

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 1(69)

Частина 1

Київ-2019

Головний редактор: **Смерічевський Сергій Францович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: **Засанський Володимир В'ячеславович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: **Радченко Ганна Анатоліївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Кієво-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання – www.psae-jrnl.nau.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**»
включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних,
національних реферативних та наукометричних баз даних:
НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar,
CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 2 від 20 лютого 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Зянько В.В., Гайдей М.О.

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ..... 7

Куриліна О.В.

КОРУПЦІЯ ЯК ЗАСАДА ПОШИРЕННЯ ТІНЬОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 12

Шедяков В.Е.ГЕОСТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КАК ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА
ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ..... 16

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Danylenko Olena

GOVERNMENT ECONOMIC SUPPORT FOR RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN UKRAINE..... 25

Калюжна Н.Г.МІЖДЕРЖАВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ
ЯК УОСОБЛЕННЯ ПОЛІТИКИ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ..... 30**Кобилянська А.В.**

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕФІЦИТУ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ..... 37

Коваленко С.І.ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕРОГЕНЕЗ ЯК ПРОЦЕС МІЖНАРОДНОЇ МЕЗОІНТЕГРАЦІЇ
У ДУНАЙСЬКОМУ – ЧОРНОМОРСЬКОМУ БАСЕЙНІ..... 43**Лизун М.В., Ліщинський І.О.**

ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТА МУЛЬТИЛАТЕРАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ..... 52

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Белявцева В.В.СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУТУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ..... 58**Борблік К.Е.**

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ..... 65

Борщ В.І.СУЧАСНА ПАРАДИГМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я..... 73**Галушка З.І., Соболев В.О.**КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО РОЗВИТКУ МІСТ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ
ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 80**Занора В.О., Зачосова Н.В.**ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0:
РЕТРОСПЕКТИВА, СЬОГОДЕННЯ..... 86**Ільченко В.А.**

ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ МІЖНАРОДНОМУ МЕРЕЖЕВОМУ ТЕРОРИЗМУ..... 94

Кулаковська Т.А.ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВТРУЧАННЯ ДЕРЖАВИ
В РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ..... 100**Патика Н.І., Пріб К.А.**

СВІТОВИЙ РИНОК РОСЛИННИЦЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ НА НЬОМУ..... 107

Striy Liubov, Stankevich Iryna, Zaharchenko Lolita

SYSTEM APPROACH TO RESEARCH OF MODERN MARKETS

OF INFOCOMMUNICATION SERVICES.....115

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гончаренко Н.Г.

УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

ЯК ДІЄВИЙ ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ.....121

Деренська Я.М.

ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПОНЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....125

Дубницький В.І., М'ячин В.Г.

НЕЙРОМЕРЕЖЕВА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

ТА ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....134

Жигалкевич Ж.М.

ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГРАМНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ

КВАЗІСТРУКТУР МАШИНОБУДУВАННЯ.....140

Кузнецова Г.В.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ

ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....146

Завідна Л.Д., Барна М.Ю.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....151

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Zyan'ko Vitalii, Haidei Mariy

HISTORICAL STAGES OF DEVELOPMENT OF COMPETITION.....7

Kurilina Oksana

CORRUPTION AS THE BASIS FOR THE SPREAD OF SHADOW ACTIVITY.....12

Shedyakov VolodymyrGEOSTRATEGIC TRANSFORMATIONS AS A POLITICAL-ECONOMIC ENVIRONMENT
OF ORGANIZATIONAL CHANGES.....16

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Danylenko Olena

GOVERNMENT ECONOMIC SUPPORT FOR RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN UKRAINE.....25

Kalyuzhna Nataliya

INTERSTATE TRADE CONFLICTS AS IMPERSONATION OF NEO-PROTECTIONISM POLICY.....30

Kobylians'ka Alla

MODERN ASPECT OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE DEFICIT.....37

Kovalenko SergeiCROSS-BORDER CLUSTEROGENESIS AS A PROCESS
OF INTERNATIONAL MESOINTEGRATION IN THE DANUBE-BLACK SEA BASIN.....43**Lyzun Mariia, Lishchynskyy Ihor**TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL
AND MULTILATERAL MONETARY INTEGRATION.....52

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Beliavceva ViktoriyaLOCAL GOVERNMENT INSTITUTION IN UKRAINE AND ITS IMPACT
ON THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES.....58**Borblik Karyna**SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF TOURISM SERVICES:
ESSENCE, GOALS AND FEATURES.....65**Borshch Victoria**

MODERN PARADIGM OF PERSONNEL MANAGEMENT AT THE HEALTHCARE INSTITUTIONS.....73

Halushka Zoia, Sobolev ValeriiCONCEPT OF INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE CITY: NEEDS AND POSSIBILITIES
OF APPLICATION IN UKRAINE.....80**Zanora Volodymyr, Zachosova Nataliia**THE FORMATION OF STAFF POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE
IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0: RETROSPECTIVES, TODAY.....86**Il'chenko Viktor**

ECONOMIC DIRECTIONS OF COUNTERACTION TO INTERNATIONAL NETWORK TERRORISM.....94

Kulakovs'ka TetianaGENESIS OF ECONOMIC VIEWS ON THE FEASIBILITY OF STATE INTERVENTION
IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY.....100**Patyka Nataliia, Prib Kateryna**

CROP PRODUCTS WORLD MARKET AND UKRAINE'S POSITIONS ON IT.....107

Striy Liubov, Stankevich Iryna, Zaharchenko LolitaSYSTEM APPROACH TO RESEARCH OF MODERN MARKETS
OF INFOCOMMUNICATION SERVICES.....115

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Goncharenko Natalia**MANAGEMENT OF PERSONNEL POLICY OF ENTERPRISE AS EFFICIENT WAY
TO ENSURE IT EFFICIENT GROWTH.....121**Derens'ka Yana**

CHARACTERISTICS COMPONENT OF PROJECT MANAGEMENT SYSTEMS.....125

Dubnitsky Volodimir, Myachin ValentinNEURO-MORTGAGE MODEL OF DIAGNOSTIC FINANCIAL STATUS AND POSSIBILITY
OF BANKRUPTCY OF INNOVATIVE ACTIVE ENTERPRISES.....134**Zhygalkevych Zhanna**APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF SOFTWARE INDICATORS
OF MACHINE-BUILDING QUASI-STRUCTURES.....140**Kuznetsova G.**SCIENTIFIC AND PRACTICAL APPROACH TO THE IMPLEMENTATION STRATEGIC
CONTROLLING AS AN EFFECTIVE TOOL ANTI-CRISIS MANAGEMENT INDUSTRY.....146**Zavidna Liudmyla, Barna Marta**ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE
ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES.....151

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-1>**Зянько В.В.**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету**Гайдей М.О.**аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету**Zyan'ko Vitalii**

Vinnitsa National Technical University

Haidei Mariy

Vinnitsa National Technical University

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

HISTORICAL STAGES OF DEVELOPMENT OF COMPETITION

У статті проаналізовано еволюцію поняття «конкуренція»: від перших досліджень у цій сфері до сучасного розмаїття особливостей її розвитку на основі розгляду наукових поглядів вчених, які вивчали це поняття. Визначено вплив економічної конкуренції на систему суспільно-економічних відносин, який полягає в тому, що вона є рушійною силою розвитку економіки, яка спонукає підприємства знижувати витрати, підвищувати якість виробленої продукції, впроваджувати інноваційні проекти. Здійснено аналіз основних історичних етапів розвитку конкуренції: від докапіталістичної до досконалої, монополістичної до сучасної стадії, якою є інноваційна конкуренція. Обґрунтовано концептуальні положення, методичні та практичні рекомендації щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств на міжнародному та внутрішньому ринках в сучасних умовах процесу глобалізації.

Ключові слова: конкуренція, докапіталістична конкуренція, досконала конкуренція, монополістична конкуренція, інноваційна конкуренція.

В статье проанализирована эволюция понятия «конкуренция»: от первых исследований в этой сфере до современного многообразия особенностей ее развития на основе рассмотрения научных взглядов ученых, изучавших это понятие. Определено влияние экономической конкуренции на систему общественно-экономических отношений, которое заключается в том, что она является движущей силой развития экономики, которая побуждает предприятия снижать издержки, повышать качество выпускаемой продукции, внедрять инновационные проекты. Осуществлен анализ основных исторических этапов развития конкуренции: от докапиталистической к совершенной, монополистической к современной стадии, которой является инновационная конкуренция. Обоснованы концептуальные положения, методические и практические рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятий на международном и внутреннем рынках в современных условиях процесса глобализации.

Ключевые слова: конкуренция, докапиталистическая конкуренция, совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, инновационная конкуренция.

In the article it was analyzed the evolution of the concept "competition": from the very first researches in this sphere till modern variety of peculiarities of its development, based on consideration of scientific views of scientists who studied this notion. It was defined the impact of economic competition on the system of socio-economic relations, which lies in the fact that it acts as a driving force of the economic development, which encourages the enterprise to reduce costs, to increase the quality of manufactured products, to implement innovative projects. The analysis of the main historical stages of competition development is carried out: from pre-capitalist to perfect, monopolistic, and till modern stage – innovative competition. It was determined, that the market economy has the properties of an

innovative model of economic competition, at the present stage of development, the main features of which: it is being established between competing subjects based on trust and partnership; opened business contacts is being formed with purpose of exchanging information; it is establishing long-term cooperation. The role of the state in the process of formation and its influence on all attitudes of competition development are considered. The conceptual principles, methodical and practical recommendations were substantiated to the improvement of organizational and economic mechanism of enterprise competitiveness management, in the international and domestic markets in the current conditions of the process of globalization. It is determined, that the state should support innovative competition with various methods and tools, in particular, such as improving antimonopoly legislation and improving the efficiency of the organizational and economic mechanism for managing the external competitiveness of enterprises.

Key words: competition, pre-capitalist competition, perfect competition, monopolistic competition, innovative competition.

Постановка проблеми. Конкуренція є рушійною силою, що змушує суб'єктів підприємницької діяльності постійно підвищувати ефективність економічної діяльності, знижувати виробничі витрати, підвищувати якість виробленої продукції (товарів, робіт, послуг), впроваджувати у виробничий процес новітні досягнення науки й техніки, здійснювати організаційні та структурні зміни. Рівень розвитку економічної конкуренції є одним з найважливіших критеріїв досконалості ринкових відносин. Високорозвинені країни задля підвищення ефективності здійснюваної ними конкурентної політики останнім часом прийняли низку важливих законів, спрямованих на підтримку внутрішньої конкуренції та недопущення формування монополізованих ринків. Розвиток ринкових відносин зумовив певні зміни щодо розуміння науковцями самої сутності вільного ринку та ролі конкуренції в ньому та у сучасній ринковій економіці. Все це актуалізує завдання дослідження еволюції поняття «конкуренція».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше найбільш цілісні теоретичні положення про механізм конкурентної боротьби з'явилися в працях представників класичної та неокласичної економічних шкіл. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції зробили С.Л. Брю, Дж.М. Кейнс, А.О. Курно, А. Парнер, К.Р. Макконел, К. Маркс, А. Маршалл, Дж.С. Міль, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Е. Чемберлен, Й.А. Шумпетер, Ф.І. Еджуорт та інші науковці. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин дослідження економічної конкуренції як суспільного економічного явища відображено в працях Г. Азоева [1], Л. Антонюка [2], Я. Базилюка [3], В. Геєця [4], Р. Фатхутдінова [5], А. Юданова [6], та інших вчених. Аналіз наукових поглядів науковців свідчить про те, що в кожному конкретному випадку зміст поняття «конкуренція» розглядається залежно від цілей окремого дослідника, що говорить масштабність та багатоаспектність цієї наукової категорії. Водночас із розвитком ринкових відносин

уявлення про конкуренцію зазнають певної трансформації, тому, незважаючи на велику кількість різноманітних публікацій, поняття «конкуренція» потребує подальшого поглибленого дослідження своєї еволюції, що дасть змогу простежити взаємозв'язок конкуренції з іншими економічними категоріями.

Метою статті є аналіз історичних етапів розвитку поняття «конкуренція» задля визначення ролі та впливу конкуренції на розвиток суспільно-економічних ринкових відносин та обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств в сучасних умовах процесу глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. За ступенем розвитку господарської системи суспільства уявлення про зміст конкуренції поступово змінювались. Аналіз наукових робіт [7–13] дає змогу говорити про еволюцію поняття конкуренції. Процес удосконалення конкуренції зумовлений розвитком економічної системи, яка впливала на зміну форм та методів конкурентної боротьби, визначаючи тенденції подальшого розвитку конкурентних відносин.

Н. Полусмакова пропонує становлення та розвиток економічної конкуренції розділяти на такі чотири ключові етапи, як докапіталістична конкуренція, досконала (вільна) конкуренція, монополістична конкуренція та сучасна конкуренція [14].

Основні етапи розвитку конкуренції та їх особливості представлено на рис. 1.

Дослідимо кожен з етапів розвитку економічної конкуренції докладніше.

Перший етап, тобто етап докапіталістичної конкуренції, починається з епохи розпаду первісно-громадського ладу та виникнення простого товарного виробництва, а завершується, коли в суспільстві починають зароджуватись капіталістичні відносини. До найважливіших рис, притаманних економічній конкуренції на цьому етапі її розвитку, треба віднести випад-

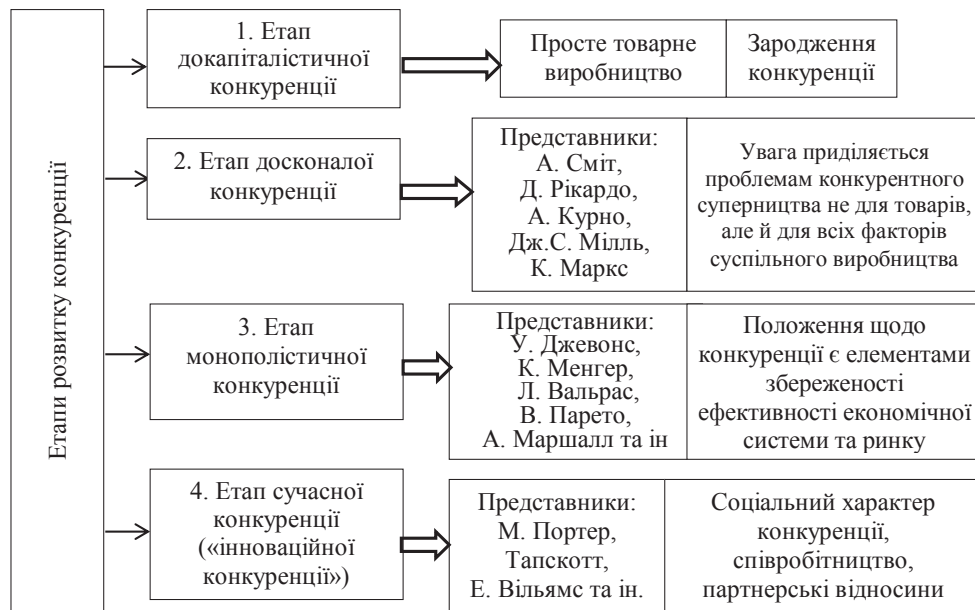


Рис. 1. Етапи розвитку конкуренції до інноваційної форми

Джерело: розроблено авторами на основі аналізу джерела [14]

ковість та нерегулярність відносин конкуренції. Однак з розвитком капіталістичних відносин з'являється можливість зміцнення господарства шляхом застосування найманих працівників. Водночас відбувається посилення залежності дрібних товаровиробників від ринку та коливань ринкових цін на вироблені ними товари, що приводить до загострення конкурентної боротьби.

Так, створювались передумови капіталістичної конкуренції, хоча ще впродовж тривалого часу функціонування ринкової економіки конкуренція не вважалась її невід'ємним механізмом, а розглядалась лише як певний атрибут ринку.

Перші дослідження конкуренції здійснені фізіократами. Зокрема, Анн Робер Жак Тюрго, описуючи систему зародження нових економічних відносин, вказував на корисний вплив конкуренції як на покупців, так і на товаровиробників, обґрунтовуючи це тим, що для споживачів за таких умов існує більший вибір товарів, а виробники намагаються покращити свою продукцію, повніше задовольняючи потреби споживачів [15].

Таким чином, дослідження сутності конкуренції та її впливу на господарське життя з'явилися ще у XVIII столітті. Проте пройшло багато часу, поки поняття «ринок» та «конкуренція» стали нерозривними та взаємодоповнюючими.

Другий етап розвитку економічної конкуренції, тобто етап панування досконалої (вільної) конкуренції, почався з повсюдним розвитком капіталістичних відносин і тривав

до 1870-х років. На цьому етапі конкуренцією охоплюються не тільки товари, але й усі основні фактори суспільного виробництва, такі як робоча сила, земля, засоби виробництва. У зарубіжній економічній літературі таку конкуренцію називають чистою, тому що вона вільна від втручання держави, а ринок вільний від монополій. Хоча в реальності держава намагалася все ж таки втручатися в процес ринкового ціноутворення, учасникам ринкових угод у цей період була доступна фактично вся необхідна для них інформація про якість товарів, ціни та вигоди торгівлі. На цьому етапі розвитку конкуренції, який вважається класичним в економічній науці, велика увага приділяється проблемам конкурентного суперництва на ринку. Конкуренція розглядається як щось само собою зрозуміле, що пронизує всі галузі економіки та обмежується лише суб'єктивними причинами. Отже, основоположник класичної концепції конкуренції А. Сміт вважав, що вільний ринок – це шлях до добробуту нації, а конкуренція розглядалась ним як невід'ємний елемент ринкового механізму, поведінкова категорія, коли «індивідуальні продавці та покупці суперничають на ринку за більш вигідні умови продажу й покупки». Він називав конкуренцію «невидимою рукою» ринку, яка координує діяльність всіх його учасників. А. Сміт вважав, що конкуренція виступає як сила, що нібито повертає ринок через механізм взаємодії попиту й пропозиції до точки рівноваги. Сама ж точка рівноваги визначалась ним як «сукупність вигід і невиконаного різного застосування праці та капіталу» [7].

Таким чином, заслугою А. Сміта є те, що він розглядав конкуренцію не лише між виробниками, але й між споживачами, які прагнуть зробити більш вигідні покупки. Він довів, що між ціною та пропозицією існує обернено-пропорційна залежність, на основі чого сформулював поняття конкуренції як суперництва. А. Сміт показав, як конкуренція, врівноважуючи норми прибутку між галузями економіки, приводить до оптимального розподілу ринку трудових ресурсів та капіталу. Фактично А. Сміт створив модель досконалої конкуренції та довів, що саме в такому середовищі є можливим максимальне задоволення потреб не лише споживачів, але й виробників.

Слід зазначити, що з розвитком ринкових відносин та еволюцією економічної науки частина висновків А. Сміта втратила свою актуальність, зокрема думка про те, що сфера нематеріального виробництва не є продуктивною, а головною рушійною силою економічного прогресу є наявність матеріального капіталу. Однак його аргументи щодо ефективності вільної конкуренції та про те, що економічним базисом для націй є ринкова система господарювання, залишаються дієвими понині.

Ідеї А. Сміта щодо цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції були розвинуті в працях Д. Рікардо, який доповнив та поглибив наявну модель досконалої конкуренції. Д. Рікардо вважав, що конкуренція не повинна піддаватися жодним обмеженням, а ціни на ринку мають формуватися тільки під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби. Водночас Д. Рікардо розумів, що розвиток вільної конкуренції, зрештою, може привести також до негативних наслідків, а саме монополізації ринку та зниження ділової активності, адже що після того, як всі учасники ринку отримують інформацію про ціни та обсяг виробництва, вони відсторонюються від активної діяльності, а фірми починають будувати свою виробничу стратегію на основі якісно-цінових матриць, мінімізуючи витрати виробництва та реалізацію продукції [8]. Вирішальну роль у встановленні балансу цін відіграє, на думку Д. Рікардо, вільна конкуренція. Він сформулював так званий закон ринків, за якого рівноважний стан ринку залежить від повної зайнятості ресурсів.

Наукові доробки А. Сміта та Д. Рікардо отримали свій подальший розвиток у працях Дж.С. Мілля та Антуана Огюстена Курно. Зокрема, Дж.С. Мілля у своєму вченні «Принципи політичної економії» велике значення надавав економічній конкуренції, яка, на його думку, закладена в самій природі економічних відносин. Він вважав конкуренцію єдиним регу-

лятором цін, заробітної плати й ренти, а також зазначав, що «вона сама по собі є законом, який встановлює правила цього регулювання» [9]. А. Курно, відстоюючи цю тезу, вважав, що конкуренція базується на тому, що покупці встановлюють ціни, а продавці пристосовують обсяг випущеного товару до визначеного рівня цін. Використовуючи математичний аналіз, він довів, що під час монополії ціна товару значно вища за ту, яка за тих самих умов встановилася б на конкурентному ринку. А. Курно вважав, що перевищення ціни під час монополії зумовлене скороченням пропозиції. Таким чином, А. Курно виявив взаємозв'язок конкуренції та процесу ціноутворення на ринку, що дало потужний поштовх еволюції поглядів у розвитку конкурентних процесів.

З часом посилення конкурентної боротьби між товаровиробниками спричинювало збагачення одних та розорення інших, що, зрештою, привело до посилення концентрації капіталу та централізації виробництва. Вже у другій половині XIX століття з'являються великі підприємства та їх об'єднання, які починають поступово охоплювати все зростаючу частку галузевих ринків.

Розвиток процесу концентрації капіталу та централізації виробництва привів до появи монополістичних об'єднань, які стали зловживати своїм особливим становищем на ринку, а конкуренція з вільної перетворилась на монополістичну, тобто недосконалу.

Отже, розпочався третій етап розвитку економічної конкуренції, яка отримала назву монополістичної конкуренції. Цей етап, на думку економістів, розпочався у 1870-х роках і тривав до Другої світової війни. Розвиток продуктивних сил на цьому етапі сприяв посиленню концентрації виробництва й капіталу. Економіка західного суспільства ставала все більш концентрованою, зростає увага до монополій та утворення монополістичних структур як засобу захисту від конкуренції. Цінове регулювання на цій стадії розвитку стало застосовуватись на практиці значно частіше, ніж раніше. Відповідно, з'явилися наукові публікації, присвячені дослідженню як ролі держави, так і ролі конкуренції в нових умовах ринкової економіки. Також у цей період велика увага приділялась дослідженню мікроекономічних проблем. Представники неокласичної школи економічної теорії вважали, що буржуазна держава має гарантувати недоторканність приватної власності й прибутків, забезпечувати стійкість грошової системи, дотримання «правил конкуренції». У своїх дослідженнях вони велику увагу приділяли координуючій ролі ціни в довгостроковій рівновазі, помил-

ково вважаючи, що монополія має всі ознаки короткострокового періоду, тому дослідження процесів монополізації у них не викликало особливого інтересу, як і свого часу у класиків політичної економії.

Четвертий етап, тобто етап сучасної конкуренції, почався після Другої світової війни й триває донині. Головна відмінність конкуренції на цьому етапі від наявної в епоху «класичного» ринку полягає в тому, вона має більш виражений, ніж раніше, соціальний характер. Важливими характеристиками цього етапу є підтримка конкуренції з боку держави шляхом її регулювання за допомогою антимонопольного законодавства, контроль з боку уряду за виконанням укладених між великими компаніями угод, що покликане перешкоджати появі недобросовісної конкуренції.

Особливістю економічної конкуренції, що формується на цьому етапі розвитку ринкових відносин, є те, що вона передбачає прийняття моделі співконкуренції, не означає заперечення традиційної ринкової моделі конкуренції, заснованої на безкомпромісній боротьбі, чи повного відходу від неї. Саме в цьому, на наш погляд, виявляються нові риси сучасної конкуренції, через що її можна назвати інноваційною. Більш того, інноваційна конкуренція заснована на реалізації можливості співіснування не однієї, а кількох моделей одночасно, коли одна модель конкуренції виникає в межах попередньої та розвивається як її складова. Одночасне співіснування цих моделей обумовлює їх взаємний вплив. Основні характеристики інноваційної моделі конкуренції такі: партнерські відносини, засновані на довірі; відкриті бізнес-зв'язки для обміну інформацією; координація поведінки; обмін досвідом, знаннями та працівниками; довгострокове співробітництво.

На сучасному етапі центр економічної боротьби між суб'єктами господарювання все більше переміщується зі сфери виробництва у сферу обігу, з галузевого рівня на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні. В таких умовах конкуренція стає жорсткішою, все гостріше постає питання стосовно того, як зберегти індивідуальну конкурентоспроможність кожного окремого працівника, тобто ті ділові та професійні риси, які вигідно відрізняють його від інших працівників такої ж чи схожої спеціальності.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це здатність його працівників створювати та реалізовувати продукцію, цінові та нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому

ринку. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства відображає можливість ефективної виробничо-господарської діяльності в умовах глобального конкурентного ринку. Спроможність конкурувати на міжнародних ринках, де можуть бути представлені всі виробники цієї галузі чи товару, свідчить про життєздатність та високий розвиток підприємства, вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технологічний та трудовий потенціал. Інтернаціональна конкуренція є рушійною силою розвитку не лише окремих суб'єктів господарювання, але й цілих держав і навіть регіонів. Це забезпечується всім комплексом наявних у підприємства ресурсів. Таким чином, можна стверджувати, що основним підходом до підвищення зовнішньої конкурентоспроможності на сучасному етапі розвитку конкуренції є комплексний підхід, що враховує зв'язок конкурентоспроможності продукції, технологічних процесів та підприємства як господарської структури.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, аналіз основних історичних етапів розвитку поняття «конкуренція», таких як докапіталістична, досконала, монополістична та інноваційна конкуренція, дав змогу простежити процес удосконалення конкуренції: від випадкових та нерегулярних відносин конкурентної боротьби до сучасних жорстких умов конкуренції на міжнародному ринку. Цей процес зумовлений розвитком економічної системи, яка впливала на зміну форм та методів конкурентної боротьби, визначаючи тенденції подальшого розвитку конкурентних відносин. Кожен попередній етап розвитку конкуренції створював передумови для зародження й розвитку наступного етапу, який був досконалішим за попередній.

Сучасному етапу розвитку ринкової економіки, який характеризується певним послабленням взаємного протистояння конкурентів та ускладненням суспільних відносин, притаманна інноваційна модель економічної конкуренції, основними рисами якої є встановлення між конкуруючими суб'єктами заснованих на довірі партнерських відносин; формування відкритих бізнес-зв'язків задля обміну інформацією; налагодження довгострокового співробітництва. Держава повинна всіляко підтримувати інноваційну конкуренцію, вдосконалюючи антимонопольне законодавство та перешкоджаючи появі недобросовісної конкуренції шляхом здійснення постійного контролю за виконанням угод, укладених між великими компаніями.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика : монография. Москва : Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
2. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. С. 104–105.
3. Базилюк Я. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : монографія. Київ, 2002. 130 с.
4. Геець В., Мазаракі А. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 273 с.
5. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва : Инфра-М., 2002. 892 с.
6. Юданов А. Конкуренция: теория и практика : учебно.– практическое пособие. Москва : АКАЛИС, 1996. 272 с.
7. Smit A. The study of the nature and cause of the wealth of nations. Moscow, 1999.
8. Рикардо Д. Сочинения. Т. 2 : Начала политической экономии и податного обложения. Москва : ОгизСоцэкгиз, 1935. 295 с.
9. Миль Дж.С. Принципы политической экономии. Москва : Западная литература, 1988. 260 с.
10. Marks K. Critique of Political Economy. 2-nd. ed. Moscow, 1959. 770 p.
11. Кларк Дж.Б. Розподіл багатства. Москва : ОГІЗ, 1934. 286 с.
12. Маршалл А. Принципы политической экономии. Москва : Прогресс, 1984. Т. 2. 351 с.
13. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2000. 496 с.
14. Полусмакова Н. Развитие концепций конкуренции: эволюционный подход. *Экономика. Экология. Серия 3*. 2011. № 1 (18). С. 13–19.
15. Тюрго А.Р.Ж. Избранные экономические произведения / пер. с фр., ред.-сост., авт. вступ. ст. и примеч. И. Бак. Москва : Соцэкгиз, 1961. 198 с.

УДК 330.341.(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-2>**Куриліна О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу досліджень та впровадження інноваційних технологій
Центру запобігання корупції у секторі безпеки та оборони

Kurilina Oksana

Center of prevention of corruption is the sector of safety and defensive

КОРУПЦІЯ ЯК ЗАСАДА ПОШИРЕННЯ ТІНЬОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**CORRUPTION AS THE BASIS FOR THE SPREAD OF SHADOW ACTIVITY**

Дослідження корупції проводилось переважно юристами, також робилась спроба розглянути це явище з історичної точки зору. Всебічні дослідження на певних етапах розвитку суспільства з економічної точки зору не проводились. Корупція – це край небезпечне явище, оскільки є ключовим елементом на шляху до переродження демократичного правового середовища в кримінальне. На нашу думку, елементи корупційних діянь, незважаючи на те, що на перший погляд здаються малозначущими, є одними з інструментів ліквідації правової держави, перетворення її на кримінальну. Для більш глибокого дослідження цього питання слід визначити типологію держав залежно від наявності в них корупційної складової. Корупція дає можливість успішно розвиватися тіньовому сектору економіки, тому ці питання ми розглядаємо в єдності.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна злочинність, відмивання грошей, корупція, Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму, тероризм, транзитивна економіка, корупційне діяння.

Исследование коррупции проводилось в основном юристами, также делалась попытка рассмотреть это явление с исторической точки зрения. Всесторонние исследования на определенных этапах развития общества с экономической точки зрения не проводились. Коррупция – это крайне опасное явление, поскольку является ключевым элементом на пути к перерождению демократической правовой среды в уголовную. По нашему мнению, элементы коррупционных деяний, несмотря на то, что на первый взгляд кажутся малозначимыми, являются одними из инструментов ликвидации правового государства, превращения его в уголовное. Для более глубокого исследования этого вопроса следует определить типологию государств в зависимости от наличия в них коррупционной составляющей. Коррупция дает возможность успешно развиваться теневому сектору экономики, поэтому эти вопросы мы рассматриваем в единстве.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая преступность, отмывание денег, коррупция, Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма, терроризм, транзитивная экономика, коррупционное деяние.

The problem of corruption investigation was carried out mainly by lawyers; an attempt was made to study this phenomenon from the historical point of view. Comprehensive studies at certain stages of the development of society from the economic point of view were not carried out. In this article, we will try to base the classification of states on the level of shadowing of the economy in ours to show also the level of corruption. Corruption as a phenomenon is extremely dangerous, such as it is a key element on the road to the degeneration of the democratic legal environment into a criminal one. In our opinion, the elements of corrupt acts, which at first glance they would be of little significance, are one of the means of eliminating the rule of law, making it criminal. For a more in-depth study of this issue, one should determine the typology of states regarding the existence of a corruption component in them. Corruption provides the opportunity to successfully develop the shadow economy; therefore, we consider these questions in unity.

Key words: shadow economy, economic crime, money laundering, Eurasian Anti-Money Laundering and Terrorist Financing Terrorism Group, terrorism, transitive economic, corruption act.

Постановка проблеми. Корупція як вкрай небезпечне явище є ключовим елементом на шляху до переродження демократичного правового середовища у кримінальне. На нашу думку, елементи корупційних діянь, незважаючи на те, що на перший погляд здаються малозначущими, є одними з інструментів ліквідації правової держави, перетворення її на кримінальну.

Для більш глибокого дослідження цього питання слід визначити типологію держав залежно від наявності в них корупційної складової. Корупція дає можливість успішно розвиватись тіньовому сектору економіки, тому ці питання ми розглядаємо в єдності. У зв'язку з цим слід проводити всебічні дослідження цього питання, щоби розробити систему заходів на певному етапі розвитку держави щодо боротьби з корупцією та відмиванням грошей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зазначеної проблематики приділяли увагу Л. Абалкін, В. Бородюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Засанський, А. Іващенко, Ю. Козлов, О. Осипенко, С. Пирожков, Т. Приходько, В. Попович, В. Предборський, О. Турчинов та інші вчені.

У сучасних наукових дослідженнях недостатньо розглянуто стан планування та вжиття заходів, які спрямовані на боротьбу з організованою міжнародною економічною злочинністю.

Метою статті є визначення організаційних основ діяльності міжнародних організацій у сфері запобігання поширенню організованої економічної злочинності; оцінювання сучасного стану організації міждержавної координації під час вжиття фінансових заходів щодо боротьби з відмиванням грошей та антикорупційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування концепції нової економічної стратегії розвитку економіки, визначення пріоритетних напрямів економічної діяльності потребують розроблення новітніх систем щодо запобігання корупційних явищ, які є основними загрозами здійснення реформ. Корупція є основою формування кримінальної економіки, складовим елементом якої є тіньова економіка, що, як зазначається фахівцями Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (Financial Action Task Force, FATF), є основою терористичної загрози.

Корупція – це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей задля одержання неправомірної вигоди. Розгорнуте визначення містить Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» [8].

Різні держави залежно від історичного розвитку, соціальних та політичних особливостей перебували на певних етапах розвитку корупції. Особливо сильно це явище розвивається в

транзитивних економічних системах. Транзитивну економіку часто ототожнюють з перехідною, і це неправильно.

Транзитивність – це постійно діючий стан, який пов'язаний з особливістю економічних систем.

Проблему корупції потрібно розглядати з огляду на етапи розвитку держав під час порушення дії об'єктивних економічних законів та впливу на механізми управління економічною та фінансовою системами криміногенних факторів Схеми генезису корупційної діяльності.

У статті ми робимо спробу вдосконалити класифікацію етапів розвитку держав під час порушення дії об'єктивних економічних законів, її етапів, що була розроблена Василем Засанським [1, с. 18–19].

Оскільки корупційна діяльність є фундаментом кримінально-тіньової економіки та корумпованого суспільства, ми її розглядаємо в єдності з етапами розвитку тіньової економіки.

1) З одного боку, на цьому етапі діють об'єктивні економічні закони, нормальне функціонування та взаємодія політичного, економічного та соціального механізмів відбуваються в рамках законодавчого простору. Мають місце взаємодія законодавчої та виконавчої влади, стабільне функціонування економіки, політична та соціальна рівновага, відсутність корумпованості влади. З іншого боку, на цьому етапі утворюється поділ економічного простору на законодавчий, де діє офіційне законодавство, та корумповано-тіньовий, антагоністичний до інтересів централізованих систем управління.

2) На цьому етапі діють об'єктивні економічні закони, нормальне функціонування та взаємодія політичного економічного та соціального механізмів відбуваються в рамках законодавчого простору. Мають місце взаємодія законодавчої та виконавчої влади, переважно стабільне функціонування економіки, політична та соціальна рівновага, відсутність корумпованості влади. Посилюється вплив тіньової економіки на структурно-функціональні елементи економічної системи, яка впливає на соціальну якість кризової економіки, існування тіньової економіки, зростає соціальне протистояння. Відбувається процес взаємного існування двох протилежних економічних механізмів, вони впливають один на одного. На другому етапі створюються умови співпраці адміністративного апарату державної влади з економічними та фінансовими злочинними угрупованнями. Відбувається поступове втягування сфери управління економікою в тіньову економіку. Мають місце поглиблення кризи економічної та фінансової

системи, загострення економічних протиріч, що ведуть до третього етапу.

3) На цьому етапі дія об'єктивних економічних законів сповільнюється, функціонування та взаємодія політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору неадекватні. Взаємодія законодавчої та виконавчої влади супроводжується протиріччями, відсутність корумпованості влади загалом супроводжується корумпованістю окремих посадових осіб. Це веде до кризи економічної та фінансової системи. На третьому етапі внаслідок порушення дії основних економічних законів відбувається злам економічної системи на користь тінізації. Він включає зовнішній та внутрішній фактори. Зовнішній фактор пов'язаний зі втручання держави через систему управління в діяльність суб'єктів господарювання, обмеженнями, заборонами, а також податковим чи іншим фіскальним тиском щодо їх діяльності; вимаганням державними чиновниками грошових винагород за ту чи іншу вирішену проблему; формуванням потужного зрізу організованої злочинності в загальнодержавному середовищі. Зростає підвищення ефективності протиправної діяльності, протидії засобам суспільного контролю й захисту, які з'явилися у криміналітеті в сучасних умовах, позаекономічному (зокрема, протиправному) та економічному тиску на господарюючого суб'єкта з боку кримінальних елементів, інших суб'єктів господарювання, управлінського апарату. За набуття корупцією розмірів, які загрожують існуванню держави, третій етап перетворюється на четвертий.

4) На цьому етапі об'єктивні економічні закони не функціонують, немає взаємодії політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору. Мають місце антагоністичні протиріччя між законодавчою та виконавчою владою, корумпованість влади сягає 70%, існування суспільного організму перебуває під загрозою, утворюється система кримінальної економіки. Держава перетворюється на механізм, де діють суб'єктивні закони фінансових диспропорцій, на корумповану соціально небезпечну для нормального розвитку систему, де відмиваються великі банківські та фінансові кошти з усього світового співтовариства. Тут утворюється система кримінальної економіки, що є основною ланкою кримінальної діяльності, яка в змозі активно вишукувати нові резерви підвищення рівня шкоди суспільству. Відбувається створення структури потужної організованої економічної злочинності, системи корумпованої діяльності. Державні інститути працюють на поглиблення корупції. Четвертий етап перерос-

тає в п'ятий, де формується потужний зріз організованої злочинності в загальнодержавному середовищі.

5) На цьому етапі об'єктивні економічні закони не функціонують, немає взаємодії політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору. Мають місце антагоністичні протиріччя між законодавчою владою та залученням переважно банківського сектору економіки. Корупція поступово переростає в міжнародне явище. Держава перетворюється на механізм підтримки терористичних світових організацій, що загрожує всій світовій спільноті. Відбувається транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, а також повна корумпованість влади [1, с. 18–19].

Виходячи з вищевикладеного, ми пропонуємо таку типізацію корупційної діяльності.

1) На цьому етапі функціонування макроекономічного простору відбувається під дією об'єктивних економічних законів. Підприємницька діяльність здійснюється в рамках правового поля. Є поодинокі прояви тіньової та корупційної діяльності.

2) На цьому етапі функціонування макроекономічного простору відбувається під дією об'єктивних економічних законів. Підприємницька діяльність здійснюється в рамках правового поля. Посилюється вплив тіньової економіки на основі корупційної діяльності. Створюються умови, розробляються корупційні схеми співпраці адміністративного апарату державної влади з економічними та фінансовими злочинними угрупованнями. Відбувається поступове втягування сфери управління економікою в тіньову економіку. Поглиблення кризи економічної та фінансової системи, загострення економічних протиріч ведуть до третього етапу.

3) На цьому етапі функціонування макроекономічного простору порушується. Підприємницька діяльність поступово виходить з рамок правового поля, що приводить до появи соціально-економічної кризи. Формується система кримінальної економіки на основі корумпова-

ної діяльності. Державні інститути працюють на поглиблення корупції.

4) На цьому етапі підприємницька діяльність на 70% виходить з рамок правового поля. Система кримінальної економіки стрімко розвивається, утворюється структура потужної організованої економічної злочинності, системи корумпованої діяльності. Державні інститути стають елементом корупції.

5) На цьому етапі утворюється кримінально-корумпований макроекономічний простір. Підприємницька діяльність здійснюється в полі «понять». Об'єктивні економічні закони не функціонують. Корупція набуває масштабів міжнародного явища. Відбувається утворення міжнародних кримінально-корумпованих союзів.

Висновки з проведеного дослідження.

З вищевикладеного випливає висновок, що комплексних досліджень корупції як визначальної складової організованої злочинності з економічної та з юридичної точок зору не проводилось. Не розглядали в сукупності це питання й на міждержавних рівнях. Так, зокрема, як уже зазначалось вище, немає постійно діючого міжнародного підрозділу з дослідження цього явища та розроблення рекомендацій щодо його зменшення. Тероризм глобалізується, його основою стають міжнародна тіньова діяльність, корупція. Корупція як загрозливе явище для демократичних економік має транзитивно-міжнародний характер. Корупційні діяння можуть виявлятися на мікро-, макро-, та мегарівнях. Транзитивно-міжнародні корупційні діяння – це вкрай загрозливе явище, яке постійно трансформується відповідно до економіко-політичного стану суспільства. Варто відзначити, що в процесі трансформації корупції як такої утворилась гібридна корупція, яка є поєднанням політичної економічної корупції.

Для вирішення зазначених питань необхідно, на наш погляд, створити постійну діючу міжнародну міжвідомчу координаційну раду з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму та корупції.

Список використаних джерел:

1. Засанський В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект : монографія. Львів : Політекс, 1998. 309 с.
2. Турчинов О. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. Київ : АртЕк, 1995. 300 с.
3. Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей. URL: <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/20mini.pdf>.
4. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs>.
5. Про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму : Директива Європейського парламенту. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs>.

6. Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_948.
7. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
8. Про засади запобігання і протидії корупції : Закон України / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.
9. Anticorruption portal. URL: <http://www.acrc.org.ua>.

УДК 330.101

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-3>

Шедяков В.Е.

доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь (Киев)

Shedyakov Volodymyr

DSc (Sociology), PhD (Econ.)
Free-lance (Kyiv, Ukraine)

ГЕОСТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ КАК ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

GEOSTRATEGIC TRANSFORMATIONS AS A POLITICAL-ECONOMIC ENVIRONMENT OF ORGANIZATIONAL CHANGES

Статья рассматривает изменение политико-экономической среды трансформаций как фактор перемен. Внимание обращено на диалектику внутренних и внешних параметров, свойств новой парадигмы и собственно форсированного перехода, объективных и субъективных составляющих процессов, их рисков и возможностей. Завершение в глобальном масштабе переходного к новым комбинациям образа и укладов жизнедеятельности внутри культурно-цивилизационных миров и структур взаимодействия между ними делает неотъемлемым условием плодотворных системных организационно-управленческих воздействий опережающую ориентацию на парадигмальные перемены. Так, для адекватности метода и инструментария воздействия среде и задачам поддержание эффективности регуляторного контура социально-экономического организма требует заблаговременного выявления и качественного учета общественно важных трансформаций. Соответственно, постглобальный межпарадигмальный скачок означает уже не просто переход политико-экономического лидерства от одного государства к другому, а смену типа структурирования и приоритетов. Собственно, конкурентная борьба идёт отнюдь не за более точное и своевременное овладение какой-либо одной моделью, а между кардинально разными подходами. Переходный межпарадигмальный период – это и «возвращение к себе», и проведение модернизации на своей собственной основе. Т.е. да, переход – это всегда модернизация. Однако новая модернизация – отнюдь не вестернизация. Период форсированных изменений не только концентрирует в себе многоликость переходных и парадигмальных, формальных и содержательных противоречий, но и требует воспитания: именно в массовом порядке – людей, готовых ответственно сталкиваться в своей повседневной жизни с необходимостью решения задач мировоззренческого масштаба и проявлять при этом разумную инициативу.

Ключевые слова: политико-экономическая среда, парадигмальные трансформации, переход, организационные изменения.

Стаття розглядає зміну політико-економічного середовища трансформацій як фактор змін. Увагу звернуто на діалектику внутрішніх і зовнішніх параметрів, властивостей нової парадигми і власне форсованого переходу, об'єктивних і суб'єктивних складових процесів, їх ризиків і можливостей. Завершення в глобальному масштабі перехідного до нових комбінацій образу і укладів життєдіяльності всередині культурно-цивілізаційних світів і структур взаємодії між ними робить невід'ємною умовою плідних системних організаційно-управлінських впливів випереджальну орієнтацію на парадигмальні зміни. Так, для адекватності методу та інструментарію впливу середовищі і завданням підтримання ефективності регуляторного контуру соціально-економічного організму вимагає завчасного виявлення та якісного врахування суспільно важливих трансформацій. Відповідно, постглобальний межпарадигмальний стрибок означає вже не просто перехід політико-економічного лідерства від однієї держави до іншої, а зміну типу структурування і пріоритетів. Власне, конкурентна боротьба йде аж ніяк не за більш точне і своєчасне оволодіння якої-небудь однієї моделлю, а між кардинально різними підходами. Перехідний межпарадигмальний період – це і «повернення до себе», і проведення модернізації на своїй власній основі. Тобто так, перехід – це завжди модернізація. Однак нова модернізація – аж ніяк не вестернізація. Період форсованих змін не тільки концентрує в собі багатолічність перехідних і парадигмальних, формальних і змістовних протиріч, але і вимагає виховання: саме в масовому порядку – людей, готових відповідально стикатися в своєму повсякденному житті з необхідністю вирішення завдань світоглядного масштабу і проявляти при цьому розумну ініціативу.

Ключові слова: політико-економічне середовище, парадигмальні трансформації, перехід, організаційні зміни.

The article considers the change in the political and economic environment of transformations as a factor of change. Attention is paid to the dialectic of internal and external parameters, the properties of the new paradigm and the forced transition period, the objective and subjective components of the processes, risks and opportunities. The global completion of the transition to new combinations of the image and ways of life within the cultural and civilizational worlds and the structures of interaction between them makes the essential condition for fruitful systemic organizational and managerial influences a paradigmatic change of priority. So, for the adequacy of the method and toolkit of the impact of the environment and tasks, maintaining the effectiveness of the regulatory contour of the socio-economic organism requires early identification and qualitative consideration of socially important transformations. Accordingly, the post-global interparadigm leap means not only the transfer of political and economic leadership from one state to another, but a change in the type of structuring and priorities. Actually, the competition is not going for more accurate and timely mastery of any one model, but between radically different approaches. The transitional interparadigm period proper is both a "return to oneself" and a modernization on its own basis. That is: yes, the transition is always modernization. However, the new modernization is not Westernization at all. The main problem: the separation of the irreplaceable and replaceable-wavy, unique and standard - in the strategy, tactics and transformation operations. The times of compressed transformations include the implementation of cardinal, paradigmatic jumps. Now mankind has entered the next period of discovering new horizons of life arrangement and socio-cultural order, mechanisms for ensuring security and development of ecumene. At the same time, on the one hand, the alternatives are too radical, on the other - and weak effects at the bifurcation point can be decisive. Accordingly, the period of forced changes not only concentrates in itself the many-sidedness of transitional and paradigmatic, formal and substantial contradictions, but also requires upbringing: precisely in the mass order - people who are ready to face the challenges of the world outlook scale responsibly and to be rational initiative. In particular, one of the most acute contradictions, manifested through a host of conflicts, is the confrontation of the value of one's own identity (in particular, creative self-development and self-realization) and possession (submission, manipulation). Belonging to the domination of each of them generalizes, builds a tree of goals – interests, functional role system. The application of these strategies can be used for success and prosperity of either their cultural and civilizational world, or themselves, be focused on social or antisocial (and asocial) tasks. The problems of pedagogy development acquire a societal sounding, becoming one of the decisive factors of political and economic competition.

Key words: political and economic environment, paradigmatic transformation, transition, organizational changes.

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важными научными и практическими заданиями. Завершение в глобальном масштабе переходного к новым комбинациям образа и укладов жизнедеятельности внутри культурно-цивилизационных миров и структур

взаимодействия между ними делает неотъемлемым условием плодотворных системных организационно-управленческих воздействий опережающую ориентацию на парадигмальные перемены. Так, для адекватности метода и инструментария воздействия среде и задачам

поддержание эффективности регуляторного контура социально-экономического организма требует заблаговременного выявления и качественного учёта общественно важных трансформаций [1-5].

Анализ исследований и публикаций, на которые опирается автор, где рассматривают эту проблему и подходы к её решению. И. Алексеенко, С. Амин, Р. Арон, А. Ачлей, З. Бауман, У. Бек, Д. Белл, Г. Бехманн, А. Бузгалин, В. Букреев, В. Вазюлин, И. Валлерстайн, В. Василькова, Э. Гидденс, С. Глазьев, А. Гор, А. Горц, Дж. Гэлбрейт, Н. Данилевский, А. Девятков, Ж. Делез, М. Делягин, Ж. Деррида, Д. Джатрас, В. Дрожжинов, Ю. Дроздов, П. Друкер, А. Дука, В. Ефимов, П. Ещенко, В. Жуков, А. Зиновьев, Л. Ивашов, В. Иноземцев, Д. Калаич, М. Кастельс, В. Катасонов, Я. Кедми, М. Китинг, А. Колганов, В. Корнилов, С. Кравченко, В. Крашенинникова, Е. Куркина, Дж. Курт, А. Левцун, В. Ледяев, Ж.-Ф. Лиотар, Э. Люттвак, С. Михеев, А. Несмиян, Э. Ожиганов, С. Переслегин, К. Петров, А. Печчеи, С. Платонов, В. Пякин, Г. Рейнгольд, У. Ростой, В. Сагатовский, Т. Сакайя, В. Скачко, Е. Спицын, М. Старкова, С. Сулакшин, А. Тойнби, Э. Тоффлер, С. Уралов, П. Фейерабенд, В. Федотова, Ж. Фреско, А. Фурсов, М. Хазин, С. Хантингтон, Э. Швицер, И. Шишкин, О. Шпенглер, У. Эко, А. Элпиадис успешно не только анализировали общую направленность и логику изменения, но и вычленили многие решающие черты и возможные эксцессы парадигмальных трансформаций. Это позволило В. Арнольду, Л. Берталанфи, Р. Газенко, М. Ковальчуку, Ю. Красину, Я. Кучинскому, В. Леонтьеву, В. Лефевру, Г. Малинецкому, А. Мартынову, В. Михальски, К. Омае, С. Переслегину, Д. Перкинсу, П. Сингеру, М. Стопперу, А. Чириковой, Г. Шевцовой, И. Шмерлиной и др. представить и аргументировать диапазон ряда возможных перспективных системных изменений организационно-управленческого инструментария. Соответственно, основные комплексные мировоззренческие направления: прежде всего, консервативное, либеральное и социал-демократическое, – создали свои сквозные (в частности, относительно национального-регионального-глобального, государственного-корпоративного, протекционизма-фритредерства и т.д.) представления о формах и путях транзита к познающей экономике и преодолению при этом разбалансированности порядка и хаоса. Процессы дальнейшего формирования политико-экономической среды преобразований и проявления новых аспектов управления обогащают модели высокоспецифичными чертами, достойными специального дополнительного обобщения.

Цель статьи – подведение итогов исследования аккумуляции авторских позиций в вопросах изменений политико-экономической среды жизнедеятельности во время процесса форсированных трансформаций.

Изложение основного материала с полным обоснованием добытых научных результатов. Осуществление форсированных изменений регуляторного курса как важнейшее условие использования особенностей постглобального характера и переходного состояния социально-экономических целостностей требует комплексного пересмотра целевых приоритетов общества, в частности – его топ-менеджеров и экспертного сообщества [1-5]. Совершенно очевидным в сложившихся условиях является как ущербность попыток подчинения организационно-управленческого потенциала обеспечению кредитно-финансовых показателей, так и ограниченность возможностей собственно монетарной политики. Недостаточность вовлечения широких масс и активизации творческой активности народа, разрыв с историческим наследием и социальным опытом населения выступает существенной препойой и значимым фактором использования как ранее созданных наработок, так и особенностей среды.

Постглобальный межпарадигмальный скачок означает уже не просто переход политико-экономического лидерства от одного государства к другому, а смену типа структурирования и приоритетов. Собственно, конкурентная борьба идёт отнюдь не за более точное и своевременное овладение какой-либо одной моделью, а между кардинально разными подходами. Так переходный межпарадигмальный период – это и «возвращение к себе», и проведение модернизации на своей собственной основе. Т.е. да, переход – это всегда модернизация. Однако новая модернизация – отнюдь не вестернизация. Во-первых, постсовременная модернизация (постмодернизация) – время, когда «каждый вытаскивает себя из болота» прошлого за волосы. Во-вторых, её рефлексивный характер дополнительно отсылает и к субъектности проведения преобразований, и к освоению своего социального наследия. Соответственно, выигрыш – отнюдь не в заимствовании удачных в определённой среде черт, а в наиболее полном раскрытии собственных преимуществ. Эти изменения имеют всеобъемлющий характер, сказываясь, в частности, на комбинациях возможностей и рисков социально-экономического программирования [6-9].

Глобальные трансформации связаны не только с другой моделью развития, но и с изменением привычных ресурсов регионального

управління, з ростом малопротнзуруемої і мноюерархичности, а потому – з трансформацией характера взаимоотношений еліти і общества. Ресурсно-методологические бази забезпечення устійного розвитку значимо трансформуються, предрасполагаючи к осуществлению последовательной децентрализации. В хозяйственной сфере межпарадигмального перехода закладаються основи того, чтобы вечные ценности человеческой жизни от символов прошлого через мифы настоящего восходили к образу будущего. Хозяйственные процессы впитывают в себя социальное наследие, включая опыт прошлых модернизаций (в т.ч. и советский период). Реализация общественной мечты как сформированного культурно-цивилизационного мира образа будущего предполагает интеграцию в её структуре кросс-культурных и специфических организационно-управленческих ресурсов социально-экономических процессов. И если Модерн приучил к оптимизации развития за счёт унификации модели жизнедеятельности, то разнообразие черт постмодерна (соответственно, постглобальности, постиндустриальности и т.д.) ориентирует на принципиальное несовпадение подходов. В этих условиях именно региональное управление способно интегрировать разнокачественные общественные (в т.ч. социально-экономические) отношения социума, где перемежающиеся уклады традиционные, современные и постсовременные. В частности, из-за ускорения общественной и хозяйственной жизнедеятельности (например, быстрого устаревания знаний, актуализации требований мелкосерийного производства, вынуждающего к частой переналадке, etc.) абсолютной необходимостью становятся и переквалификация, и непрерывное образование, и постоянное самообразование, а научные разработки являются весомой составляющей конечной конкурентоспособности. Знание же, опыт, квалификация и т.п. заведомо рассеяны в обществе – так же, как и дарования.

Разумеется, постглобальный мир строится как совокупность взаимозависимых, но кардинально разных культурно-цивилизационных миров – макрорегионов. Вместе с тем, содержательная, а не формальная («как картофелины в мешке») взаимозависимость связывает именно взаимодополняющие, значит различающиеся, а не тождественные образования. Т.о. постмодернизация приводит к формированию уже глобально соотносимого, но регионального по своему существу структурирования. Развитие – условие общественной безопасности. При этом традиции и инновации кажутся противостоящими друг другу в основном при

их изолированном рассмотрении и анализе. В движении же функционирования и развития традиции постоянно видоизменяются, порождая новые формы и создавая простор для общественно важных инноваций. В свою очередь, закрепление в обществе инноваций обеспечивается их укоренённостью в традициях, близостью базовым ценностно-смысловым комплексам культурно-цивилизационного мира. Освоения его элементов безопасности и развития – основная задача переходного периода. Соответственно, новый регионализм и возникает под влиянием как собственных закономерностей трансформирования регионов, так и особенностей новой общественной и технико-технологической среды. Между тем, децентрализация не должна на деле превращать социально-политические конфликты в территориально-географические и межрегиональные противоречия или же сводиться к искусственной фрагментации народа. Поддержание же Сверхпроектом баланса разнородных социально-политических сил с многообразием их интересов и целей без подавления их особенностей при сохранении продуктивности общества и его развития входит в понимание соборности. Сверхпроект позволяет почувствовать свою индивидуальную причастность общественным свершениям, найти «свое место в общем строю», предоставив пути общественно продуктивному развитию и реализации сущностных сил каждого. Таким образом, дальнейшее очеловечивание механизмов жизнедеятельности культурно-цивилизационного мира коррелирует с обеспечением взаиморезонирования процессов индивидуализации и социализации, интеграции и самоценности. Вместе с тем, с одной стороны, создание условий, благоприятных для индивидуального и коллективного творчества, – обязательная черта продуктивного состояния семьи и общества; с другой, предполагается как подстраховка, замена или восстановление общественных связей, становящихся по каким-либо причинам инвалидными, так и иммунное отторжение вредоносных воздействий, предотвращение либо локализация девиаций антиобщественного поведения. Соответственно, для консолидации народа на продуктивных целях Сверхпроект требует динамического подкрепления малыми созидательными проектами.

При этом природа постсовременной среды и рефлексивный характер постмодернизации требует достижения природоподобия средствами киберсоциологии: техногенность цивилизации может грозить тотальным уничтожением. Ранее достигнутая глобальность масштаба процессов взаимодействия втяги-

ваает в происходящие процессы независимо от понимания и умения их использовать, однако стимулировала и защитную реакцию здоровых социально-экономических организмов [10-13]. Распространёнными чертами трансформирования явно становится при этом единство: общей и частной заинтересованности, общественного и личного интереса, социализации и индивидуализации, верности прошлому и устремленности в будущее, общественно важных традиций и инноваций, нравственности и интеллектуальности, ресурсно-методологических баз Традиции, Модерна и Постмодерна, своего и чужого, протекционизма и фритредерства, открытости и закрытости, мотивирующей общественной среды и кластеров – драйверов развития, элиты и народа, демократии-аристократии и меритократии-экспертотократии, стратегии, тактики и оперативного искусства изменений. Качественно-количественное усложнение ойкумены под воздействием процессов постсовременных, постглобальных и постиндустриальных трансформаций требует адекватного изменения потенциала эффективного практико-теоретического влияния на действительность. Техно-технологическая, социально-экономическая и духовно-нравственная «рассада будущего» культивируется, прежде всего, мегаполисами. Ведущие региональные центры – крупнейшие промышленные мегаполисы являются экспериментальными полигонами развития, концентрирующими ростки постсовременной культуры. Так, в культурно-цивилизационном мире как целостности кардинально расширяются объективные основания для повышения многоуровневого разнообразия. Усиливает общественное звучание формула «творческая многоликость – жизнь, единообразие – уродование в прокрустовом ложе и смерть». Живое противоречиво, через разрешение противоречий осуществляется развитие. Отсутствие противоречий – признак остановки и смерти. Безудержный оптимизм и потоки безбрежной «чернухи» в равной степени могут инспирироваться для ухудшения среды реформ, отсекация исторических альтернатив и направления к «единственно верному пути» (например, с использованием принципа окна Овертона). Между тем, иное возможно, однако требует духовной, душевно-нравственной и интеллектуальной работы, суть которой концентрируется вокруг творчества. Для сложноорганизованной общественной среды при этом метод всё больше входит в существо трансформирования, как управление растворяется в самоуправлении, а элита – в народе. Однако это предполагает резкое повышение методологической, концеп-

туальной грамотности населения. Так, высвобождение созидательного потенциала (а не звериных инстинктов) требует осознанности своей жизнедеятельности и рефлексивности мышления. Акцентирование духовных трансформаций и интеллектоёмкого творчества – условие выживания и развития ойкумены как разнообразия культурно-цивилизационных миров. Между тем, кардинальная демократизация отношений труда, собственности и управления как ответ на изменение среды, вовлечение в процессы регулирования широких масс тружеников ставит задачу их обучения, причем отнюдь на уровне не частных тренингов, а серьёзного подъёма концептуального, методологического образовательного уровня. Для гражданского общества совершенно недостаточно профессиональной грамотности, тем более – «натасканности» в решении точечных краткосрочных задач. Сознательная активность и разумная инициатива предполагают наличие соответствующих институциональных и неинституциональных форм, использующих особенности ризомичности трансформаций сетевых коммуникаций [14-16].

В процессе развёртывания нового регионализма средства, ресурсно-методологические базы осуществления жизнедеятельности сами создают подлинную цель, которая может и не соответствовать декларируемой. Одновременно, эпоха создаёт условия расширения диапазона ресурсных баз и изменения методологии использования стратегий, которые ориентированы не столько на участие в изнурительной конкуренции, сколько на взаимодействие в потоке событий, где каждый не имеет полноты информации и зависит от действий других акторов-контрагентов. Выигрыш – за «организатором», который вмешивается и определяющим образом влияет на процессы, отношения, поведение людей. Соответственно, мастерство сценарного планирования в организации управленческих композиций интеграции должно обеспечить и оптимизацию использования имеющейся ресурсной базы, и подстраховки (замещения) недоброкачественных элементов, а также тех, что выходят из строя. Поэтому гибкость, пластичность – необходимость обеспечения успешной общественной миссии в быстро трансформирующихся условиях социальной эклектики. При создании стратегий воздействий важно понимать, что трансформация смыслов может строиться по принципу сконцентрированных или рассеянных, эволюционных или революционных изменений, системных или фрагментарных, целенаправленных или хаотично-случайных, длительных или краткосрочных, содержатель-

ных или формальных, доверительных или манипулятивных. Использование же разноразправленных сил и социетальных возможностей может предусматривать ориентацию на гибкое сочетание ресурсов социальной действительности и механизмов мягкой и жёсткой власти в рамках «smart power» (разумной власти). В этой ситуации для успешного проведения своей очередной модернизации и использования социального творчества как её важнейшего фактора, регион должен культивировать механизмы не «обязывать», а направлять, заинтересовывать.

Переход в постглобальной социальной инженерии к сетевым основаниям свободы и логике постсовременности, логике свободы является одновременно отказом от единства любого базиса развития и утверждения всеобщности плюрализма. Нет принуждения, и никто никому ничем не обязан. Когда же нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единой культуры, общепризнанной науки, тогда следует быть терпимым ко всему, признавать право на существование непохожего и неприемлемого. Здесь есть место для культурно-цивилизационных миров на основе любых производительных ценностно-смысловых основ; бывшие лидеры модерна не более успешны в условиях логики постмодерна, нежели прочие. Вместе с тем, печально для всякой страны, если не умея опереться на собственный потенциал, она и не входит органично в какой-либо из центров силы, и не в состоянии заинтересовать в себе ни один из них, обрекая себя на участь ресурсного донора. Социально-политический регресс – индивидуальная редукция до звериных инстинктов и общественная атомизация – стимулируются средой, ориентирующей на потребительство и накопительство, отвергающей сущностные силы человека в пользу фетишизации вещей и капитала. Соответственно, аккультурация / социализация программирует две альтернативные стратегии: борьбы либо за свою цивилизацию, либо за себя (часто – с присоединением к ценностям успешной в данный период истории) [17-21].

При этом некоторые из ценностных и поведенческих иерархий могут не соответствовать канонам внешнего восприятия. Обретение образом смысла, включение в социокультурное пространство становится осознанным личностным выбором, становлением как гражданственности, так и общественных отношений (социальности, социальной ткани, социокультурного капитала, etc.). Заведомая ресурсно-методологическая плюральность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных производствен-

ных отношений) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого, от директивного принуждения к стимулированию желательных трансформаций для общества. Инакомыслие – отнюдь не умысел на государственное преступление, а творческий ресурс развития, расширение потенциала решений. Напротив, лояльность и сервильность – вовсе не основание для попустительства любому антисоциальному деянию. В основания социокультурного капитала входит и упрочится осознание своей принадлежности к определённому кругу устойчивых социальных отношений и группам онлайн-идентичности создаётся на базе социокультурных сетей. Место форм личностной зависимости в традиционном обществе и зависимости товарной (принимавшей всеобщий вид в денежной форме) занимают особенности сетевых ризомичных отношений. Сегодня это требует фундамента в виде экономики знаний и акцента на передовых технологических укладах.

Повышение значения демократических процедур предопределяет динамику концептуальной власти в направлении социального уровня воздействия, а ризомический характер изменений требует укрепления социокультурного остова социума. Культура же составляется из совокупности материальных и духовных ценностей, где мириады социокультурных стилистик сведены на основе своих базовых ценностно-смысловых комплексов в культурно-цивилизационные миры. Причём развёртывание виртуальных реальностей повышают арсенал обоюдного давления при взаимопереходах виртуального и реального, одухотворении материального и материализации духовного. Между тем, оценка реального происходит в сравнении его с идеальным. Идеалы общественных справедливости, свободы и равенства преломляются сквозь представления каждого культурно-цивилизационного мира, сконцентрированные в его базовых ценностно-смысловых комплексах. Баланс реализма и символики в тексте чутко отражает как общемировые процессы, так и динамику событий внутри культурно-цивилизационного мира, продолжая оставаться важнейшим ресурсом социально-политической идентификации / самоидентификации. Институциональная память оказывает особенно заметное влияние на исторический выбор в точке бифуркации.

Факты общественной жизни мерцают в субъективности их смысловой интерпретации. Сборка событий в тенденцию во многом характеризует ожидания аналитика / коммен-

татора, осуществляясь под определяющим воздействием мировоззрения. Качество стратегического управления – важнейший фактор конкуренции не только микроэкономических субъектов хозяйствования, но и культурно-цивилизационных миров. Взаимодействие культурно-цивилизационных миров как внешняя среда преобразований всегда включало элементы конкуренции и партнёрства, соотношение которых позволяло констатировать большую / меньшую комплиментарность, притяжение / отталкивание. При этом переживают свои жизненные циклы культурно-цивилизационные миры отнюдь не синхронно. Разумеется, как условное преобладание какого-либо из них в определённый момент вовсе не означает его большей потенциальной ценности для развития всей ойкумены, так и проигравшие в исторической конкуренции зачастую таили спасительные для человечества возможности повышения качества жизни и создания условий для творческого раскрытия одарённости.

Соответственно, рождается комплекс проблем по обеспечению взаимодействия в условиях «стабильной нестабильности», когда может «проснуться», открыв решающее направление развития и как внутреннего, так и внешнего воздействия любая почка «ризомы». Способность к устойчивости и изменению культурно-цивилизационных миров во многом определяется сплетённостью (в частности, под влиянием исторического опыта, социокультурного наследия и ментальных матриц народа) объективных и субъективных факторов структурирования, формирующих разнокачественные обратные связи и отношение к творчеству (индивидуальному и массовому, в труде и управлении). Контрмодерн – модели постмодерного доминирования регресса с его чертами: деиндустриализацией, откатом в сфере культуры, падением уровня образования и т.д. Срыв постмодерна как модели развития в контрмодерн как вариант деградации включает деградацию самой структуры общественных изменений, способа воспроизводства общественной жизнедеятельности.

Потенциал устойчивости и развития при участии в интеграционных процессах постглобального уровня и качества во многом обеспечивается разнообразием моделей жизнеустройства и сочетанием освоения новейших укладов с выращиванием инновационных форм базовыми ценностно-смысловыми комплексами. Да и сама региональная многоуровневость делает их амортизаторами и балансёрами разнообразных образований. Существо происходящих трансформаций общественной среды перемен связано с перерастанием ста-

диального (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Акцентирование животного воспроизводства снимается процессами социального создания и воссоздания, творчества и тиражирования, которые ложатся в основание духовно-ментальному развитию, обеспечивающему новые формы традициям на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Ныне лидеры творят смыслы, выдвигают идеи, аутсайдеры тиражируют вещи. Ойкумена по-прежнему сохраняется и развивается силами нравственной саморегуляции, развивающейся из ментальных матриц народа в процессе обретения исторического опыта и освоения социокультурного наследия, воспринимаемых сквозь призмы личности ценностно-смысловых комплексов. Именно моральные стержни через традиции, устои, обычаи создают, организуют и оберегают общество и его историческую субъектность.

Характер ценностей постглобализма оказывается восприимчив к социальным комбинациям потребительского самоограничения в пользу творческого процесса и индивидуальной самодисциплины ради реализации сущностных сил. Соответственно, научно-образовательно-производственные циклы перенастраивают свои ведущие звенья: фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – её распространение и использование, предполагая формирование как благотворной социально-экономической среды, так и инновационных точек концентрации изменений, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одарённости (прежде всего, духовной) и «оттоком мозгов» в направлении наиболее благополучных регионов ойкумены. И именно периоды максимального нарастания разгула не только природных, но и социальных стихий содержат потенциал катастрофического слома равновесия и разрушения гармоничного состояния общественного баланса. Соответственно, сейчас научной методологии обоснованно неэффективность для принятия и осуществления стратегий получения «разорванных» знаний о ситуации, когда её разные стороны изучаются изолированно друг от друга, а теоретический синтез для создания представления на основе полученных по-отдельности знаний о нём откладывается на время после осмысления и систематизации экспертом. Необходимо изменить традиционный подход научных исследований и требования к обработке и организации полученного

стратегического уровня знания. А методы, развитые в одной сфере деятельности, могут эффективно применяться в совсем другой: существует множество форм рациональности, которые не сводятся друг к другу. Применение же в подготовке и осуществлении управленческих композиций методологии позволяет отделить главное от второстепенного, закономерное от случайного, обеспечивая правильное понимание сути процессов и тенденций, а также точную оценку возможности воздействия на них с прогнозируемым результатом. Напротив, «простенькая» наука результативной может оказаться лишь ситуационно, сбиваясь на общеизвестные факты и предлагая нехитрые стратегии. Именно кардинальная разница между сознанием научным (рефлексивным) и различными вариантами донаучного позволяет реагировать на причины явлений и на процессы, а не их проявления. Основными ориентирами здесь выступают три уровня существования: прошлое (предыдущие состояния), будущее (направление развития) и настоящего (функционирования), которое возникает постоянно меняющимся моментом между прошлым и будущим.

Выводы. Программирование сложных политико-экономических процессов требует тщательного выделения формирующихся трендов среды. Поиск желательных для них системных моделей поддержания социального равновесия при движении к познающей экономике осуществляется сегодня, в первую очередь, с позиций национального эгоизма, интернационального корпоративизма и социально-демократического движений. Основная проблема: отделение незаменимого и заменяемо-волнообразного, уникального и стандартного – в

стратегии, тактике и оператике преобразований. При этом, с одной стороны, альтернативы слишком радикальны, с другой, – и слабые воздействия в точке бифуркации могут оказаться решающими. Времена сжатых трансформаций включают осуществление кардинальных, парадигмальных скачков, не только концентрируя в себе многоликость переходных и парадигмальных, формальных и содержательных противоречий, но и требуя воспитания: именно в массовом порядке – людей, готовых ответственно сталкиваться в своей повседневной жизни с необходимостью решения задач мировоззренческого масштаба и проявлять при этом разумную инициативу. В частности, одним из острейших противоречий среды, проявляющихся посредством сонма конфликтов, становится противостояние ценности собственной самобытности (в частности, творческого саморазвития и самоосуществления) и обладания (подчинения, манипулирования). Принадлежность к доминированию каждой из них генерализирует, выстраивает дерево целей – интересов, функционально-ролевую системность. Применение этих стратегий может быть использовано для успеха и преуспевания либо своего культурно-цивилизационного мира, либо себя, быть ориентировано на социальные или антисоциальные (и асоциальные) задачи. Так индивидуализация жизнедеятельности резонирует с социализацией и аккультурацией человека, балансом в решении индивидуальных и социальных задач. Переход общества к уровню более серьезных проблем предполагает умение нахождения новых форм гармонии политико-экономической среды и интеграции разноуровневых интересов как в Сверхпроекте, так и в массе малых проектов.

Список использованных источников:

1. Kurth J. Toward the Postmodern World. *Dialogue*. 1993. № 2. P. 8–13.
2. Гринспен А. Эпоха потрясений. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 550 с.
3. Друкер П. Эпоха разрыва. Москва : Вильямс, 2007. 322 с.
4. Шедяков В. Е. Постглобализм как социально-экономическое явление. *Рухес*. 2016. № 4. С. 104–114.
5. Шедяков В. Е. Системное соответствие социальных институтов как фактор использования условий межпарадигмальной переходности. *Регіональні студії*. 2018. № 14. С. 70–75.
6. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. Москва : Прогресс, 1979. 390 с.
7. Шедяков В.Е. Економічне мислення: адекватність новим вимогам. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 7-8. С. 12–18.
8. Амин С. Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира. Москва : Европа, 2007. 162 С.
9. Валлерстайн И. После либерализма. Москва : Едиториал УРСС, 2003. 256 с.
10. Engdahl F. W. A Century of War: Anglo-American Oil Politics and the New World Order. Pluto Press, 2004. 312 p.
11. Калаич Д. Третья мировая война. Москва : Литератор, 1995. 156 с.
12. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. Москва : Pretext, 2005. 319 с.
13. Газенко Р., Мартынов А. Идеальный шторм. Технология разрушения. Москва : Книжный мир, 2016. 272 с.

14. Шедяков В.Е. Политико-экономическая стратегия форсированных трансформаций. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnikov. Kielce: Baltija Publishing, 2018. Vol. 1. P. 287–303.
15. Шедяков В.Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine* / Maria Curie-Sklodowska University. Lublin: Baltija Publishing, 2017. P. 282–307.
16. Шедяков В.Е. Искусство власти и власть искусства. *Журналист*. 1998. № 12. С. 8.
17. Фурсов А.И., Правосудов С.А. На пороге глобального хаоса. Битва за будущее. Москва : Книжный мир, 2015. 260 с.
18. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності. *Економіст*. 2015. № 9. С. 1–3.
19. Параг Ханна. Как управлять миром. Власть в XXI веке. Кому она будет принадлежать? Москва : Астрель, 2012. 320 с.
20. Шедяков В.Є. Геостратегія сорозвитку: ціннісно-сміслові комплекси як основа взаємодій культурно-цивілізаційних світів. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія Філософія Соціологія Політологія*. 2015. № 2. С. 217–229.
21. Шедяков В.Е. Упреждение срыва постмодерна в сценарии контрмодерна: региональные измерения. *Регіональна економіка та управління*. 2018. № 1 (19). С. 136–142.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 330.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-4>**Danylenko Olena**

Faculty of Economics

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Даниленко О.В.

студентка

Факультету економіки

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**GOVERNMENT ECONOMIC SUPPORT
FOR RENEWABLE ENERGY PROJECTS IN UKRAINE****ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІЧНА ПІДТРИМКА ПРОЄКТІВ
ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

The article identifies ways of the government's involvement and participation in setting and conducting renewable energy development process. The research shows how does the government support renewable energy projects by focusing on state's actions and renewable energy policies, barriers that erase voids in the accomplishment of renewable energy deployment and highlights the main interests of stakeholders in shaping and influence on the renewable energy area of development in Ukraine. The regulatory bodies showed improvements of the legislative framework in the field of renewable energy. The most vivid drawbacks of modern politics were also considered, that became significant barriers to the state's strategic energy target 25% of renewable energy in the total supply of energy production in the country by 2035.

Key words: renewable energy, government policy, feed-in tariff, barriers, Power Purchase Agreement, international investments, policy consistency.

В статье определены пути вовлечения и участия правительства в формировании и проведении процесса разработки ВИЭ. Исследование показывает, как правительство поддерживает проекты в области ВИЭ, сосредоточив внимание на действиях государства и политике в области ВИЭ, барьерах, которые сопутствуют внедрению процесса развития ВИЭ, а также демонстрирует основные интересы сторон при формировании и влиянии на область ВИЭ в Украине. Также рассмотрены недостатки современной политики, которые становятся существенными барьерами на пути к государственной стратегической цели 2035, которая заключается в достижении 25% возобновляемой энергии в общем итоге произведенной энергии в стране.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, государственная политика, льготный зеленый тариф, барьеры, соглашение о покупке электроэнергии, международные инвестиции, последовательность политики.

Вивчення питань складності та суперечливості сучасних процесів державної підтримки інноваційних технологій (особливо у сфері енергетики) має велике теоретичне та практичне значення відтоді, як Україна перебуває на порозі глобального енергетичного переходу задля майбутнього економічного зростання та зміцнення енергетичної та економічної безпеки. Актуальність проблеми державної підтримки відновлюваної енергетики полягає у створенні ефективних механізмів політики та шляхів участі держави в розвитку нового енергетичного курсу країни, привабленні іноземних інвестицій та заохоченні діяльності національних і міжнародних гравців на ринку виробників відновлюваної енергії. Основним управлінським завданням української енергетики у складні часи фінансово-економічної кризи в Україні залишається пошук балансу участі та співвідношення важелів впливу держави як основного інституту законодавчого та правового примусу та інтересів інших учасників ринку у всезагальному процесі розвитку відновлюваної енергетики. Міжнародні інвестори дуже позитивно налаштовані щодо поточної політики поновлюваної енергетики в Україні. Автором особливу увагу приділено основним діям та політиці державної участі в розвитку української відновлюваної енергетики, що націлені на лідируючі позиції України серед країн Східної Європи. Розглянуто

недоліки сучасної політики, що стають суттєвими бар'єрами на шляху до державної стратегічної цілі 2035 року, яка полягає в досягненні 25% відновлюваної енергії у загальному підсумку виробленої енергії в країні. Автором визначено інтереси основних гравців ринку, які досить суттєво впливають на формування політики у сфері відновлюваної енергії в Україні. У статті визначено шляхи залучення та участі уряду у формуванні та розробленні відновлюваної енергетики.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, державна політика, тариф на закупівлю, бар'єри, угода про купівлю електроенергії ("power purchase agreement"), міжнародні інвестиції, узгодженість політики.

Formulation of the problem. Ukraine has started a global energy transition for future economic growth. Current dependence on imported energy resources has provoked Ukraine to choose energy independence as one of the priority directions for development. The government has decided to choose FIT and green rate in euros as a stable incentive for new investment in renewable technology. It is valid until 2030 and gradually decreases every few years. Such a strategy for renewable energy is believed to bring additional investments into Ukraine's economy and open new horizons of development.

Now many European countries are moving from a fixed tariff to more efficient support methods, such as green auctions. The Verkhovna Rada is also drafting a bill that provides for the transition to auctions. It will allow the state to buy green electricity at the most effective price. This will ultimately lead to a reduction in the financial burden on the consumer. For businesses, the transition to auctions means a stable investment climate and clear rules of the game in the market. According to National energy and utilities regulatory commission, over the past 4 years, about EUR 1.5 billion have been invested in "green" projects in Ukraine. In Ukraine, about 300 companies produce electricity from renewable energy sources (RES). Their total capacity at the beginning of November 2018 was about 1.9 GW.

The research was conducted using qualitative methods of documentary analysis (laws), literature search on the topic from scientific articles and internet, as well as interviews with the experts in renewable market of Ukraine. The analysis we have made was inductive, reflecting the results of the data collection and consequently comprehensive, holistic findings were achieved towards the topic of the government's support for RE in Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Institutional processes can work through coercive pressures imposed by institutions that directly influence firms [2]. As the basis for our institutional framework, we have chosen to follow institutional isomorphism in the coercive dimension. The renewable energy sector (RES) often receives financial, institutional or educational support from the government. In the case, when firms are

affected by institutions, the state plays a role of a powerful regulator, who sets political pressures and conducts organizational decisions.

The regulative (mandatory) structure acts through the coercive mechanism which we usually see in the form of international either local governmental or industrial legislative pressure. So, R. Scott (1995) sees the regulative pillar in rule setting, monitoring, recompense and punishment [14]. The Ukrainian government's supportive incentives of RE are driven by the normative act, the Energy Strategy of Ukraine targeting 25% of the total primary renewable energy supply by 2035, disclosing how is the regulator (government) moving towards this aim, by implementing the legislative framework and RE supporting mechanisms.

Government is associated with the concept of power, mainly with political and economic power in the form of social control, authority or influence [6]. Monetary wealth, access to natural biophysical materials, civil authority, social connections, reputation, belief systems, artifacts such as weapons and technology are seen as sources of power [1; 13]. Consequently politics becomes the processes of distributing resources and the power guides their distribution. In this study I have adopted institutional framework based on Max Weber's understanding of power and look at institutional influence of government with regard to providing an environment through rules and regulations in order to lead firms toward achieving the aims of the government in RES. The company should not be misled by the government's set of drivers but instead being directed toward the government's goals. However, the most important fact that is neglected here is that big, strong companies can be more powerful than government. Is the Ukrainian government powerful enough to lead firms toward achieving its aims, or vice versa? Answering this question will help to analyze the government's action system in supporting RE projects, what actually has been done within the regulative and normative frameworks.

The majority of literature [9; 16] put emphasis on public policies as the main drivers for RE development. A. Marques, J. Fuinhas, J. Manso (2010) determine government support policy in RE as a combination of various schemes and strategies, such as R&D incentive programs, investment

incentives (grants or low-interest loans), incentive taxes, incentive tariffs, mainly feed-in-tariffs, voluntary programs and compulsory renewable targets (production quotas and tradable certificates) [9]. In addition, W. White, A. Lunnan, E. Nybakk, B. Kulisic (2013) in their study stressed the importance of the long-term continuity of policy support in achieving policy goals on renewable energy [16]. Implementation of long-term stable policies helps to minimize uncertainty, that becomes vital for those who want to invest in RESs or support such developments for social or environmental reasons.

A.B. Jaffe et al. (2005) and G.F. Nemet (2009) see two ways the government can influence RE deployment: by funding allocation for energy innovation to technology-push mechanisms, through knowledge creation, research and development (R&D), or by demand-pull mechanisms, through market creation via subsidies or guaranteed markets. Within the abovementioned debates, FITs are used by the government to create a market for renewable technologies. Secondly, by removal barriers to renewable energy projects, FITs are able to quickly deploy RE capacity, provide stability and investor certainty by reducing the premium risk and the energy prices volatility [8; 12].

According to Freeman's theory, stakeholders can be defined as "any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization's objectives" [4]. According to G. Walker and P. Devine-Wright (2008), CRE projects were characterized by the process dimension, defining the actors that are involved during the implementation of the project, and the outcome dimension showing the actors that are influenced by the results of the project. These two dimensions are transformed into the questions "who is involved and has influence" in the development of a project and "who it is that benefits in economic and social terms" [15].

The purpose of the article is to identify how does the government supports RE projects by focusing on state's actions and RE policies, barriers that erase voids in the accomplishment of RE deployment and highlighting the main interests of stakeholders in shaping and influence on the RE sphere development in Ukraine.

To achieve this purpose, it is necessary to solve the following tasks:

- what is the current policy of the government support for RE projects Ukraine;
- what are the voids in the government's actions to support RE;
- what are the barriers companies are facing now, that block their performance;
- what is expected from the government to be changed in the nearest time;

- who are the other actors in shaping the support of RE projects.

Presentation of the main research material.

The regulatory bodies showed improvements of the legislative framework in the field of renewable energy. The following international regulatory framework has been implemented: Paris Climate Agreement in 2015; as a member of the European Energy Community, Ukraine has signed and ratified the Association Agreement with the EU, undertaking the commitment in developing renewable. The following national normative framework is currently in force [7]: Ukraine's Electricity Market Law (Law № 4493) from 13 April 2017 (in force from 2019); Law of Ukraine "On amendments to certain Ukrainian laws and regulations with regard to improvement of urban development activities"; Law of Ukraine "On Electric Power Industry"; National Renewable Energy Action Plan (NREAP) (2014); Corporate income tax exemptions in Ukraine available for renewable energy sector; Green Tariff (Feed-in Tariff) since 2009; Law on Promotion of Biological Fuels Production and Use (№ 1391-VI); VAT and Customs Duties Exemptions (2008); Program to develop biodiesel production (2006); Law on Combined Heat and Power (cogeneration) and Waste Energy Potential (2005); Law on Alternative Energy Sources (2003); Law on Alternative Liquid and Gaseous Fuels; Law on Energy Savings (1994).

The dynamics of RE growth in Ukraine started in 2009 from the introduction by the state authorities a number of economic mechanisms aimed at stimulation of RES energy generation. The main of them are as shown below these [7].

1) Feed-in tariff mechanism that is a special price system for the purchase of electricity generated by plants using RES. According to the Law of Ukraine "On Electric Power Industry" [7], the minimum state guaranteed feed-in tariff is set for wind power plants, solar power plants, small hydropower (with power no more than 10 MW) and biomass power plants. The feed-in tariffs rate is fixed to euro rate that helps to protect investors against possible inflation. The scheme of the government economic support of electricity generation using feed-in tariff is being valid till January 1, 2030. During this period, the state guarantees purchases of the whole volume renewable sources' electricity generated and the payment for such energy in the total volume.

2) Tax and custom benefits:

- exemption from value added tax (VAT) payments and customs duties for imported equipment, that is used for the generation of renewable energy in case of identical equipment with similar quality characteristics is not being produced within the territory of Ukraine;

– withdrawing the land-tax by 75% for territories and lands used for plants constructing, aimed at renewable energy generation.

The international investors are very favorable towards FITs in Ukraine. On January 24th 2019 in Davos on the World economic forum an agreement between the Norwegian NBT, French Total and the European Bank for Reconstruction and Development was signed on the implementation of the Ukrainian wind energy project Sivash. The arrival of NBT and Total is evidence that foreign investors are returning to Ukraine, giving the country the possibility to become the second largest European market now. According to NBT CEO Juara Viken, the company has enough potential to build an additional 700–800 MW of wind capacity in Ukraine [10].

In September 2018, the National Commission for State Regulation in the Fields of Energy and Utilities issued drafts of the following act: Typical contract for the sale and purchase of electric energy between a guaranteed buyer and a producer of electricity from alternative sources of energy ("Power Purchase Agreement"). These documents are important not only for the introduction of a new electricity market, but also for the further growth of electricity from renewable energy sources (RES) and investment attraction. PPA is the first thing, investors will pay attention to, when considering the possibility of financing the RE project. Therefore, approval of this document should facilitate investment in renewable energy projects in Ukraine. In order to attract financing for RES projects, investors need to confirm that they have enough guarantees from the government for the future payments for the electricity generated within the green tariff.

The contract for the sale and purchase of electric energy between the guaranteed buyer and the manufacturer of RES or PPA is a contract starting from July 1, 2019 for the sale of electricity generated from RES (for electricity deduction for own needs) at the "green" tariff for a guaranteed buyer. From September 2017, changes to the current exemplary form of the PPA were provided in the form of pre-PPA, an agreement for producers who intend to produce electricity from RES.

The energy tools implemented by the state should be consistent with the Energy Strategy, Ukraine's international commitments and a long-term national development plan for the industry. As the FIT will be valid till 2030, the future transition to tariff auctions is also an option that is very actively discussed by the government as the competition in the market will be increased and the cost of "clean" electricity for consumers will be reduced. On 4 December 2018, the Committee on Fuel and Energy Complex, Nuclear Policy and

Nuclear Safety approved the updated version of the main conditions for the Draft Law on Amendments to Some Laws of Ukraine on Ensuring Competitive Conditions for the Production of Electricity from Alternative Energy Sources.

However, the problem of auctions is very controversial though. The big players of Ukrainian energy sector are against such initiatives. Within the framework of such a serious discussion, which is now taking place on the topic of auctions, their implementation may worsen the position of investors, whose projects are at a late stage of development, non-transparent approaches or inconsistency of positions are unacceptable.

Institutional theory explains the role of the government as a trendsetter of RE policies of RE deployment, by using its power as a main gear. However, in the Ukrainian realities big, strong energy companies are more powerful than government, influencing the behavior of the government. Nowadays, the biggest national company in RE sector of Ukraine is DTEK and its operating company DTEK RES, which is part of DTEK's energy holding. Its share among the Ukrainian "greens" exceeds 11% and amounts to 210 MW of power. By the end of 2020, the company plans to increase its portfolio to 1,000 MW. DTEK RES is currently running the projects in both solar and wind power, among which Botievskaya WPP, Trifanovskaya SPP. Lots of projects, such as Nikipolskaya SPP, Primorskaya WPP, Orlovskaya WPP are on the stage of active development and construction [3]. What is more, the main shareholder of DTEK is a famous Ukrainian politician and businessman, who can lobby the interests of his company, influencing the decisions in policymaking process by the government. The evidence of such an influence was the implementation of the well-known Law 8015, that became a green light for the development of wind power in Ukraine, by: simplification of construction control procedures for facilities producing electricity from wind power; the possibility of building renewable energy objects through the simplified CC1 procedure, which sees little impact on the environment; simplification the requirements of authorized environmental authority for carrying out the examination of projects for the construction of wind power plants by transferring the object from the CC-2 (average) class to the CC-1 (insignificant) of the level of consequences for the surrounding.

However, some obstacles can erase while conducting RE projects in Ukraine, including policy uncertainties. This is because FITs are temporary, and nothing is clear about what will be next, what is waiting for the companies after 10 years. As a result, companies are not confident upon the government's intention to support RE sector.

Conclusions from the study. In conclusion we would like to sum up that Ukraine has really started to be reformed in the energy sector, especially in renewables. I strongly believe that by 2035 Ukraine will reach its target in 25% renewable energy supply and becomes a leader in this field among other countries with transitional economies. Both the international regulatory acts and national legislative framework is being effectively implemented giving the ability for the international investors to return back to Ukraine. However, some problems that are still vital for both national and international investors still create barriers in achieving the main goal of the full Ukrainian RE market development.

As we have stated above, policy consistency is a significant challenge for investors. This is because FITs are temporary; transition to tar-

iff auctions is now discussed actively. However, nothing is clear about what will be next, what is waiting for the companies after 10 years. As a result, companies are not confident upon the government's intention to support RE sector. The state should also clarify the final procedures for purchasing electric energy at the "green" tariff and conditions of Power Purchase Agreement (PPA), as these documents are important are PP the first things, investors 'will pay attention to, when considering the possibility of financing the RE project. First of all, before investing, investors need to confirm that they have enough guarantees from the government for the future payments for the electricity generated within the green tariff. As the result, it will foster investment in renewable energy projects in Ukraine.

References:

1. Boonstra W.J., (2016). Conceptualizing power to study social-ecological interactions, *Ecol. Soc.* 21 (1) (2016), <http://dx.doi.org/10.5751/es-07966-210121>.
2. DiMaggio P., Powell W. (1983). The iron cage revised: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, pp. 147–160.
3. DTEK and Vestas started to construct Orlovskaya WPP // <https://dtek.com/media-center/press/dtek-i-vestas-nachinayut-stroitelstvo-orlovskoy-ves-moschnostyu-100-mvt> (referred on 01.02.2019).
4. Freeman R. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Massachusetts.
5. Frondel M., Ritter N., Schmidt C.M. (2008). Germany's solar cell promotion: Dark clouds on the horizon. *Energy Policy* 36, P. 4198–4204.
6. Hall C.A.S., Klitgaard K.A. (2012). *Energy and the Wealth of Nations*, Springer New York, New York, NY, 2012 Retrieved from: <http://link.springer.com/10.1007/978-1-4419-9398-4>.
7. IEA Policies and Measures in Renewable Energy – Ukraine // <https://www.iea.org/policiesandmeasures/renewableenergy/?country=Ukraine> (referred on 01.02.2019).
8. Jaffe A.B., Newell R.G., Stavins R.N. (2005). A tale of two market failures: technology and environmental policy. *Ecological Economics* 54 (2–3), P. 164–174.
9. Marques A., Fuinhas J., Manso J. (2010). Motivations driving renewable energy in European countries: A panel data approach. *Energy Policy*. 38. P. 6877–6885.
10. NBT Projects in Ukraine. <http://www.nbtas.no/en/projects-ukraine/ukraine> (referred on 01/02/2019).
11. Nemet G.F. (2006). Beyond the learning curve: factors influencing cost reductions in photovoltaics. *Energy Policy* 34 (17). P. 3218–3232.
12. Nemet G.F. (2009). Demand-pull, technology-push, and government-led incentives for non-incremental technical change. *Research Policy* 38 (5), P. 700–709.
13. Russell B. (2004). *Power: A New Social Analysis*, Routledge, London; New York, 2004 [1938].
14. Scott R. (1995). *Institutions and Organizations*. CA : Sage Publications.
15. Walker G., Devine-Wright P. (2008). Community renewable energy: What should it mean? *Energy Policy* 36 (2). P. 497–500.
16. White W., Lunnan A., Nybakk E., Kulisic B. (2013). The role of governments in renewable energy: The importance of policy consistency, *Biomass and Bioenergy*. Vol. 57. P. 97–105, ISSN 0961-9534, <https://doi.org/10.1016/j.biombioe.2012.12.035>.

Калюжна Н.Г.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

Kalyuzhna Nataliya

Kyiv National University of Trade and Economics

МІЖДЕРЖАВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ ЯК УСОБЛЕННЯ ПОЛІТИКИ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ¹

INTERSTATE TRADE CONFLICTS AS IMPERSONATION OF NEO-PROTECTIONISM POLICY

У статті розглянуто неопротекціонізм як актуальну тенденцію формування міждержавних торговельних відносин в умовах глобалізації. Показано, що вжиття державами неопротекціоністських заходів у зовнішній торгівлі приводить до виникнення міждержавних торговельних конфліктів різного ступеня інтенсивності. Вказано на невиправданість отождолення зовнішньоторговельних протиріч різного рівня напруги з торговельною війною. Проаналізовано суперечливу ситуацію у зовнішній торгівлі між Китаєм та США, визначено її характеристики з точки зору інтенсивності торговельних обмежень та економічних втрат для держав-учасниць. Обґрунтовано доцільність розгляду протистояння між Китаєм та США як торговельного конфлікту на тлі захисту національних економічних інтересів, який має перспективи врегулювання за умови симетричних обопільних дій його сторін.

Ключові слова: неопротекціонізм, національні економічні інтереси, міждержавний торговельний конфлікт, торговельні обмеження, США, Китай, торговельна війна.

В статье рассмотрен неопroteкционизм как актуальная тенденция формирования межгосударственных торговых отношений в условиях глобализации. Показано, что принятие государствами неопroteкционистских мер во внешней торговле приводит к возникновению межгосударственных торговых конфликтов разной степени интенсивности. Указано на неоправданность отождествления внешнеторговых противоречий разного уровня напряженности с торговой войной. Проанализирована противоречивая ситуация во внешней торговле между Китаем и США, определены ее характеристики с точки зрения интенсивности торговых ограничений и экономических потерь для стран-участниц. Обоснована целесообразность рассмотрения противостояния между Китаем и США как торгового конфликта на фоне защиты национальных экономических интересов, который имеет перспективы урегулирования при условии симметричных двусторонних действий его сторон.

Ключевые слова: неопroteкционизм, национальные экономические интересы, межгосударственный торговый конфликт, торговые ограничения, США, Китай, торговая война.

In the article neo-protectionism as an actual trend of formation of interstate trade relations in the conditions of globalization is considered. It is shown that the basis of the application of non-protectionist measures by the states in foreign trade is the attempt to protect national economic interests, which leads to the emergence of interstate trade conflicts of varying degrees of intensity. The expediency of selection of three stages of contradictory foreign trade relations in order to their intensity and applied tools, such as trade disputes, trade conflict and trade war is substantiated. The controversial situation in foreign trade between China and the USA is analyzed and its characteristics are determined in terms of the intensity of trade restrictions and economic losses for its parties. It is shown that the main features of a trade conflict are the symmetry of the parties' actions; mutual introduction of penalties; the presence of hidden political and economic motives; tangible losses for both sides of the conflict and the global economy; prospects for settlement. The expediency of considering the confrontation between China and the USA as a trade conflict based on attempt to protect national economic interests, which has the prospect of a settlement provided symmetrical reciprocal actions of its parties are substantiated. It is proved that in the absence of action to resolve the conflict there is a threat of its escalation to the stage of a real trade war, which will cause significant losses both for the parties to the conflict and for the world economy as a whole.

Key words: neo-protectionism, national economic interests, interstate trade conflict, trade restrictions, the USA, China, trade war.

¹ Статтю виконано в рамках науково-дослідної роботи «Торговельно-економічні війни: національний та міжнародний вимір» (номер державної реєстрації 0118U000130)

Постановка проблеми. Новітні тренди у зовнішньоторговельних відносинах ключових акторів світової економічної системи (США, ЄС, Китай) засвідчують активізацію антиглобалізаційних та дезінтеграційних процесів. На тлі геополітичної та гео економічної нестабільності отримують новий імпульс розвитку популістські та націоналістичні настрої у суспільстві, що формує запит на протекціоністську політику зовнішньої торгівлі. Поширення зазначених тенденцій та дисбаланс національних інтересів спричиняють напруження у дво- та багатосторонніх міжнародних торговельних стосунках, зумовлюють виникнення та ескалацію міждержавних торговельних конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук балансу між відкритістю національної економіки та захистом внутрішніх ринків у практичному аспекті дає змогу стверджувати, що втручання держави стає іманентною характеристикою ліберальної політики [1, с. 115]. Дослідники цілком ґрунтовно говорять про трансформацію уявлення про зовнішньоторговельну лібералізацію як необхідне підґрунтя розвитку світової економіки [2]. Все більшого поширення в науковому співтоваристві набуває визнання неопротекціонізму як основної тенденції формування зовнішньоторговельних відносин держав в умовах глобалізації [1; 3], що підтверджується інтенсифікацією та поглибленням міждержавних торговельних конфліктів.

Під неопротекціонізмом розуміється торговельна політика, базована на впровадженні тарифних обмежень та нетарифних інструментів захисту задля підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації [1]. Політика неопротекціонізму має наступальний характер та характеризується використанням агресивних методів торговельного захисту внутрішнього ринку, які важко піддаються міжнародному регулюванню [3]. Метою вжиття неопротекціоністських заходів є захист національних економічних інтересів, який для розвинених країн передбачає не тільки й не стільки обмеження доступу імпортової продукції, скільки стимулювання економічної активності національних товаровиробників. Ґрунтовне дослідження теоретичних засад упровадження політики неопротекціонізму як виразу ліберального економічного патріотизму та націоналістичних тенденцій у розвитку провідних держав світу здійснено в роботах В. Панченка [1; 4] та інших науковців. Оскільки найяскравішою ілюстрацією актуальності неопротекціонізму в практичному аспекті є сучасна практика міждержавних торговельних відносин, доцільним є аналіз сучасних торговельних конфліктів та визначення перспектив їх врегулювання.

Метою статті є дослідження міждержавних торговельних конфліктів як суперечливої ситуації у зовнішній торгівлі та уособлення політики неопротекціонізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довільність застосування та невиправдане ототожнення термінів «торговельна суперечка», «торговельний конфлікт», «торговельна війна» приводить до термінологічної невизначеності та розпливчатості під час надання характеристики міждержавних торговельних конфліктів. Так, Т. Гордеева зазначає, що кожен з цих термінів має свою специфіку та відповідає певній стадії суперечливих відносин між країнами [5, с. 110–111]. Ситуацією з найменшим рівнем конфліктності слід вважати міжнародний торговельний спір (торговельну суперечку), який характеризується наявністю виявлених та сформульованих суперечностей між державами щодо предмета спору. Наступним етапом ескалації суперечливості зовнішньоторговельних відносин між країнами є торговельний конфлікт, який виникає на ґрунті несумісності національних економічних інтересів його учасників та передбачає застосування симетричних торговельних обмежень (зазвичай у вигляді накладання штрафних мит). У разі відсутності взаємоузгоджених дій, спрямованих на подолання конфлікту, заходи щодо торговельних обмежень можуть переростати в торговельні війни. Торговельна війна передбачає застосування найбільш жорстких інструментів зовнішньоторговельної політики у вигляді санкцій. Торговельні війни найчастіше запроваджуються в рамках більш масштабного протистояння, а саме економічних війн, які традиційно мають політичне підґрунтя та застосовуються задля примусу держави-об'єкта до повної зміни політичного курсу або коригування його певних аспектів.

Показово, що в наукових та публіцистичних джерелах конфліктні ситуації у зовнішньоторговельних відносинах держав незалежно від ступеня їх інтенсивності зазвичай маркуються як торговельна війна. На наш погляд, часто відбувається невиправдане термінологічне ототожнення торговельної війни як найбільш напруженої ситуації у зовнішній торгівлі сторін з торговельним конфліктом. Останній має досить широкі можливості врегулювання та перспективи досягнення сторонами взаємоприйнятних домовленостей. У контексті дослідження має інтерес аналіз суперечливої ситуації у зовнішньоторговельних відносинах між США та Китаєм задля визначення її належності до певної стадії інтенсивності міждержавної торговельної напруги.

Формальним приводом загострення зовнішньоторговельних відносин держав є підписання Д. Трампом у березні 2018 р. меморандуму «Про боротьбу з економічною агресією Китаю» [6], в якому Китай був звинувачений у застосуванні дискримінаційних торговельних практик та незаконному з точки зору США привласненні китайськими виробниками американської інтелектуальної власності. Розслідування було ініційоване у серпні 2017 р. в рамках реалізації передвиборчих лозунгів чинного президента США. Згідно з результатами розслідування Комісії з привласнення інтелектуальної власності (*The Commission on the Theft of American Intellectual Property*) щорічні втрати американської економіки від продажів підробленої продукції, піратського програмного забезпечення та крадіжок комерційних таємниць перебувають в діапазоні від 225 до 600 млрд. дол., що складає від 1,25% до 3% валового внутрішнього продукту США. Роль Китаю як порушника міжнародних прав інтелектуальної власності Комісія оцінила як провідну, адже від 52% (2017 р.) до 68% (2013 р.) підроблених товарів, згідно з результатами розслідування, потрапляє у США. Включно з контрафактом, який потрапляє до США з Гонконгу як особливого адміністративного органу КНР, ця цифра сягає 87% усієї ввезеної до США підробленої продукції [7].

Результати розслідування Комісії з привласнення інтелектуальної власності легітимізували активізацію протекціоністської зовнішньоторговельної політики Д. Трампа, яка була спрямована, зокрема, на покращення позицій

США у торгівлі з Китаєм. У 2017 р. американське від'ємне сальдо в торгівлі товарами та послугами з КНР сягнуло рекордної суми в 375,58 млрд. дол., склавши 46% сукупного торговельного дефіциту США (рис. 1).

Основні події в рамках розгортання торговельного конфлікту США та Китаю систематизовані в табл. 1, а основні етапи запровадження торговельних обмежень наведені на рис. 2. Як видно з рис. 2, дії США та Китаю характеризуються повною симетричністю як щодо запровадження тарифів, так і щодо їх відтермінування або скасування. Першою задекларованою спробою врегулювати конфлікт слід вважати анонсування у травні 2019 р. «Розширеної торговельної угоди» між державами. Попри суттєві збитки для обох сторін протистояння, конфлікт продовжився та позначився запровадженням симетричних торговельних обмежень. Станом на початок 2019 р. можна говорити про чергову спробу врегулювання зовнішньоторговельних відносин, про що свідчить початок перемовин Пекіну та Вашингтону щодо послаблення конфлікту. Якщо Китай виконає висунуті США вимоги щодо вирівнювання торговельного балансу (що, власне, було передбачене протекціоністськими ініціативами Д. Трампа), можна очікувати зниження інтенсивності напруги у зовнішній торгівлі держав.

На наш погляд, сучасну суперечливу ситуацію у зовнішній торгівлі між США та Китаєм доцільно тлумачити саме як торговельний конфлікт, а не як торговельну війну. На користь останньої тези свідчать такі ознаки ситуації.

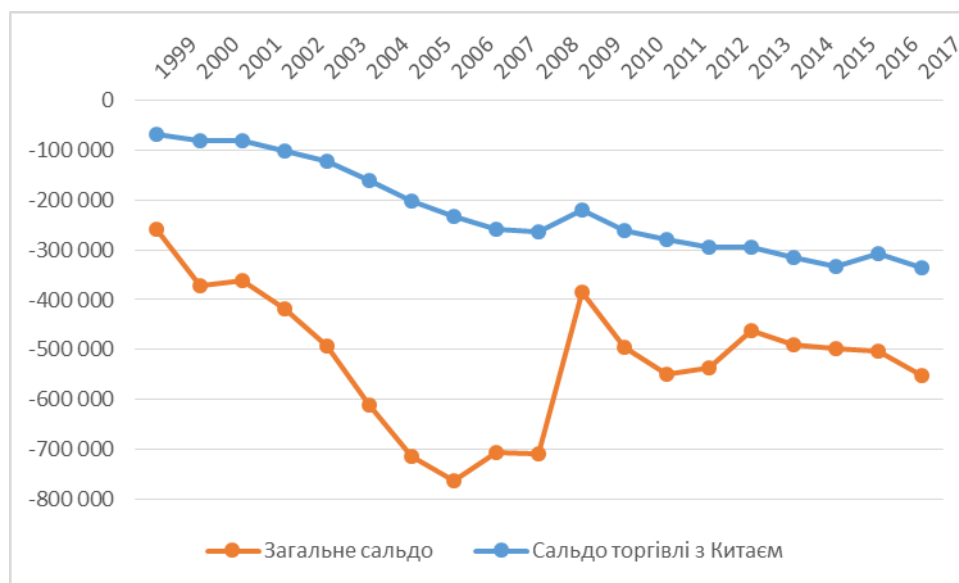


Рис. 1. Динаміка сальдо торгівлі товарами та послугами США з Китаєм у 1999–2017 рр., млрд. дол.

Джерело: складено на підставі джерела [8]

Таблиця 1

Перебіг торговельного конфлікту між США та Китаєм

Дата	Події
23 січня 2018 р.	Запровадження адміністрацією президента США мит на імпорт пральних машин (50%) та сонячних панелей (30%) виробництва Китаю з поступовим зниженням в наступні роки (до 40% та 15% відповідно).
9 березня 2018 р.	Розпорядження Д. Трампа про запровадження мит на ввезення сталі (25%) та алюмінію (10%), зокрема на імпорт з Китаю в сумі 3 млрд. дол.
22 березня 2018 р.	Підписання Д. Трампом меморандуму «Про боротьбу з економічною агресією Китаю», який передбачав вжиття комплексу заходів проти недобросовісної торговельної політики Пекіну та порушення міжнародних правил торгівлі.
3 квітня 2018 р.	Опублікування адміністрацією Д. Трампа переліку китайських товарів (1 300 позицій, які належать до стратегічних згідно з планом розвитку "Made in China 2025 секторів: аерокосмічна промисловість, ІТ, комунікаційні технології, машинне обладнання") на суму 50 млрд. дол., на які планується запровадити мито у 25%.
2–4 квітня 2018 р.	Запровадження держрадою КНР додаткових мит на 128 товарів США в розмірі 25% (морожена свинина, алюміній) та 15% (фрукти, горіхи, боби та інша сільгосппродукція) з відтермінуванням застосування мит залежно від терміну ведення в дію торговельних обмежень з боку США (загальна сума становить 3 млрд. дол.).
20 травня 2018 р.	Відмова США та Китаю від тактики взаємного запровадження штрафних мит та анонсування «Розширеної торговельної угоди» задля припинення збиткового для обох сторін конфлікту протистояння.
3 червня 2018 р.	Повідомлення в китайських ЗМІ щодо скасування досягнутих домовленостей, якщо США застосують торговельні обмеження щодо китайських товарів.
15 червня 2018 р.	Повідомлення про підготовку президентом США запровадження мит у 25% на низку товарів на загальну суму 50 млрд. дол.
15 червня 2018 р.	Проголошення китайським урядом запровадження мит на 25% на низку позицій американського імпорту на загальну суму 50 млрд. дол.
6 липня 2018 р.	Перший етап введення в дію мит у 25% США на імпортовані з Китаю товари (818 позицій) на загальну суму 34 млрд. дол., а саме запровадження штрафних мит на китайську продукцію аерокосмічної промисловості, ІТ, робототехніки, промислового обладнання, автомобілебудування.
6 липня 2018 р.	Запровадження симетричних торговельних обмежень з боку Китаю на імпорт із США на суму 34 млрд. дол.
8 серпня 2018 р.	Опублікування Міністерством комерції Китаю переліку американських нафтопродуктів, автомобілів та медичного обладнання на загальну суму 16 млрд. дол. (659 найменувань), на які запроваджуються мита у 25% з 23 серпня.
23 серпня 2018 р.	Другий етап введення в дію мит у 25% США на імпортовану з Китаю хімічну та металургійну продукцію, товари широкого вжитку та продукти харчування (279 позицій) на загальну суму 16 млрд. дол. Введення в дію «пакетів» взаємних імпортних мит США та Китаєм.
23 серпня 2018 р.	Позов Китаю до ВТО у зв'язку із запровадженням США штрафних ввізних мит.
24 вересня 2018 р.	Запровадження тарифів у 10% на китайські товари загальною вартістю 200 млрд. дол. до кінця 2018 р. з перспективою їх зростання до 25%.
24 вересня 2018 р.	Запровадження симетричних торговельних обмежень з боку Китаю на імпорт із США на суму 60 млрд. дол.
1 грудня 2018 р.	Домовленість на полях саміту G20 про відтермінування на 90 днів збільшення штрафних мит на китайські товари з 10% до 25%, яке планувалося з 1 січня 2019 р. Відтермінування Китаєм на 3 місяці дії додаткових мит у 25% на американські автомобілі та 10% – на автозапчастини. Попередня згода Китаю на закупівлю американської продукції на суму 200 млрд. дол. до кінця 2020 р. задля скорочення торговельного дисбалансу.
7 січня 2019 р.	Початок перемовин в Пекіні представників США та Китаю щодо послаблення торговельного конфлікту та досягнення нової торговельної угоди.

Симетричність дій сторін, що говорить про формат відносин у площині «суб'єкт – суб'єкт», тобто наявні обопільні можливості держав

впливати на перебіг конфлікту. Як видно з табл. 1 та рис. 2, Китай пропорційно та з аналогічною інтенсивністю реагує як на анонсування

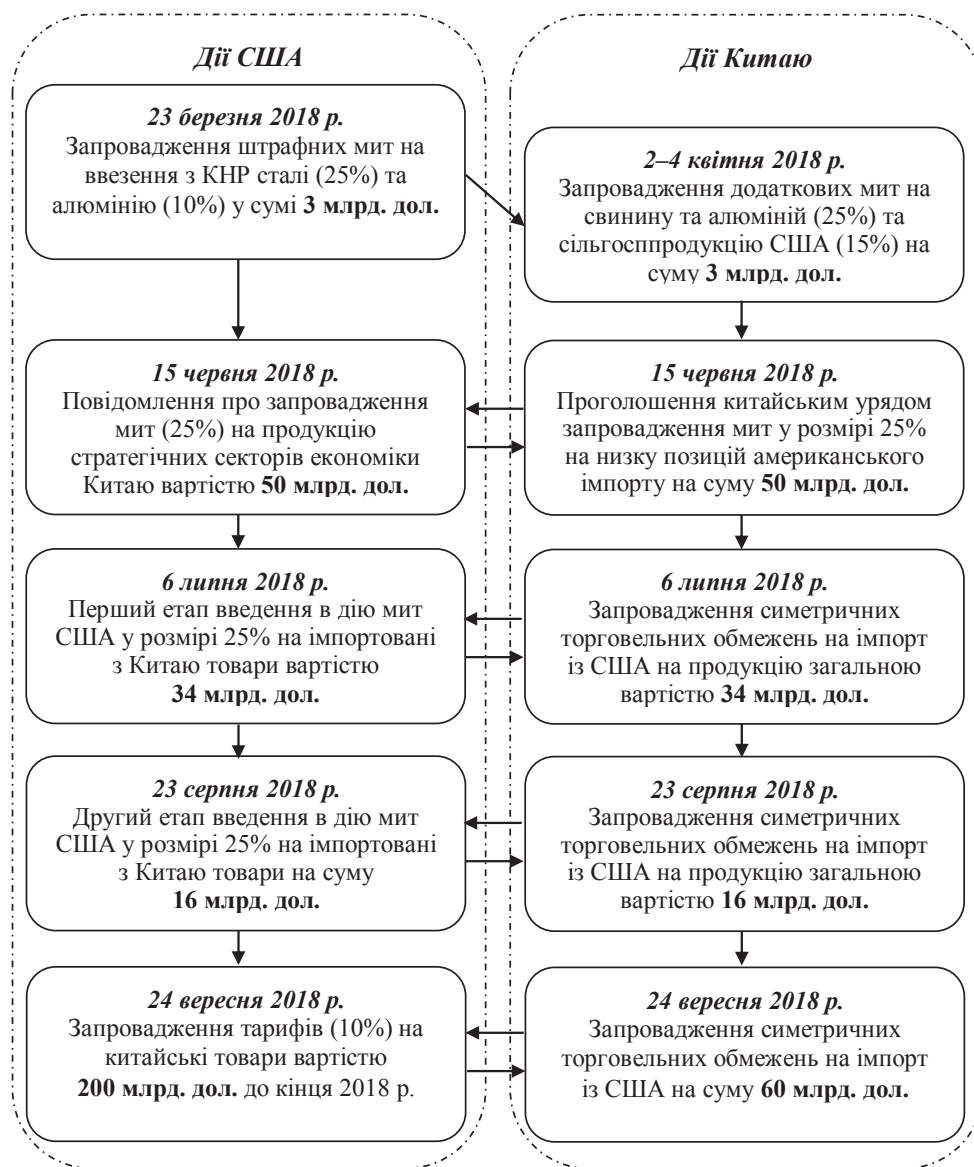


Рис. 2. Симетричність тарифних обмежень у зовнішньоторговельному конфлікті США та Китаю

Джерело: розроблено автором

або запровадження США нових пакетів штрафних мит, так й на проголошення намірів щодо доцільності врегулювання конфлікту.

Запровадження штрафних мит замість застосування економічних санкцій як найбільш жорстких заходів торговельного протистояння та інструментарію торговельної війни.

Наявність прихованих політико-економічних мотивів з боку США як держави – ініціатора конфлікту. Пекін є найбільшим кредитором американської економіки, володіючи трежеріс (*treasuries*), тобто казначейськими облігаціями США, більше 1 трлн дол., що становить майже 20% у структурі зовнішніх кредиторів та 6,6% загальної суми державного боргу США. Розрив між Китаєм та Японією (другим найбільшим кредитором) за обсягом вкладень в аме-

риканські трежеріс перевищує 130 млн. дол.: відповідно 1 178,7 млрд. дол., або 19,0%, та 1 030,4 млрд. дол., або 16,6% у структурі зовнішніх запозичень США.

Тенденція до скорочення вкладень Китаю в рефінансування американського боргу (зменшились на 7,7 млрд. дол. у 2018 р.) на тлі активного продажу трежеріс іншими державами-кредиторами автоматично приведе до падіння вартості казначейських облігацій США та збільшення їх прибутковості. Така ситуація автоматично збільшить вартість запозичень США (як для компаній, так і для пересічних споживачів), приведе до збільшення позикових ставок та спровокує сповільнення економічного зростання держави.

Відновлення рефінансування Китаєм державного боргу США, вочевидь, стане пред-

метом торговельних перемовин як реальна прихована передумова конфлікту. Втім, на думку експертів, скорочення вкладень Китаю в американську економіку слід розглядати скоріше як засіб подолання внутрішніх проблем, ніж як тиск на опонента. На тлі торговельних протиріч з Америкою Китай активізує дії щодо переведення коштів в інші активи, про що опосередковано свідчить перше з жовтня 2016 р. нарощування КНР протягом IV кварталу 2018 р. золотовалютних резервів з 59,24 до 59,56 млн. унцій. Китай, безумовно, залишається зацікавленим у збереженні американського ринку збуту, про що свідчать як структура зовнішньоторговельного балансу держав, так й поступки Китаю в процесі врегулювання конфлікту (табл. 1).

Відчутні збитки для обох сторін конфлікту та ймовірність втрат для глобальної економіки. Згідно з попередніми підсумками 2018 р. внаслідок ескалації зовнішньоторговельного конфлікту сальдо торгівлі США з Китаєм дорівнює -323,32 млрд. дол. Зменшення традиційного профіциту Китаю пояснюється скороченням обсягів експортно-імпортних операцій між державами. Так, лише за грудень 2018 р. експорт Китаю до США скоротився на 3,5%, а імпорт – на 35,8% порівняно з груднем 2017 р. Сальдо торговельного балансу наприкінці 2018 р. зменшилося з 35,55 млрд. дол. у листопаді до 29,87 млрд. дол. у грудні [9].

Погіршення умов торгівлі свідчить про значні матеріальні втрати сторін конфлікту у зовнішній торгівлі, яке позначається на прогнозах економічного зростання як держав – учасниць протистояння, так і світової економіки загалом. Так, прогноз “JPMorgan” щодо зростання ВВП у 2019 р., наданий у грудні 2018 р., погіршився порівняно з червневими показниками (табл. 2). Згідно з грудневим прогнозом втрати світової економіки у вигляді сповільнення економічного зростання можуть сягнути 0,2%, що еквівалентно втраті 170 млрд. дол.

Слід зазначити, що зниження темпів приросту ВВП США та Китаю не слід розглядати як виключно наслідок торговельного протисто-

яння держав. Наданий Міжнародним валютним фондом прогноз (табл. 3) свідчить про сповільнення економічного зростання держав безвідносно до їх конфлікту. Темп приросту ВВП Китаю скоротився з 10,4% у 2010 р. до 6,6% у 2018 р., а зростання за певними секторами економіки сповільнилось на 1–2% ще у 2017 р., тобто до початку активної фази торговельного протистояння з Америкою. Водночас рівень інфляції в обох державах суттєво збільшився саме у 2018 р.

Наявність перспектив урегулювання конфлікту. Хоча сповільнення економічного зростання не можна чітко асоціювати із зовнішньоторговельним конфліктом держав, його ескалація, безумовно, збільшить їх матеріальні втрати та вплине на стан світової економіки. Така ситуація свідчить на користь перспектив урегулювання конфлікту та досягнення певного компромісу у вигляді взаємоприйнятних умов зовнішньої торгівлі. Про прагнення сторін знизити рівень міждержавної торговельної напруги свідчить початок у січні 2019 р. перемовин щодо послаблення торговельного конфлікту та досягнення нової торговельної угоди між США та Китаєм. Звичайно, це може виявитися не останньою спробою врегулювання ситуації, адже вирішення конфлікту вимагатиме від обох його сторін (передусім, Китаю як об'єкта тиску) обопільних поступок. Втім, відсутність непоборних протиріч у політичній сфері, збільшення втрат для державних економік у разі подальшої інтенсифікації конфлікту, його гібридизація, яка виходить за рамки торговельного протистояння (американські санкції проти “ZTE” та “Huawei”, затримання в Канаді фінансового директора “Huawei” М. Ваньжоу, засудження до страти в Китаї канадця Р. Шелленберга), дають змогу очікувати недопущення ескалації конфлікту до стадії справжньої торговельної війни.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз перебігу суперечливої ситуації у зовнішній торгівлі між США та Китаєм дає змогу розглядати її як міждержавний торговельний конфлікт, який розгортається на тлі

Таблиця 2

Прогноз “JPMorgan” щодо зростання ВВП у 2019 р.

Суб'єкти економіки	2018 р.	2019 р.	
		прогноз від 30 червня 2018 р.	прогноз від 27 грудня 2018 р.
США	2,9%	2,3%	2,4%
Китай	6,6%	6,4%	6,2%
Єврозона	1,9%	2,3%	1,8%
Світова економіка	3,2%	3,2%	3,0%

Джерело: складено на підставі джерела [10]

Таблиця 3

Динаміка та прогноз темпів зростання ВВП та рівня інфляції США та Китаю

Країна	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р. (прогноз)	2020 р. (прогноз)	2021 р. (прогноз)	2022 р. (прогноз)
Темп зростання реального ВВП, %											
США	2,25	1,84	2,45	2,88	1,57	2,22	2,88	2,44	1,82	1,73	1,48
Китай	7,9	7,8	7,3	6,9	6,7	6,9	6,6	6,2	6,2	6,0	5,8
Рівень інфляції, %											
США	2,08	1,47	1,61	0,12	1,27	2,14	2,54	2,44	2,13	2,04	2,07
Китай	2,65	2,62	1,99	1,44	2,0	1,56	2,10	2,61	2,7	2,8	2,83

Джерело: складено за даними джерела [11]

захисту національних економічних інтересів його сторін та є уособленням актуальних тенденцій зовнішньоторговельного неопротекціонізму. Основними ознаками міждержавного торговельного конфлікту є симетричність дій сторін; обопільне запровадження штрафних мит; наявність прихованих політико-економічних мотивів; відчутні збитки для обох сторін

конфлікту та глобальної економіки; наявність перспектив урегулювання. Потенціал вирішення конфлікту перебуває в площині взаємних поступок його сторін, за відсутності яких виникає загроза ескалації до стадії справжньої торговельної війни, що зумовить значні збитки як для сторін конфлікту, так і для світової економіки загалом.

Список використаних джерел:

1. Панченко В., Резнікова Н. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>.
2. Онищенко В., Гащицький О. Лібералізація та ефективність торговельної політики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1 (72). С. 5–13.
3. Довгаль О. Економічний протекціонізм: аналіз світового досвіду. *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія*. 2002. № 564. С. 220–222.
4. Панченко В. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн у стимулюванні економічного зростання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 4. С. 27–32.
5. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101–125.
6. Trump D.J. Presidential Memorandum on the Actions by the United States Related to the Section 301 Investigation. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-actions-united-states-related-section-301-investigation>.
7. The Theft of American Intellectual Property: Reassessments of the Challenge and United States Policy. Update to the IP Commission Report. URL: http://www.ipcommission.org/report/IP_Commission_Report_Update_2017.pdf.
8. Bureau of Economic Analysis U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>.
9. Ministry of Commerce People's Republic of China : official site. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/statistic/charts.shtml>.
10. Rattner S. The Year in Charts. *The New York Times*. URL: https://www.nytimes.com/2018/12/31/opinion/trump-2018-charts.html?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=newsletter_axiosam&stream=top.
11. International Monetary Fund : official site. URL: <https://www.imf.org/external/index.htm>.

Кобилянська А.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету**Kobylians'ka Alla**

International Humanitarian University

**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ДЕФІЦИТУ
ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ****MODERN ASPECT OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE DEFICIT**

Стаття присвячена дослідженню проблеми дефіциту глобального економічного врядування на сучасному етапі. Аналізуючи праці іноземних вчених щодо системи глобального врядування, ми визначили характерні особливості системи глобального економічного врядування, побудували відповідну структуру такого врядування, визначили проблемні аспекти цієї системи щодо потенціалу виникнення дефіцитів глобального економічного врядування. Показано взаємозв'язок різних режимів ГЕВ та його інструментів, доведено існування трьох основних проявів дефіциту глобального економічного врядування, таких як наявність глобальних економічних дисбалансів, політизація, контр-інституціоналізація. Аналізуючи природу виявлених дисбалансів глобального економічного розвитку за умови гіперглобалізації, а саме просторові дисбаланси, структурні дисбаланси, дисбаланс виробництва приватних благ, дисбаланс виробництва глобальних суспільних благ, дигіталізацію та віртуалізацію господарського життя в контексті наявних режимів ГЕВ, ми дослідили недоліки кожного режиму, а також запропонували оптимальні форми гібридного режиму глобального економічного врядування як інструмента подолання його дефіцитів.

Ключові слова: гіперглобалізація, дефіцит глобального економічного врядування, глобальне суспільне благо, глобальні економічні дисбаланси.

Статья посвящена исследованию проблемы дефицита глобального экономического управления на современном этапе. Анализируя труды зарубежных ученых касательно системы глобального управления, мы определили характерные особенности системы глобального экономического управления, построили соответствующую структуру такого управления, определили проблемные аспекты системы касательно потенциала возникновения дефицитов глобального экономического управления. Показана взаимосвязь разных режимов ГЭУ и его инструментов, доказано существование трех основных проявлений дефицита глобального экономического управления, таких как наличие глобальных экономических дисбалансов, политизация, контр-институционализация. Анализируя природу выявленных дисбалансов глобального экономического развития в условиях гиперглобализации, а именно пространственные дисбалансы, структурные дисбалансы, дисбаланс производства частных благ, дисбаланс производства глобальных общественных благ, дигитализацию и виртуализацию хозяйственной жизни в контексте существующих режимов ГЭУ, мы исследовали недостатки каждого режима, а также предложили оптимальные формы гибридного режима глобального экономического управления как инструмента преодоления его дефицитов.

Ключевые слова: гиперглобализация, дефицит глобального экономического управления, глобальное общественное благо, глобальные экономические дисбалансы.

The article is devoted to the study of the problem of global economic governance deficit. Analyzing the works of foreign scientists devoted to the system of global governance, the characteristic features of the global economic governance system were identified, an appropriate structure of such governance was built, and the problem aspects of this system were traced out regarding existence of the potential for global economic governance deficit. It was substantiated that the system of global economic governance is much more complicated than that of global governance: while law and government institutions are being the levels of global governance, they are only elements of global economic governance; the very system of global economic governance is more multi-instrumental, in contrast to the linear dependence within the three-level global governance approach; the system of GEG has matrix structure of the multivariate interference of the GEG modes and objects and the options for using various

instruments within each combination. The paper reveals the interconnection between different regimes of GEG and its instruments, the existence of three main manifestations of the deficit of global economic governance: the existence of global economic imbalances, politicization, and counter-institutionalization. Analyzing the nature of the identified imbalances of global economic development in conditions of hyper globalization, namely: spatial (regional, country) imbalances, sector imbalances, imbalances in the production of private goods, imbalances in the production of global public goods, digitization and virtualization of economic life, in the context of the existing GEG regimes, the shortcomings of each regime were studied and the optimal forms of the hybrid regime of GEG, as an instrument for overcoming GEG deficit, were suggested.

Key words: hyper globalization, deficit of global economic governance, global public good, global economic imbalances.

Постановка проблеми. Питання дефіциту глобального врядування загалом та глобального економічного врядування (ГЕВ) зокрема є наріжним каменем останніх досліджень в галузі глобальної політекономії. Наростання протиріч (гіпер)глобалізації, таких як поглиблення економічних зв'язків на тлі дезінтеграції, універсалізація правил та процедур провадження економічних транзакцій та нео-колонізація, вирівнювання темпів економічного зростання разом з наростанням диспропорцій глобального економічного розвитку, приводить до виникнення потенціалу дефіциту глобального економічного врядування. За умови провадження ревізійної політики глобальними економічними лідерами це підвищує нестабільність глобального економічного середовища та ускладнює господарську діяльність всіх економічних суб'єктів глобального господарства. Розгляд причин дефіциту глобального економічного врядування та пошук інструментів його подолання є важливими практичними та теоретичними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дефіциту глобального врядування присвячені праці таких вчених, як В.А. Ніконов, Н.П. Шмельов, П.М. Хаас, Р. Хіггот. Втім, питання дефіциту саме глобального економічного врядування в науковій літературі майже не розглядаються. Поточне дослідження присвячене усуненню відповідних прогалин.

Звертаючись до теоретичних основ глобального врядування, одним з авторів яких є М. Зьорн, бачимо, що глобальне врядування – це певні вправи владних інститутів по-різні боки від кордону щодо спільних благ та транснаціональних проблем, тому воно завжди є актом комунікації [1]. Логічно, що за умови браку останньої або її неефективності глобальне господарство постає перед проблемою дефіциту глобального врядування.

Не ототожнюючи поняття дефіциту транснаціональної та міжнародної комунікації з дефіцитом глобального врядування, зазначаємо, що сучасній системі мультиетаризму все ж таки притаманні ознаки дефіциту комунікації.

Остання подеколи приймає форми політизації та контр-інституціоналізації [1].

Розглядаючи трьохступеневу систему глобального врядування, яку пропонує М. Зьорн, що складається з норм права, інститутів та взаємодії між органами влади, вважаємо, що варто переусвідомити, яке місце в цій системі відведене глобальному економічному врядуванню або як вона має бути перебудована відповідно до специфіки економічного управління. Від цього залежать також методологічні основи вивчення дефіциту ГЕВ.

З огляду на те, що сучасні дослідження глобального врядування перебувають на третій стадії, поєднуючи мікро- та макропідходи [2], дослідження ГЕВ теж перебувають на етапі синергетичного поєднання наукових надбань та зусиль щодо дослідження глобального економічного врядування на мікро- та макрорівнях.

Метою статті є визначення причин та проявів дефіциту глобального економічного врядування та пошук шляхів його подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження дефіциту глобального економічного врядування варто розпочати з визначення його системи.

Спираючись на власні попередні теоретичні розробки, пропонуємо розглядати систему глобального економічного врядування відповідно до рис. 1.

Як видно зі схеми, система глобального економічного врядування набагато складніша за систему глобального врядування.

По-перше, коли, на думку вчених, норми права та урядові установи є рівнями системи глобального врядування, для глобального економічного врядування вони є лише елементами. Сама ж система глобального економічного врядування є більш мультиінструментальною: там, де глобальне врядування обмежується правовими нормами та комунікацією між країнами, глобальне економічне врядування має в своєму арсеналі взаємодію на рівні підприємств та їх мереж, а в основу прийняття рішень покладають економічні мотиви та/або цілі сталого розвитку.

			<i>Режими ГЕВ</i>				
			<i>Формальне ГЕВ</i>	<i>Неформальне ГЕВ</i>			<i>Змішане ГЕВ</i>
			Надурядові організації	Міжнародні неурядові організації (Неформальне міжнародне законодавство)	Виробничі мережі	Міжурядові мережі	Гібридні форми
<i>Об'єкти ГЕВ</i>	<i>Річеві площини ГЕВ</i>	Глобальної економіки					
		Міжнародної економіки					
		Глобальної та міжнародної міжрегіональної економіки, міждержавних інтеграційних об'єднань					
		Національної економіки					
	<i>Сфери ГЕВ</i>	Економіка					
		Технологічний та науковий розвиток					
		Політика та державне управління					
		Екологія					
		Соціум					
		Культура					
	<i>Процеси ГЕВ</i>	Інтеграційні					
		Економічних циклів					
		(Гіпер)глобалізації/локалізації					
	<i>Структурні множини ГЕВ</i>	Фізичні та юридичні особи резиденти країн					
		Країни, в т.ч. в особі урядів					
		Інтеграційні об'єднання					
		Міжнародні організації					
		МНК та ТНК, міжнародні банки, біржі					
		НУО, громадськість в широкому розумінні					

Рис. 1. Система глобального економічного врядування

Джерело: розроблено автором

По-друге, на відміну від лінійної залежності в межах трирівневого підходу глобального врядування, в рамках ГЕВ ми стикаємося з матричною структурою мультіваріативного взаємовпливу режимів й об'єктів ГЕВ та опцій використання різноманітних інструментів в межах кожного поєднання. Такий механізм реалізації глобального економічного врядування є більш складним, втім, і більш гнучким.

Звісно, норми міжнародного права, настанови та рішення надурядових міжнародних організацій є певною мірою рамковими щодо інших груп інструментів ГЕВ.

Формально це можна відобразити таким чином (рис. 2).

З огляду на те, що міжнародні організації та країни як суб'єкти ГЕВ перебувають в тісному взаємозв'язку, що відображено в програмних

документах міжнародних організацій (механізм голосування, головування тощо), говорити про повну автономність формального глобального економічного врядування від неформального неможливо. Відповідні зв'язки відображені на рис. 2, де суцільними лініями позначено фактичні взаємозв'язки, зокрема взаємозв'язки підпорядкованості, а пунктирними – можливі.

Повертаючись до питання дефіциту глобального економічного врядування, зазначаємо, що кризу системи міжнародного права в контексті суто економічного регулювання ілюструють останні події. Світові економічні лідери ставлять під сумнів наявні міжнародні правові норми, проваджують ревізійніську політику. Зрештою, регіональні та світові кризи, що виникають на тлі цих подій, за відсутності дієвих компенсаторних механізмів та механізмів при-

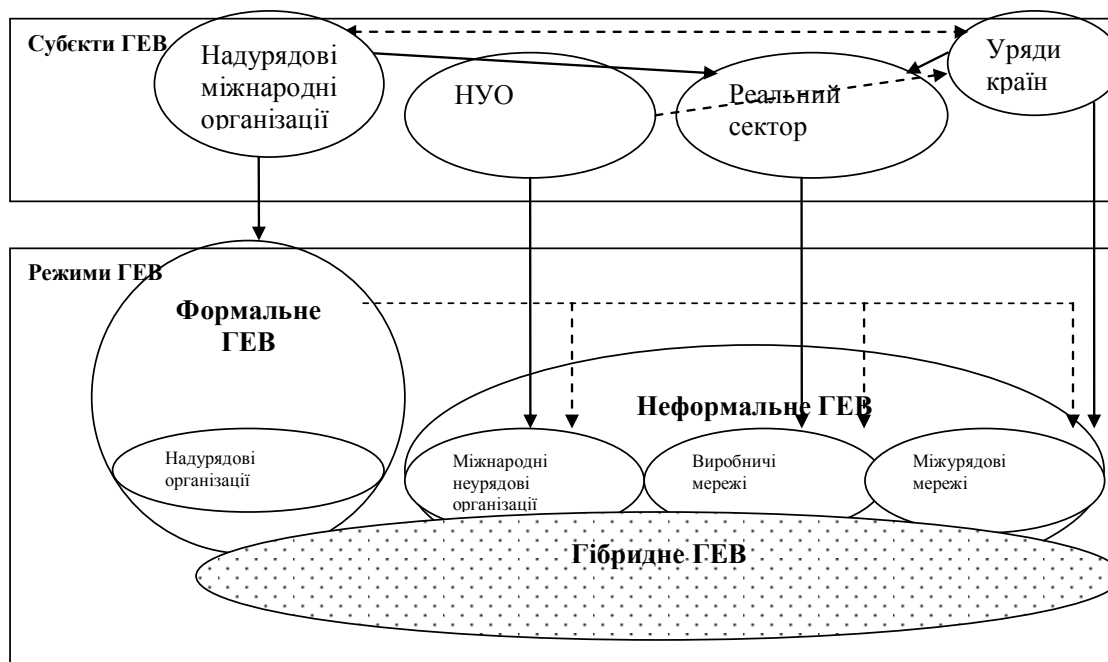


Рис. 2. Взаємозв'язок режимів та груп інструментів ГЕВ

Джерело: розроблено автором

мусу вказують на наявність дефіциту глобального економічного врядування.

Характерні ознаки дефіциту глобального економічного врядування варто узагальнити таким чином:

- наявність істотних економічних дисбалансів (зокрема, монополізація ринків виробництва та збуту);
- політизація економічних рішень;
- криза інституцій та контр-інституціоналізація (зокрема, відсутність консенсусу, розмивання сфер інтересів та відповідальності).

З ознак наявності дефіциту глобального економічного врядування на сучасному етапі варто виділити наявність істотних економічних дисбалансів в масштабах глобального господарства.

Глобальні економічні дисбаланси за умови гіперглобалізації як феномена все більш глибокої глобалізації господарського життя, яка розвивається галопуючими темпами із середини 1980-х рр. [3, с. 40], виявляються переважно за такими напрямками:

- просторові (регіональні, країнові) дисбаланси (дефіцит балансу поточних операцій нижче бажаного рівня у США та Великобританії, водночас профіцит балансу поточних операцій більше, ніж бажано, в Німеччині, Нідерландах, Швеції, а також деяких країнах Азії, зокрема Китаї, Кореї, Сінгапурі) [4];
- структурні дисбаланси (подальша перевага секторів виробництва послуг над виробництвом товарів, зокрема фінансиалізація

глобальної економіки [5, с. 42], пов'язані з цим неоколонізація, соціальне зубожіння тощо);

- дисбаланс виробництва приватних благ на користь міжнародних корпорацій (монополізація глобальних ринків готової продукції, а також фінансових потоків; так, США імпортує близько 2/3 всіх збережень світу, 1/2 обсягу експортованого капіталу надходить з Японії та Німеччини) [6, с. 17];

- дисбаланс виробництва глобальних суспільних благ (відсутність дієвих механізмів його регулювання, зокрема вирішення глобальних кліматичних проблем, провадження єдиної системи правил та процедур регулювання світової торгівлі);

- дігіталізація та віртуалізація господарського життя, пов'язані з ними проблеми виникнення економічних бульбашок, економічної безпеки глобальних транзакцій та стало економічного розвитку [7].

Найяскравішими прикладами політизації та контр-інституціоналізації сьогодення можуть слугувати останні події у світі. Це й криза, спричинена Брекзіт, й останнє самопроголошення президентом одного з політичних лідерів Венесуели, й військовий конфлікт в Україні. Окрім відчутно політичної складової, всі ці події характеризуються наявністю суттєвої економічної складової. З 2005 р. політична глобалізація характеризується вищими темпами зростання, ніж економічна (рис. 3).

Внаслідок цього навіть такий інструмент глобального економічного врядування, як «Саммі-

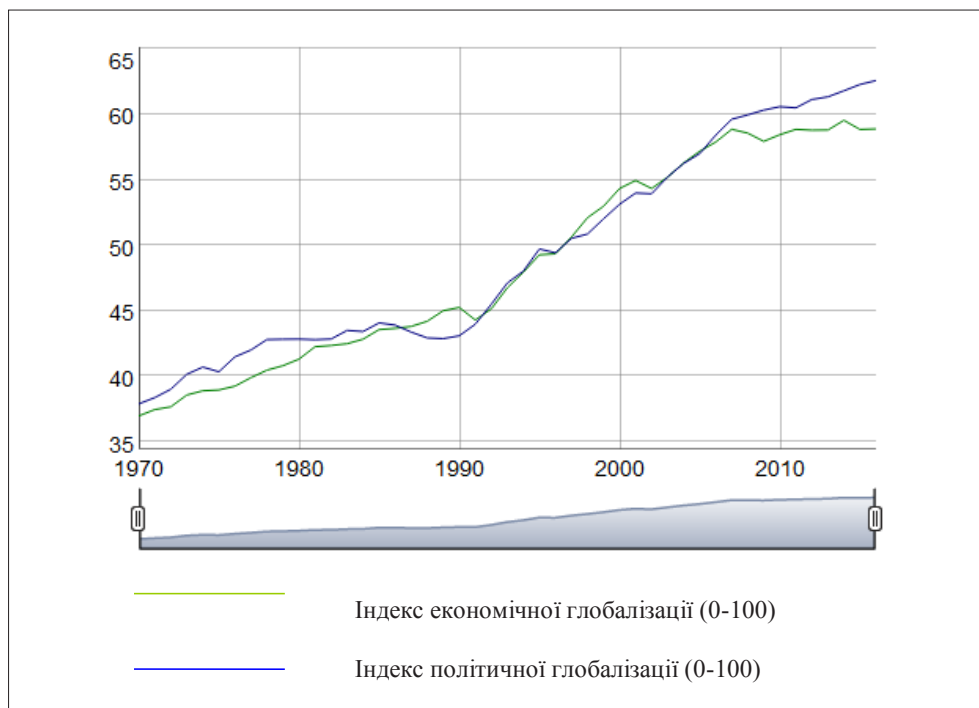


Рис. 3. Розвиток економічної та політичної глобалізації з 1970 р.

Джерело: KOF Globalisation Index [8]

трія + клуби країн», та один з його проявів, а саме Самміт в Давосі, який у 2019 р. не змогли відвідати лідери найбільших економік світу (США, Франція, ФРН, Китай), постали під сумнів [9]. Зазначимо, що саммітрія як елемент м'якої сили є чи не найнебезпечнішим, тому найефективнішим інструментом в періоди браку консенсусу та варіативності, а також полярності економічних інтересів. Таким чином, регіональні кризи поставили під загрозу вирішення глобальних викликів.

Відповідно, контр-інституціоналізація набуває нових рис, адже альтернативні форми інституціоналізму також перебувають в стані кризи. Це додає до загальної тенденції браку глобального економічного врядування.

Порівнюючи запропоновану систему глобального економічного врядування з характерними ознаками дефіциту глобального економічного врядування, можемо виокремити аспекти системи ГЕВ, які приводять до неефективного врядування глобальної економіки.

Виходячи із запропонованої в табл. 1 інформації щодо ролі того чи іншого режиму ГЕВ та його інструментарію в покритті дефіцитів ГЕВ, бачимо, що найбільший потенціал впливу на сучасному етапі мають надурядові організації та виробничі мережі. Серед джерел неефективного функціонування того чи іншого режиму найчастіше зустрічаються брак зацікавленості у вирішенні окремих проблем,

відсутність дієвих механізмів примусу, імплементації, мотивації, нестача економічних потужностей.

Як оптимальний варіант розглядається гібридний режим ГЕВ, який би поєднував окремі інструменти інших режимів. Наприклад, задля превенції структурних дисбалансів необхідно поєднувати зусилля виробничих мереж за умови координації їх цілей з цілями міжнародних організацій та міжурядових об'єднань.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасне глобальне економічне врядування характеризується наявністю системних дефіцитів. Так, наявна система ГЕВ з її різноманітними режимами не здатна повністю вирішити всі глобальні економічні проблеми. Про брак глобального економічного врядування свідчить існування істотних глобальних економічних дисбалансів, політизація прийняття економічних рішень, тенденції контр-інституціоналізації. Задля вирішення виявлених проблем варто використовувати гібридні форми глобального економічного врядування, які поєднували б зусилля представників як формального ГЕВ, так і неформального.

Результати, отримані в роботі, можуть бути використані в подальших дослідженнях з означеної тематики, а також в практичній діяльності міжнародних організацій, органів влади різних країн світу та учасників глобальних виробничих мереж.

Таблиця 1

Система ГЕВ та його дефіцити: точки розвитку

Режими ГЕВ						
Формальне ГЕВ		Неформальне ГЕВ			Змішане ГЕВ	
надержавні організації		міжнародні неурядові організації	виробничі мережі	міжурядові мережі	гібридні форми	
I. Норми Правила Процедури Програми Настанови Прогнози		II. Рекомендації Діалоги Експертні ради Консенсуси Прогнози	III. Контракти Радництво Посередництво Лобювання Виробництво приватних та суспільних благ	IV. Рекомендації Діалоги Експертні ради Консенсуси Наміри дій Правила та процедури	V Гібридні інструменти	
Просторові (регіональні, країнові) дисбаланси		Сильний вплив, втім брак зацікавленості	Слабкий вплив	Сильний вплив, відсутність дієвих механізмів врахування інтересів реального сектору	Оптимальний варіант під час поєднання I, III та IV	
Структурні дисбаланси		Слабкий вплив	Сильний вплив	Сильний вплив, втім складність з провадження змін, відсутність механізмів примусу та координації інтересів	Оптимальний варіант під час поєднання III, розвитку I та IV	
Дисбаланс виробництва приватних благ		Потенціал сильного впливу, втім відсутність механізмів примусу	Потенціал сильного впливу, втім відсутність механізмів примусу	Сильний вплив, втім відсутність зацікавленості в координації інтересів	Оптимальний варіант під час укріплення I та II	
Дисбаланс виробництва глобальних суспільних благ		Сильний вплив, брак ефективних інструментів імплементації та координації різноманітних інтересів, криза окремих інституцій, контрінституціоналізація	Помірний вплив, присутність механізмів спостереження, громадського контролю	Потенційно сильний вплив, брак особистої зацікавленості	Оптимальний варіант під час укріплення I	
Дігіталізація та віртуалізація господарського життя		Сильний вплив	Потенціал впливу	Сильний вплив	Оптимальний варіант під час укріплення I та II	
Політизація		Слабкий вплив за умов кризи інституцій	Потенціал впливу	Слабкий вплив	Оптимальний варіант під час укріплення I за умови керування IV	
Контр-інституціоналізація		Слабкий вплив за умов кризи інституцій	Слабкий вплив	Сильний вплив, субституційність з боку виробничих мереж	Оптимальний варіант за умови керування III та IV	

Список використаних джерел:

1. Zürn M. Contested Global Governance. *Global Policy*. 2018. № 9. P. 138–145. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1758-5899.12521>.
2. Coen D., Pegram T. Towards a Third Generation of Global Governance Scholarship. *Global Policy*. 2018. № 9. P. 107–113. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1758-5899.12527>.
3. UNCTAD. Trade and development report. 2018. 162 p. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf.
4. Obsetfeld M. Addressing Global Imbalances Requires Cooperation. URL: <https://blogs.imf.org/2018/07/24/addressing-global-imbalances-requires-cooperation>.
5. IMF. World Economic Outlook, April 2018. Cyclical Upswing, Structural Change. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>.
6. McKinley T. The Monopoly of Global Capital Flows: Who needs structural adjustment now? URL: <https://www.networkideas.org/featured-articles/2006/05/the-monopoly-of-global-capital-flows-who-needs-structural-adjustment-now>.
7. OECD. OECD Digital Economy Outlook 2017. URL: <https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/.../en/9317011e.pdf>.
8. KOF / KOF globalization index. URL: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>.
9. GED. World Economic Forum 2019. Will it make a difference? URL: <https://ged-project.de/allgemein-en/world-economic-forum-2019/?cn-reloaded=1>.

УДК 334.764:339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-7>**Коваленко С.І.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інженерних дисциплін
Дунайського інституту
Національного університету «Одеська морська академія»

Kovalenko Sergei

National University "Odessa Maritime Academy"

**ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕРОГЕНЕЗ
ЯК ПРОЦЕС МІЖНАРОДНОЇ МЕЗОІНТЕГРАЦІЇ
У ДУНАЙСЬКОМУ – ЧОРНОМОРСЬКОМУ БАСЕЙНІ**

**CROSS-BORDER CLUSTEROGENESIS
AS A PROCESS OF INTERNATIONAL MESOINTEGRATION
IN THE DANUBE-BLACK SEA BASIN**

У статті досліджено сутність, внутрішні взаємозв'язки та перспективи транскордонного кластерогенезу як чинника зростання конкурентоспроможності Чорноморського Єврорегіону в умовах посилення інтеграційних процесів та необхідності підвищення ролі економіки периферійних територій в 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 мезоінтеграції морської галузі у зв'язку з перспективами вступу України в ЄС. В контексті синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції та кластерної концепції обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку морської галузі і, зрештою, мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем, а також необхідною умовою якісного зростання євроінтеграції України.

Ключові слова: кластерогенез, транскордонний морський кластер, Єврорегіон, морегосподарський комплекс, інновації, інтеграція, кластерний ефект, конкурентоспроможність.

В статті досліджено сутність, внутрішні взаємозв'язки і перспективи трансграничного кластерогенезу як фактора росту конкурентоспособності Чорноморського Євросоюзу в умовах посилення інтеграційних процесів і необхідності підвищення ролі економіки периферійних територій в рамках трансграничного співробітництва. Визначено стратегічні пріоритети просторового розвитку мережових форм трансграничної кооперації в контексті трансграничної політики Євросоюзу. Обґрунтовано переваги і параметри ефективності кластерних форм трансграничної мезоінтеграції морської галузі в зв'язку з перспективами вступлення України в ЄС. В контексті синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції і кластерної концепції обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку морської галузі і, в кінцевому підсумку, мезоуровнем конкурентоспособних міжнародних інтеграційних систем, а також необхідним умовою якісного росту євроінтеграції України.

Ключові слова: кластерогенез, трансграничний морський кластер, Євросоюз, морське господарство, інновації, інтеграція, кластерний ефект, конкурентоспособність.

The presented work is dedicated to research of essence and internal links of transnational cluster systems as a factor contributing to competitiveness of the Black Sea Euro region in view of advancing integration processes and necessity to increase part played by 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 entry into the EU. External effect for euro regional authorities is displayed as increase of taxable sphere due to localization of additional corporations in the euro region and intense innovation processes, reduced costs of manufactured products, increased profitability of manufacturing and improved social and economic situation within the euro region. Resulting indicator of social and economic development of the euro region is the growth rate of gross internal product per capita or economy productiveness measured with values of goods and services per unit of human, financial and natural resources. Basing on the above research it seems reasonable to formulate specifics of cluster model in cross-border cooperation as the most adequate in modern conditions of global economy development and current stage of integration of Ukraine in general and, in particular, within the framework of the EU economic space. Thus, the synthesis of concepts of cluster development and international integration formations is possible, since both subjects possess externalities inherent to cross-border cluster systems. As it is shown in the context of synthesis of theory of international economic integration and cluster concept, the cluster approach is the most efficient instrument for development of cross-border economic cooperation and, finally, represents a meso-level of competitive international integration schemes and necessary condition for quality advance in European integration of Ukraine.

Key words: clusterogenesis, transboundary marine cluster, Euro region, marine economic complex, innovations, integration, cluster effect, competitiveness.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження визначається зростаючою роллю морських кластерів в умовах переходу української економіки до інноваційного способу розвитку. У зв'язку з цим завдання формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу Чорноморського Євросоюзу, створення умов для модернізації морської галузі та прискореного розвитку її найбільш вистигаючого, конкурентоспроможного сегменту набувають головного значення.

«Морська» економіка стає полем кластеризації, індукуючи цей процес в суміжних галузях. При цьому процес транскордонного кластерогенезу, набуваючи безлічі інваріантних проявів та форм, найбільш масштабно та динамічно розгортається на територіях, що виконують місію найважливіших геоekonomічних транспортних «коридорів» країни, її провідних інноваційно-комунікаційних центрів. Євросоюз Дунайсько-Чорноморського басейну не лише

мають в розпорядженні найбільш сприятливі умови для економічного кластерогенезу, але й особливим чином (завдяки морським портам та пов'язаній з ними інфраструктурі) «схильні» до локалізації транскордонних феноменів і контактів, генерування ефекту політранскордонності.

Кластерогенез – це процес зосередження найбільш ефективних та взаємопов'язаних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємопов'язаних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють золотий перетин усієї економічної системи держави, забезпечують конкурентні позиції на регіональному, міжгалузевому, національному та світовому ринках.

Розширення Європейського Союзу в контексті трансформації структурних пріоритетів та глобалізації світової економіки викликає необхідність пошуку підходів до адаптації Чорноморського Євросоюзу до нових викликів, насамперед в аспекті зростання конкурентоспроможності підприємств морської галузі.

Транскордонний кластерогенез є сьогодні одним з найперспективніших процесів, що відповідають поставленим завданням у сфері реформування морегосподарського комплексу України та його відповідності сучасним умовам господарювання на світовому ринку морських перевезень.

Економічний простір на правому березі Дунаю почав жити в складі потужної геополітичної структури з усіма перевагами, які сьогодні може дати об'єднана Європа. Економічний розвиток Придунайського регіону України можливий шляхом найбільш раціонального використання його економічного потенціалу, залучення інвестицій у рамках нових можливостей транскордонного співробітництва в контексті інтеграційних процесів. Перспективи вступу України до Євросоюзу здебільшого визначаються її сусідством в європейській стратегії транскордонного співробітництва, який наповнює цей новий статус новим конкретним змістом. З цієї обставини впливають принаймні два питання. Чи дійсно ми прагнемо реально скористатися перевагою прикордонного сусідства? Якщо так, то що для цього потрібно зробити? Транскордонне співробітництво стає визначальним фактором поглиблення європейської інтеграції в умовах, коли в політичному та науковому дискурсі трансформується зміст поняття «кордон» від лінії розділу до фактору контакту, який, швидше, вже не лінія, а функціональний простір, де стикаються різні суспільства й колективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій регіональної економічної політики та підвищення конкурентоспроможності є загальновизнаним в розвинених країнах. З початку 80-х років XX ст. за кордоном були здійснені численні дослідження, опубліковано значну кількість робіт, які піднімають питання конкурентоспроможності фірм в контексті регіонального бізнес-ландшафту. Ідея про те, що успіхи національної економіки залежать, зрештою, від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей ("industrial districts") простежується понад століття тому в роботах Альфреда Маршалла (1890 рік). Він першим дослідив синергетичний ефект, що досягається під час об'єднання та підвищення спеціалізації підприємств. Ще в кінці XIX ст. А. Маршалл одним з перших обґрунтував переваги кластерної теорії [1, с. 127].

Майкл Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» доходить такого висновку: «під час розроблення інвестиційної політики перехідні економіки мають прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей» [2, с. 219]. Підхід до оцінювання конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [3].

Проблемам розвитку інноваційних форм кластерогенезу на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу та нових викликів глобальної нестабільності присвячені роботи вітчизняних економістів, зокрема праці Б.В. Буркинського, В.М. Геєця, М.І. Долішнього, В.С. Кравціва, Ю.В. Макогона, В.М. Осипова, С.В. Філіппової, в яких досліджені різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, обґрунтовані стратегії економічного зростання у зв'язку з проблемами європейської інтеграції України. В наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку. Проте необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розроблення цієї тематики.

Для аналізу кластерних міжгалузевих взаємодій та обґрунтування інструментарію щодо виділення та оцінювання рівня розвитку кластерів використано методологію моделі «Витрати – Випуск», праці вітчизняних вчених (роботи М.П. Войнаренка [6], В.І. Захарченка, Н.А. Мікули [7]), дослідження зарубіжних науковців (роботи У. Айзарда, В. Леонтьєва, П. Найкампа). Українських досліджень та публікацій з проблем транскордонної промислової кластеризації поки що недостатньо. Вони, як правило, мають загальний або декларативний характер. Невирішеною задачею залишається необхідність заповнення розриву між теоретичною конструкцією моделі промислового кластеру та потребами органів влади й бізнесу в науковому обґрунтуванні прийнятих стратегічних рішень на мезорівні. Це означає необхідність розроблення методичного інструментарію використання моделі під час розроблення напрямів та заходів транскордонної промислової політики, стратегій, програм розвитку чорноморських Єврорегіонів, корпоративних конкурентних стратегій. Крім того, кластерну теорію пов'язують з теоріями фірми, інноваційного розвитку, економічного зростання тощо. Однак, незважаючи на наявність досить масштабних досліджень, присвячених мережевим кластерам, в термінологічному та змістовному питаннях ці структури в транскордонному аспекті, як і раніше, залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є розвиток методичних основ механізму кластерогенезу в Дунайсько-Чорноморському Єврорегіоні в умовах розширення

ЄС шляхом створення морського кластеру, а саме інституту мезоінтеграції, який стає полюсом економічного зростання та конкурентоспроможності морської галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українське Придунав'я має унікальне економіко-географічне положення, адже Дунай – одна з найважливіших транспортних артерій Європи. Після падіння «залізної завіси» нам далеко не байдужий досвід інших держав Західної Європи, який демонструє розвиток процесу економічної децентралізації за наділення прикордонних регіонів цілою низкою економічних прав, без якого неможливо забезпечити цілісність та економічну безпеку держави, запобігти відтоку трудових та матеріальних ресурсів. Поступове переміщення акценту на регіональну економічну активність вимагає розроблення механізмів, що створюють імпульс для інноваційних процесів щодо умов Придунав'я.

Під кластером розуміють групу територіально-локалізованих підприємств, навчально-виробничих та фінансових компаній, пов'язаних між собою за технологічним ланцюжком або орієнтованих на загальний ринок ресурсів чи споживачів (мережевий взаємозв'язок), маючи мережеву форму управління, конкурентоспроможних на конкретному рівні та здатних генерувати інноваційну складову на основі їх конкурентоспроможності на ринках [4].

Морські кластери сполучають такі види морської діяльності, як мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судноремонт, рибальство, берегові виробничі підприємства, вантажні та пасажирські морські перевезення, виробництво судового та портового обладнання, будівництво гідротехнічних берегових споруд, отримання чистих видів енергії, інформаційні технології, морський туризм. Ядром морського кластеру є рух вантажів, навколо якого концентруються супровідні виробничі та обслуговуючі підприємства морегосподарського комплексу. Створення морського кластеру ставить перед собою перш за все такі цілі, як підвищення конкурентоспроможності, розвиток морської та експортоорієнтованих галузей, покращення координації в рамках кластеру.

Як інструменти реалізації стратегії транспортного розвитку регіону кластери створюють передумови реалізації великомасштабних інвестиційних проектів. Можна виділити три головні переваги інвестування в кластери. По-перше, критична маса підприємств стає «магнітом» для подальшого залучення вітчизняного та іноземного капіталу. Великі, зокрема міжнародні, компанії віддають перевагу інвестуванню в ті регіони, де вже створені клас-

тери або хоча б є передумова їх формування. По-друге, інвестування в кластери виключає реалізацію проектів кон'юнктурного характеру, отже, мінімізує ризик подальших дезінвестицій. По-третє, співробітництво в кластері та наявність загальних ініціатив акумулюють приватні інвестиції, дають можливість реалізації великих проектів.

Розташування Придунайського регіону на перетині важливих міжнародних шляхів з Європи в Азію сприяє розвитку потенціалу море-господарського та транспортного комплексу, який включає три морських торговельних порти (міста Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайск), три судноремонтних заводи, Державну судноплавну компанію ВАТ «Українське Дунайське пароплавство», чотири залізничних станцій, локомотивне депо, низку підприємств автомобільного транспорту, аеропорт «Ізмаїл». Висновками сегментації регіону є те, що створений навчальний та інформаційно-аналітичний кластер буде мати технічну базу, програму подальшого просування кластерних систем, навички й досвід в аналізі та упровадженні кластерів. Також довгостроковим результатом діяльності є передача методик упровадження кластерних систем за допомогою навчального та інформаційно-аналітичного кластеру на територіях Єврорегіону «Нижній Дунай» (Румунія та Молдова). Перспективою є створення єдиної інформаційної бази на території Єврорегіону [5, с. 204].

Інвестиційна програма Єврорегіону «Нижній Дунай» передбачає:

- розроблення стратегій спільного розвитку міст і сіл регіону в рамках транскордонного співробітництва;
- поліпшення інвестиційного клімату (гармонізація законодавства, надання податкових пільг, зняття митних бар'єрів, легалізація доходів);
- створення підприємств з іноземним капіталом;
- створення бізнес-центрів та інформаційних центрів щодо транскордонного співробітництва;
- створення міжнародної зони вільного підприємництва;
- організацію Міжнародної універсальної біржі;
- розвиток транспорту та інфраструктури;
- проведення спільних маркетингових досліджень.

Інвестиційні регіональні програми повинні бути комплексними. В обмеженій єдності з націленістю на розвиток окремих галузей та малого бізнесу програма повинна передбачати поліпшення стану доріг, телекомунікацій, що

здебільшого визначає інвестиційну привабливість регіону для інвестицій. Програми повинні містити розвиток соціальної інфраструктури задля підвищення конкурентоспроможності населення на ринку праці. Ще один важливий момент полягає в тому, що регіональні інвестиційні програми визначають так звані полюси росту», розвиток яких дає більш істотні переваги для цього регіону [5, с. 206].

Для Придніав'я розвиток Дунайського інституту НУ «Одеська морська академія» є саме такою «крапкою росту», що дасть змогу в перспективі створити новий феномен на півдні Одеської області, а саме єдність інтересів пароплавства й влади регіону, спільну роботу на залученні інвестицій у вигляді молодих фахівців морської галузі, що є інвестиціями в людський капітал.

Кластерний підхід має такі переваги на регіональному рівні. По-перше, регіональні інноваційно-промислові кластери мають в своїй основі стійку систему поширення нових технологій, знань, продукції, що сформувалась, так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу. По-друге, підприємства кластеру мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію та стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадження інновацій. Регіональну політику необхідно спрямувати на кластерну концепцію розвитку як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем та їх найбільш ефективної форми, якою є інноваційні кластерні об'єднання.

Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції та розроблення загальнонаціональної програми розвитку морських кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку Дунайсько-Чорноморського басейну, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм. Одеська область – це єдиний з приморських регіонів, залучений до діяльності Єврорегіону «Нижній Дунай», що бере активну участь у п'яти європейських транскордонних організаціях, таких як Асамблея Єврорегіонів, Асоціація європейських прикордонних регіонів, Робоча співдружність Придніавських країн, Конференція Приморських регіонів Європи, Асамблея європейських виноробних регіонів. На початку XXI ст. регіон Чорного моря набуває стратегічного

значення, що обумовлене розширенням НАТО та Європейського Союзу, посиленням російського, турецького та китайського чинників, упровадженням європейської політики сусідства для більшості чорноморських країн та приєднання до ЄС Румунії та Болгарії, розвитком торговельних відносин між країнами, які розміщені на євразійських наземних транспортних маршрутах. Це стало підґрунтям створення концепції Великого Чорноморського регіону (the Wider Black Sea region).

В морегосподарському комплексі України є всі передумови створення морського кластеру з орієнтацією на Чорноморський регіон. В цьому регіоні також активізувався процес кластерогенеза морських галузей, зокрема в Болгарії та Румунії. Підвищений інтерес до цього регіону проявляє Європейський Союз (ЄС), що обумовлене наближенням кордонів ЄС до Чорного моря після приєднання до ЄС Болгарії та Румунії. Задля підтримки створення та функціонування кластерів в морській галузі держав Чорноморського регіону Європейський Союз прийняв низку програм регіонального співробітництва, зокрема створено Єврорегіон «Чорне море», що відкриває нові можливості залучення фінансових інструментів ЄС до формування морського кластеру в Україні.

Сьогодні в рамках Європейського інструмента сусідства та партнерства, який почав діяти у 2007 році, розроблено проект створення в басейні Чорного моря Єврорегіону «Чорне море», до якого увійдуть Болгарія Греція, Румунія, Україна, Туреччина, Росія, Грузія, Придністровський регіон Молдови (м. Тираспіль). Беручи до уваги зростаючий інтерес до транскордонного співробітництва з боку ЄС, можемо сказати, що Єврорегіон «Чорне море» здатний стати важливим інструментом просування України на шляху європейської інтеграції. Для організації діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, спрямованої на досягнення конкретної економічної мети, доцільно в рамках Єврорегіону «Чорне море» створити морський транскордонний кластер, який би охоплював приморські регіони країн Чорноморського басейну [6, с. 306].

Термін «морський кластер» ("maritime clusters") означає групу фірм, науково-дослідних інститутів та навчальних організацій (університетів, спеціалізованих шкіл тощо), що іноді користуються підтримкою національних чи місцевих владних структур, які співпрацюють задля впровадження технічних нововведень для поліпшення діяльності морської галузі. У Голландії, Норвегії, Італії цей термін трактується в розширеному значенні та означає комплекс морських видів діяльності, які

переплітаються та взаємодіють (наприклад, мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судоремонт, рибальство, морський туризм, офшорні підприємства) [6, с. 307].

До кластеру входять інженерні, транспортно-експедиторські, стівідорні, логістичні компанії, портові оператори, суднохідні лінії, постачальники суден тощо. Спеціалізацію цього кластеру визначають дві ключові складові: 1) порти як елементи інтермодальних мереж; 2) морська комерція, яка переважно зорієнтована на обслуговування міжнародних ринків. До таких видів діяльності входять судноволодіння, агентування, кріюінгові агенції, брокерські компанії.

Основними цілями створення цього кластеру є збільшення тоннажу, обігу та прибутковості; збільшення кількості зайнятих; забезпечення підприємств – учасників кластеру висококваліфікованим персоналом; перетворення на центр підготовки кваліфікованих кадрів; лобювання інтересів; захист навколишнього середовища; підвищення якості логістичних послуг.

Створення транскордонного морського кластеру полегшить інтеграцію чорноморських портів України в сучасні міжнародні логістичні мережі, актуальність яких постійно зростає в умовах більшого застосування підприємствами концепції “just in time” («точно в строк»), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах з їх постачанням. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України як модуль цієї мережі отримує вигоду від залучення нових вантажопотоків. Однією із сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки є клас-

терна концепція, яка заснована на державному стимулюванні створення й розвитку кластерів у Євросередині [7, с. 29].

Транскордонний кластер розглядається як мережива організація територіально взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих підприємств, розташованих по обидва боки кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, зокрема постачальників послуг, а також виробників та покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади задля підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки [8].

Термін “transboundary cluster” відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки щодо здатності до інновацій [8], а саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасних інноваційних процесів. Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів та послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції та кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного та посилюючи конкурентні переваги як самих компаній, так і кластеру загалом (рис. 1).

Зарубіжний досвід свідчить про ефективність кластерної політики та її позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності економіки. Інтеграційні процеси у світі створюють



Рис. 1. Складові успішної роботи кластерних об'єднань

передумови формування міжнародних кластерів у транскордонних державах задля підвищення міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників.

Структурними елементами транскордонного кластеру є такі блоки (групи):

- виробничий;
- блок інноваційно-інформаційної інфраструктури, що об'єднує венчурні фірми, бізнес-інкубатори, дослідницькі та випробувальні центри, консалтингові та маркетингові агенції;
- науково-освітній (університети, лабораторії, НДІ);
- торгово-фінансовий (банки, лізингові компанії, маркетингові послуги, митний термінал);
- транспортно-логістичний та блок інженерної інфраструктури;
- блок постачальників сировини, матеріалів та обладнання (рис. 2).

Мета формування морегосподарського кластеру полягає у формуванні конкурентоспроможного національного морегосподарського комплексу на сучасному техніко-технологічному рівні, його інтеграції у світову економічну систему. Цілями формування морегосподарського кластеру перш за все є підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів, розвиток морської та експортно орієнтованих галузей, покращення координації в

рамках морегосподарського комплексу країни. Сьогодні немає єдиного механізму взаємодії суб'єктів, які стоять між виробником та кінцевим споживачем, тобто посередницьких, транспортних, експедиторських, сюрвеєрських, агентських та інших товаросупровідних компаній. Відсутність такого механізму негативно відображається на конкурентоспроможності вітчизняної продукції через високі транзакційні витрати, втрати часу, погіршення якісних характеристик товару [9].

Самоорганізація морегосподарського кластеру забезпечить розвиток міжнародних транспортних коридорів та реалізацію проектів щодо модернізації, реконструкції та будівництва сучасних перевантажувальних комплексів [10, с. 148]. Концептуальною перевагою кластеру є створення нових можливостей розвитку за рахунок синергетичних ефектів у процесі комплексного підходу до розвитку морської галузі. Серед основних переваг формування та функціонування морегосподарського кластеру в Україні для його учасників слід виокремити такі:

- 1) скорочення витрат підприємств – учасників кластеру на імобілізацію оборотних коштів на час знаходження їх в процесі доставки; це досягається за допомогою формування в рамках кластеру єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку;



Рис. 2. Структура морського кластеру

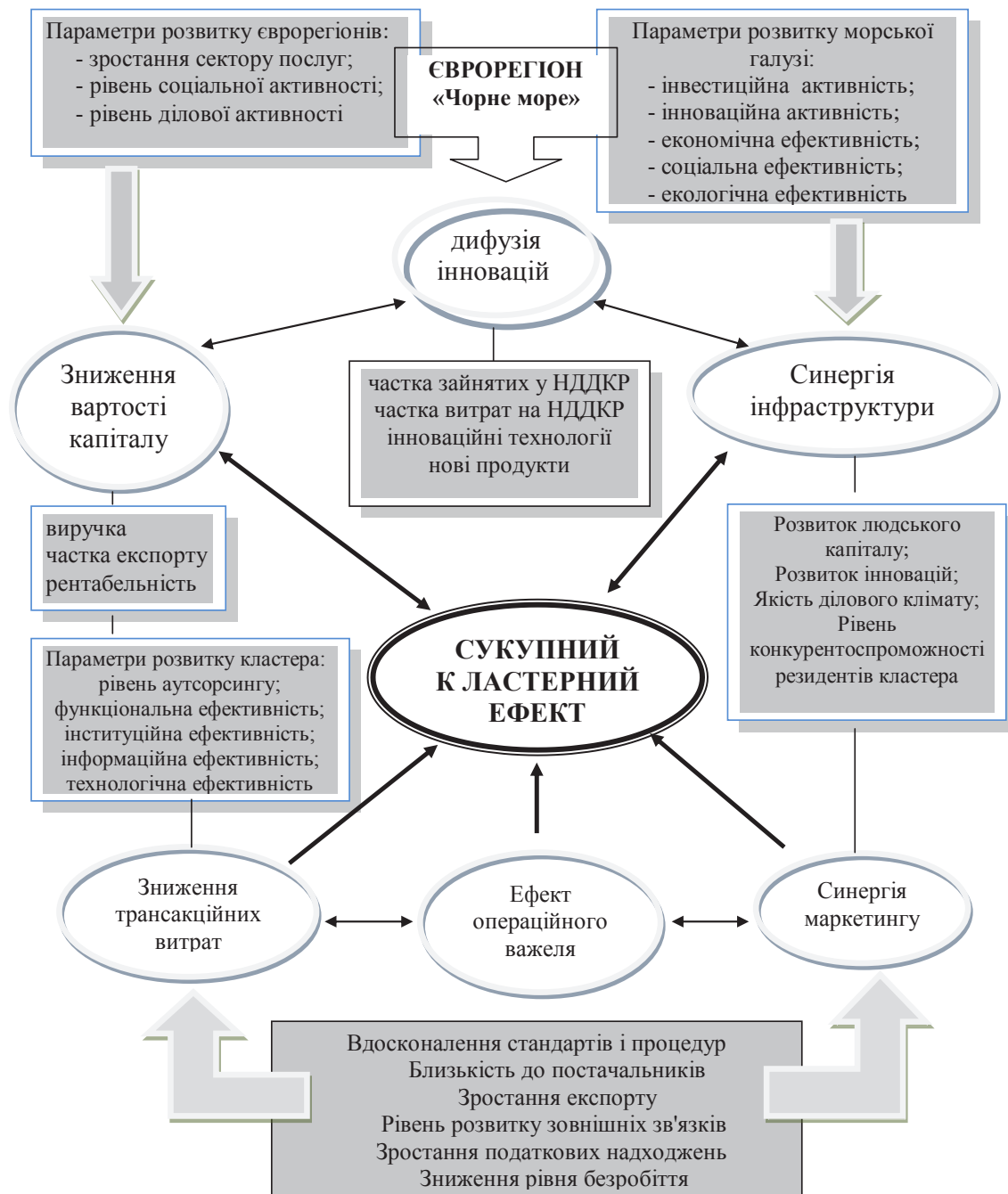


Рис. 3. Параметри ефективності транскордонних мережевих кластерів

2) централізація спільних для учасників кластеру функцій; в умовах постійного загострення конкуренції з боку морських держав світу підприємства морегосподарського комплексу (МГК) України поодиночки не в змозі проводити маркетингові, соціологічні дослідження, вживати ефективних економічних заходів щодо успішного конкурентного протистояння з боку великих іноземних корпорацій, тому існує нагальна потреба тісного співробітництва відповідних підприємств регіону для акумуляції розрізнених фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, що забезпечується в

умовах кластерного підходу до розвитку МГК України; з огляду на це перспективним є впровадження в рамках морегосподарського кластеру операційної та інформаційно-аналітичної системи, комплексної автоматизованої системи управління ризиками, розвиток сучасних автоматизованих технологій підтримки прийняття рішень, створення єдиних call-центрів, більш широке впровадження уніфікованого електронного документообігу та управлінського обігу;

3) переваги використання єдиної інфраструктури;

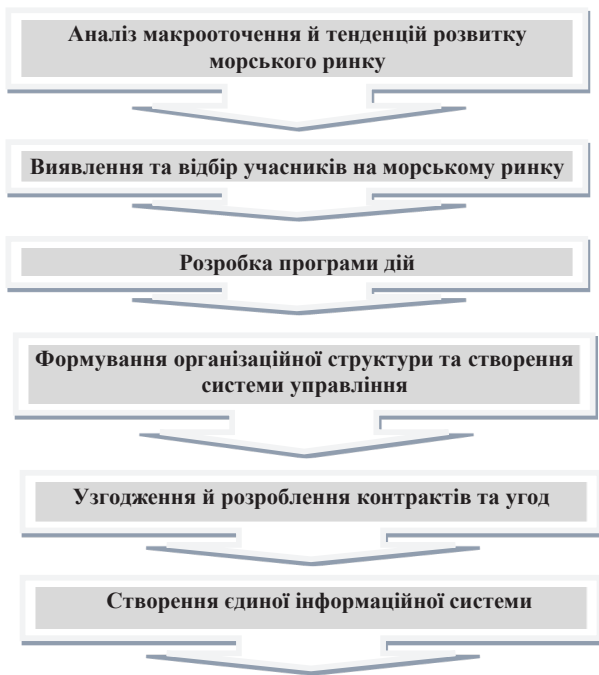


Рис. 4. Етапи кластерогенеза морської галузі

4) більш повне використання потенціалу транскордонного співробітництва, вихід на нові ринки;

5) збільшення обсягів експортних поставок вітчизняних виробників на базисних умовах "Incoterms" груп "C" та "D", які передбачають більше ризиків для постачальника, проте й значно більшу прибуткову (збутову) маржу;

6) полегшення отримання кредитів для підприємств кластеру, зокрема для такої капіталомісткої галузі, як суднобудування, завдяки залученню до роботи кластеру спеціалізованих фінансово-кредитних установ.

В разі досягнення ефективності кооперації виникає синергетичний ефект, тобто взаємодія двох або більше факторів, що характеризується тим, що їх дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми. Цей ефект виявляється у зниженні інтегральних корпоративних витрат, що виникає за рахунок багатофункціонального використання ресурсів. Користь, отримана в результаті синергетичного ефекту, тобто від комбінування двох або більше елементів, збільшується таким чином, що продуктивність цієї комбінації вище, ніж сума її окремих елементів.

Такий підхід веде до формування портівих логістичних мереж, які охоплюють різноманітні транспортні вузли (наприклад, спеціалізовані порти, термінали, складські та виробничі потужності, промислові об'єкти), діяльність яких залежить від вантажної роботи великих портів.

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження можна зробити такі висновки.

1) Використання кластерної концепції в Чорноморському регіоні дасть змогу максимально ефективно використовувати наявний транзитний потенціал Єврорегіону «Нижній Дунай», результатом чого буде зростання його конкурентоспроможності та економічної безпеки; в результаті активізації процесу кластерогенеза морська галузь підвищить свою ефективність за рахунок дії зовнішніх ефектів-екстерналій, а саме мережевих, синергії, агломерації, «переливання», соціальних.

2) Сьогодні необхідні розроблення та реалізація транскордонної стратегії розвитку Єврорегіону «Чорне море» з урахуванням європейського досвіду трансрегіонального стратегування, об'єктом якого є сталий соціально-економічний розвиток єврорегіональної системи в єдності її людського, природно-ресурсного й виробничого потенціалів та інституційного середовища. Для формування цілісної, ефективної політики розвитку транскордонного співробітництва з активною участю периферійних регіонів України необхідно розробити теоретико-методологічні основи квазіінтеграції суб'єктів підприємництва в рамках Єврорегіонів та обґрунтувати нові форми та механізми її поглиблення у зв'язку з концепцією мережевих кластерних систем.

3) Кластерогенез морської галузі сприятиме об'єднанню зусиль окремих учасників морсько-господарського комплексу України для досягнення високого економічного результату, в основі якого лежать інновації. Водночас участь в кластері науки дасть змогу скоординувати дослідження в напрямі задоволення потреб морського бізнесу та прискорити комерціалізацію наукових розробок. Використання кластерної концепції в приморському регіоні дасть змогу максимально ефективно використати наявний транзитний потенціал Єврорегіону, результатом чого буде вирішення низки соціально-економічних проблем як морської галузі, так і Єврорегіону.

4) Регіональна влада отримує можливість вирішити низку наявних соціально-економічних проблем та брати участь в розробленні стратегії розвитку галузі з урахуванням інтересів та пріоритетів Дунайсько-Чорноморського Єврорегіону.

5) Кластерні структури дадуть змогу вийти морській галузі, а також окремим учасникам господарювання на якісно новий рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку транспортних послуг. Таким чином, функціонування кластерних структур в Дунайсько-Чорноморському басейні ґрунтоване на взаємовигідній співпраці бізнесу, наукових організацій, навчальних установ та місцевої влади.

Список використаних джерел:

1. Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics. L., 1928.
2. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y., 1980.
3. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
4. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. New York : Free Press, 1985. 450 p.
5. Коваленко С.И. Еврорегион «Нижний Дунай»: перспективы развития инновационных форм трансграничной кооперации в условиях расширения ЕС. *Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ* : сборник научных трудов. Ростов-на-Дону ; Донецк : ДонНУ, 2013. С. 203–207.
6. Осипов В.М., Єрмакова О.А. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів. *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць. № 36. Одеса : ОДЕУ, 2009. С. 305–311.
7. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів. *Економіст*. 2008. № 10. С. 27–30.
8. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів* : збірник наукових праць / відп. ред. Є.І. Бойко. Вип. 3 (71). Львів : НАН України, Ін-т регіональних досліджень, 2008. С. 129–141.
9. Макогон Ю.В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС. *Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ* : сборник научных трудов. Одесса ; Донецк : ДонНУ, 2008. 966 с.
10. Филиппова С.В., Сааджан В.А., Глушенко В.Д. К вопросу формирования морехозяйственных кластеров. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 5 (15). С. 146–151.

УДК 339.7

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-8>**Лизун М.В.**доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету**Ліщинський І.О.**кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету**Lyzun Mariia**

Ternopil National Economic University

Lishchynskyy Ihor

Ternopil National Economic University

**ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ
ТА МУЛЬТИЛАТЕРАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ****TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL
AND MULTILATERAL MONETARY INTEGRATION**

У статті розкрито основні інституційно реалістичні сценарії розвитку валютного мультилатералізму. Виокремлено п'ять сценаріїв розвитку географії монетарних відносин. Розглянуто рівні, на яких реалізуються процеси регіональної валютної інтеграції в посткризовому світі. Проаналізовано приклади реальної імплементації технології блокчейн в повсякденній практиці. Доведено, що найбільші перспективи застосування блокчейна відкриваються в царині функціонування центральних банків зокрема та грошово-кредитних відносин загалом. Встановлено, що світова валютна система розвивається в напрямі розвитку системи регіональних валют, створення єдиної світової резервної валюти або вдосконалення вже наявних СПЗ Міжнародного валютного фонду.

Ключові слова: валютний мультилатералізм, грошова маса, інфляція, регіональна валютна інтеграція, валюта, валютний режим, криптовалюта.

В статті раскрыты основные институционально реалистичные сценарии развития валютного мультилатерализму. Выделено пять сценариев развития географии монетарных отношений. Рассмотрены уровни, на которых реализуются процессы региональной валютной интеграции в посткризисном мире. Проанализированы примеры реальной имплементации технологии блокчейн в повседневной практике. Доказано, что наибольшие перспективы применения блокчейна открываются в области функционирования центральных банков в частности и денежно-кредитных отношений в целом. Установлено, что мировая валютная система развивается в направлении развития системы региональных валют, создания единой мировой резервной валюты или усовершенствования уже существующих СДР Международного валютного фонда.

Ключевые слова: валютный мультилатерализм, денежная масса, инфляция, региональная валютная интеграция, валюта, валютный режим, криптовалюта.

The article is devoted to consideration of the main institutionally realistic scenarios for the development of monetary multilateralism. Five scenarios are distinguished for the development of the geography of monetary relations: 1) in-width integration – consolidation of existing and formation of new regional monetary alliances; 2) in-depth integration – functional complications of existing monetary alliances; 3) global monetary multilateralism (with its extreme – currency unification) due to the strengthening of the IMF's role, reorganization of the mechanism for the functioning of SDRs or strengthening the official digitalization of foreign exchange (e-SDR or "Fedcoin"); 4) gradual replacement of real currency with virtual currencies; 5) strengthening the fragmentation of geographical currency relations and collapse of existing regional economic and currency blocks (similar to Brexit or permanent threat of Grexit, Polexit, etc.) and the loss of the geographical framework of the currency integration – on the contrary, currency associations will acquire a plurilateral non-regional character. The levels at which the processes of regional monetary integration in the post-crisis world are implemented are considered. The examples of real implementation of the blockchain technology in everyday practice are analyzed. It is proved that the greatest prospects for blockchain application are opened in the sphere of functioning of central banks and monetary and credit relations in general. It is argued that the world monetary system is developing in the direction toward the system of regional currencies, the creation of a single world reserve currency or the improvement of existing SDRs of the International Monetary Fund.

Key words: monetary multilateralism, money supply, inflation, regional monetary integration, currency, cryptocurrency.

Постановка проблеми. Дослідження процесів трансформації світової валютної системи зумовлене новітніми тенденціями в розвитку міжнародної фінансової архітектури, такими як глобалізація, регіоналізація, валютні протистояння основних центрів економічної сили. Крім того, використання як світової резервної валюти національної валюти однієї з країн-лідерів приводить до значних суперечностей щодо розміщення міжнародної фінансово-економічної сили. Нестійкість курсів валют, що характерна для сучасної валютної системи, негативно впливає на розвиток міжнародної торгівлі, всієї системи міжнародних розрахунків загалом, що сприяє виникненню необхідності пошуку шляхів підвищення їх стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку регіональної та мультилатеральної валютної інтеграції висвітлені в працях таких вчених, як Дж.М. Кейнс, С. Накамото, П.-Ж. Прудон, Дж. Конінг, Б. Бродбент, Я. Смец, М. Раскін, Д. Єрмак.

Метою статті є визначення трендів розвитку регіональної валютної інтеграції та виокремлення сценаріїв розвитку валютного мультилатерализму.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку 2000-х рр., натхненні успіхом

ЄЕВС, починають виникати численні регіональні валютні ініціативи. Однак глобальна фінансова криза 2008 р. і суверенна боргова криза в Європі суттєво сповільнили ці процеси. Швидше за все, після досягнення певної глобальної економічної стабілізації валютна регіоналізація надалі інтенсифікуватиметься. Разом з наявними нечисленними валютними союзами формуватимуться нові інтеграційні структури, їх прототипи різної міри готовності вже задекларовані для країн Перської затоки (зі спільною валютою «халіджі»), Східноафриканської спільноти (східноафриканський шилінг), Західноафриканської монетарної зони (еко), країн АСЕАН+3 (азійська валютна одиниця) тощо. Сьогодні можна виділити п'ять сценаріїв розвитку географії монетарних відносин.

1) Інтеграція в ширину, тобто укрупнення наявних та формування нових регіональних валютних альянсів, що в перспективі приведе до становлення декількох (здебільшого за континентальним підґрунтям) потужних та конкуруючих між собою таборів держав на основі спільної ефективної валюти (при цьому номінальна форма валют об'єднань може бути відмінною, однак буде спостерігатися жорстка прив'язка курсів валют до обмеженої кількості

якорів за типом «долар США – СКВС» чи «євро – зона КФА»).

2) Інтеграція в глибину, тобто функціональне ускладнення наявних валютних альянсів (фіскально-фінансова складова ЄЕВС, торговельний аспект африканських валютних альянсів) [1].

3) Глобальний валютний мультилатералізм (в крайньому разі має місце валютна уніфікація) через посилення ролі МВФ шляхом реорганізації механізму функціонування СПЗ чи посилення офіційної діджиталізації сфери валютних відносин (емісія е-СПЗ чи «федкоїну»).

4) Поступове заміщення реальних валют криптовалютами на основі конкуренції між останніми за розподіл сфер впливу, як географічних, так і функціональних.

5) Посилення фрагментації географії валютних відносин з розпадом наявних регіональних економічних та валютних блоків (за аналогією з Брекзітом чи перманентною загрозою Грекзіту, Полекзіту тощо) та втратою географічного каркасу валютної інтеграції, натомість валютні об'єднання набуватимуть плюрилатерального нерегіонального характеру.

Загалом в посткризовому світі процеси регіональної валютної (прото-)інтеграції продовжуються на трьох рівнях:

- створення регіональних об'єднань, що пропонують механізм взаємного розподілу ліквідності;
- впровадження регіональних платіжних систем;
- макроекономічна координація в рамках класичних валютних союзів.

Одним з можливих трендів розвитку валютної інтеграції є глобальна монетарна уніфікація, або валютний мультилатералізм, за якого весь світ стає єдиним валютним регіоном. В історичній ретроспективі деякі функції світових грошей виконували іспанський долар (XVII – XIX ст.), золото (XIX – XX ст.), долар США (1941–1976 рр., неформально й донині). Свого часу зроблено розрізнені заяви щодо необхідності формування валютних структур кошикового типу з різним контентом (за участю резервних валют, юаня, російського рубля, рупії тощо), створення нових наднаціональних валют, повернення до золотого стандарту, введення «натуральних» валют, офіціалізації криптовалют тощо. Нині через загострення геополітичних протистоянь не видається ймовірним те, щоб якась із наявних національних валют отримала офіційний статус планетарного платіжного засобу. Аналогічні причини зумовлюють неможливість виникнення нових глобальних об'єднань ключових національних валют, про що велись дискусії в більш ранніх працях між-

народних політиків та економістів. У сучасних умовах найбільш вірогідною видається модель витіснення реального монетарного простору віртуальним [2], яка виявляється у становленні глобальної електронної валютної системи.

Розглянемо основні інституційно реалістичні сценарії розвитку валютного мультилатералізму.

1) Реорганізація механізму спеціальних прав запозичень, тобто резервного та платіжного засобу МВФ кошикового типу. Незважаючи на те, що з різних причин функціонал СПЗ неповністю реалізовується, за своєю природою цей інструмент відповідає сутності наднаціональної валюти. Проте принципи обігу СПЗ потребують низки таких вдосконалень:

– реформа системи дистрибуції СПЗ, яка сьогодні жорстко прив'язана до частки у статутному капіталі Міжнародного валютного фонду; остання ж розраховується відповідно до ролі держави у світовій економіці (залежить від розміру ВВП, відкритості, динаміки та обсягів міжнародних резервів); проте саме країни, що розвиваються, найбільшою мірою потребують СПЗ для покращення міжнародної ліквідності, отже, баланс дистрибуції варто дещо переглянути, збільшивши залучення менш розвинутих держав, не порушивши стабільності системи; крім того, пропорція СПЗ у валютних резервах держав залишається мізерною, що робить принципово неможливим використання інструмента для виконання функціоналу провідної резервної валюти; отже, вважаємо за доцільне поступово збільшувати пропозицію СПЗ в активному обігу, а також переглянути засади їх дистрибуції між державами – членами МВФ;

– розширення операційного діапазону функціонування СПЗ; сьогодні обіг СПЗ здійснюється фактично між рахунками державних інститутів (центральных банків чи міністерств фінансів); однак для того, щоби бути повноцінною наднаціональною валютою, необхідно розширювати сферу циркуляції СПЗ, залучаючи до обміну та інвестицій приватні фірми чи інститути; МВФ міг би здійснити спробу емісії корпоративних цінних паперів, деномінованих у СПЗ, підвищивши динамічність та популярність системи;

– посилення організації управління СПЗ; сучасна система менеджменту обігу СПЗ де-факто контролюється США (меншою мірою – ЄС), що робить проблематичним незалежне прийняття рішень з боку МВФ; після того, як операційне поле використання СПЗ зазнало лімітації, апарату МВФ варто надати значно ширших повноважень, які забезпечать меншу залежність від впливу центральных банків окремих держав-членів;

– вдосконалення правил визначення вартості СПЗ; з 1 жовтня 2016 р. по 30 вересня 2021 р. курс СПЗ буде формуватися відповідно до такого вагового співвідношення курсів п'яти валют: американський долар – 41,73%, євро – 30,93%, китайський юань – 10,92% (вперше введений до складу валютного кошика), японська єна – 8,33%, фунт стерлінгів – 8,09% [3]; однак такий середньостроковий за характером принцип формування складу та співвідношення валютного кошика не дає змогу оперативно реагувати на зміни глобальної економіки, що вимагатиме перегляду механізму курсоутворення відповідно до зростання функціоналу СПЗ, хоча МВФ залишає за собою право внесення оперативних змін раніше, ніж у 2021 р., за нагальної потреби.

Більш активне залучення СПЗ до міжнародних валютно-фінансових відносин, на чому наполягають деякі країни (особливо Китай після введення юаня до валютного кошика), дасть змогу подолати парадокс Тріффіна, тобто протиріччя між міжнародним характером використання та національною природою валют. Однак зрозуміло, що процес заміщення долара США як ключової валюти не може бути легким у досягненні, адже це потребує консолідації зусиль, гармонії між глобальними політичними та економічними акторами, чого важко досягти найближчим часом.

2) Витіснення реального монетарного простору віртуальним. Поява та поступовий прогрес електронних валют, які розвивались паралельно з діджиталізацією повсякденного життя соціуму, зумовлюють необхідність трансформації міжнародної валютної системи, зокрема, шляхом спонтанної монетарної мультилатералізації. Логічним кроком розвитку світової економіки є емісія центральними банками офіційних національних електронних валют, які поступово витіснятимуть з обігу паперові гроші. Таку ініціативу вже озвучив у 2016 р. голова Народного банку Китаю Ч. Сяочуань. Можна також виділити два потенційні сценарії розвитку електронної моновалютної системи, а саме централізований (електронні СПЗ) та децентралізований (криптовалюти).

Модель електронних СПЗ (е-СПЗ) пропонувалась деякими китайськими дослідниками [2; 4] як один з варіантів реформи системи спеціальних прав запозичення. Лейтмотив ідеї полягає в запровадженні прототипу механізму глобального центрального банку на основі електронної валютної системи. Передбачається, що передусім е-СДР виконуватиме лише резервну функцію з поступовим збагаченням

інструментарію функціями платежу та ступеня вартості.

Можна виокремити три основоположні принципи моделі е-СДР. По-перше, якорем е-СДР, як і таргетом системи, повинні бути рівень глобального економічного зростання та темпи інфляції, на основі яких детермінуватиметься пропозиція валюти, адже курс валюти за такої системи стає рудиментом. Пропозиція валюти генерується автоматично на основі програмного алгоритму з використанням даних телеметрії терміналів та їх хабів.

По-друге, необхідно запровадити набір операційних правил, які будуть досить прозорими для досягнення консенсусу щодо мультинаціонального валютного кредитування, тобто фактично відбувається повернення до принципів Міжнародного клірингового союзу, пропонуваного Дж.М. Кейнсом, що за правильної організації може бути абсолютно безінфляційним. Цікаво, що філософські обґрунтування цієї проблематики здійснені ще в працях мютоєлістів, тобто послідовників ідей П.-Ж. Прудона, у XIX ст. та представників інших анархічних напрямів економічної теорії.

По-третє, критерій залучення не повинен мати обмежень, тому в системі е-СДР необхідно створити умови для участі широкого кола суб'єктів, зокрема урядів, підприємств, фінансових установ, фізичних осіб.

Другий сценарій розвитку віртуального мультилатералізму базується на принципі децентралізації, характерними прикладами використання якого є популярні сьогодні системи криптовалют. Запустивши у 2009 р. електронну валюту біткоїн¹, С. Накамото, без сумніву, розпочав нову віху розвитку платіжних систем, яка в перспективі може трансформуватись у глобальну моновалютну платформу, витіснивши з часом національні грошові одиниці. Вже наприкінці 2017 р. біткоїн став шостою за капіталізацією валютою світу, обійшовши російський рубль, британський фунт стерлінгів та швейцарський франк.

Успіх біткоїну дав поштовх появі численних криптовалют-аналогів, кожній з яких властиві певні особливості. Так, за станом на 21 лютого 2018 р. кількість криптовалют в обігу становила 1 515 і продовжує щоденно зростати [6]. Засновниками криптовалют стають як окремі фізичні особи, так і уряди держав (наприклад, "El Petro" випускається урядом Венесуели), корпорації ("KodakCoin"), університети ("Feathercoin" емітується одним з коледжів Оксфордського університету). Заради справедливості варто відзначити, що значна частина з них випускається винятково для особистої вигоди емітента, часто проект закривається через кілька тижнів

¹ Концепт біткоїну опублікований у 2008 р. [5].

після ICO (англ. "initial coin offering" – «первинна пропозиція монет»)².

Незважаючи на різноманіття, сьогодні жодна з наявних криптовалют не підходить для виконання функцій світової валюти. На поточному етапі становлення, мабуть, найбільшими проблемами криптовалют є їх занадто висока негарантована «фіатність», що зумовлює значний ризик цілковитого позбавлення активів в разі закриття проекту чи втрати рахунка, та висока волатильність курсу.

Незважаючи на те, що жодна з наявних криптовалют не відповідає трьом критеріям одночасно, всі вони ґрунтуються на технології, яка в перспективі може змінити економічне обличчя світу. Йдеться про блокчейн (англ. "blockchain"), тобто технологію розподілення баз даних, яка підтримує перелік взаємопов'язаних ланцюгів записів, що містять певну інформацію (так званих блоків), захищених за допомогою криптографії. При цьому кожний блок містить власний унікальний криптографічний ідентифікатор, який ідентифікує (пов'язує) його з попереднім блоком схеми. Після додавання в блокчейн блоки вже неможливо змінити без втрати даних про всі подальші ланцюги, що негайно інформує інших користувачів системи про обхід правил. Це дає можливість відмовитись від використання модифікованої версії ланцюжка, тому що без визнання модифікованого блоку процесу він стає нелегітимним, та продовжувати працювати з вихідною гілкою блоків.

Технологія блокчейна забезпечує значні переваги під час використання в економіці та повсякденному житті. Основні позитиви пов'язані насамперед з такими особливостями технології:

- верифікація об'єктів, товарів, споживачів тощо з присвоєнням їм цифрового ідентифікатора, що дає змогу відстежувати всю історію їх трансакцій;

- токенизація активів, що підвищує безпеку передачі даних (насамперед, здійснення платежів) за допомогою системи шифрування, за якої продавець/відправник не отримує безпосередніх реквізитів покупця/одержувача (щоправда, сам токен, через який відбувається вираження активів, наприклад обсяг спожитої енергії, кількість авіаперельотів, отримує додаткову альтернативну вартість, що може привести до неоднозначних наслідків);

- теоретична децентралізація системи, яка на практиці, однак, не завжди підтверджується.

Технологія блокчейна вже має приклади реальної імплементації в повсякденній практиці. Насамперед йдеться про такі сфери:

- фінанси, а саме ідентифікація клієнтів ("SecureKey", 6 канадських банків), корпоративне голосування ("Broadridge Financial Solutions", "JPMorgan", "Northern Trust", "Banco Santander"), взаємозалік бонусів різних програм лояльності ("China UnionPay", "IBM"), міжбанківський трансфер коштів (Комерційний банк Катару, банки Туреччини, Оману, ОАЕ, Єгипту, Індії), міжбанківська система взаєморозрахунків ("Euroclear", банки "Citi", "Scotiabank" тощо), угоди з нерухомості ("ABN Amro", "IBM"), обмін документами ("Digital Ecosystem", «Ощадбанк» і ФАС РФ);

- енергетика, а саме платформа для продажу й покупки електроенергії ("Grid Singularity"), проект зарядки електромобілів і торговий майданчик для екологічно чистої енергії ("RWE"), платформа прямої покупки і продажу електроенергії ("Powerpeers", "Vattenfall Europe Innovation GmbH"), торгівля квотами на CO2 ("Energy-Blockchain Labs", "IBM");

- медицина, а саме система карток медичного обліку ("MedRec", "MIT Media Lab"), система обліку рецептів ("Chronicled");

- логістика, а саме управління доставкою продуктів ("Walmart", "IBM");

- державне управління, а саме реєстрація прав на землю ("Bitfury", Національне агентство з реєстрації суб'єктів господарювання Грузії), продаж державних активів (e-Auction 3.0, Distributed Labs).

Однак чи не найбільші перспективи застосування блокчейна відкриваються в царині функціонування центральних банків та грошово-кредитних відносин загалом. Емісія цифрової альтернативної валюти центральним банком з наданням можливості безпосереднього володіння нею фізичними чи юридичними особами може стати екзистенційним викликом прошарку комерційних банків.

Кардинально трансформуються також ключові принципи грошово-кредитної політики, адже на зміну опосередкованому й не завжди достатньо сигнальному регулюванню через зміну облікової ставки центральні банки отримують можливість безпосереднього таргетування пропозиції грошей. Крім того, безпосередній доступ юридичних та фізичних осіб до грошової бази центрального банку робить (принаймні в теорії) попит на гроші більш прогнозованим, тобто йдеться про відновлення принципів класичного монетаризму, за якого відбувається врівноваження попиту та пропозиції грошей за відсутності інфляції як такої.

² Згідно зі статистикою одного з найбільших ICO-трекерів "TokenData" у 2017 р. проведено 902 ICO. З них 142 таких проекти закрилися ще на етапі збору коштів, а 276 ініціатив збанкрутували відразу після цього, тобто 46% усіх ICO 2017 р. завершилися банкрутством підприємств, адже вони не тривали навіть рік. Збанкрутілі компанії зібрали загалом 104 млн. дол. США [7].

Потенційно національні цифрові валютні системи на основі технології блокчейна могли б трансформуватись у регіональні валютні інтеграційні угруповання чи навіть глобальний цифровий валютний альянс. Наприклад, голова ЄЦБ М. Драгі зазначав, що експерти активно досліджують можливість запровадження блокчейна в систему ЄЕВС, однак ще поки не готові до його емпіричного втілення [8]. Обговорення можливостей емісії криптовалюти центральними банками наводиться в працях Дж. Конінга [9], Б. Бродбента [10], Я. Смеца [11], М. Раскіна, Д. Єрмака [12] та інших науковців. Така валюта вже отримала неформальну назву федкоїна.

Формування нової міжнародної валютної системи є тривалим та складним процесом неперервного вдосконалення, який визначає та активізує її нові принципи для утворення повноцінно функціонуючої системи за структурної єдності та органічної взаємодії всіх її елементів.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, в умовах глобалізації для нормального функціонування світової економіки необхідна стабільна, передбачена та функціонуюча за заздалегідь відомими правилами міжнародна валютна система, в основі якої буде лежати підтримка макроекономічної та фінансової дисципліни провідними світовими економіками. Для подолання наявної асиметричності системи як джерела глобальної нестабільності потрібні реформи, що відходять від реставрації старих принципів «вашингтонського консенсусу» та дадуть змогу побудувати нову систему, що базуватиметься на справедливому порядку у світовій економіці. Пошук нових інструментів світової валютної системи розвивається в напрямі розвитку системи регіональних валют, створення єдиної світової резервної валюти або вдосконалення вже наявних СПЗ Міжнародного валютного фонду, а також офіціалізації децентралізованої системи криптовалют.

Список використаних джерел:

1. Лизун М., Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми. *Економічний простір*. 2017. № 118. С. 47–59.
2. Liao J., Chen X., Li S. The exploration of the path of super-sovereign currency. *Proceedings of the 2017 International Conference on Management Engineering and Service Sciences*. ACM, 2017. P. 311–315.
3. International Monetary Fund. Special Drawing Right (SDR). URL: <http://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR> (last accessed: 19.02.2018).
4. Yao Y., Yang T. ESDR: the ideal super sovereign currency innovation. URL: http://www.cnstock.com/v_news/sns_bwks/201511/362507.htm.
5. Nakamoto S. Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system. 2008. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
6. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com/all/views/all> (last accessed: 21.02.2018).
7. Sedgwick K. 46% of Last Year's ICOs Have Failed Already. *Bitcoin News*. 2018. URL: <https://news.bitcoin.com/46-last-years-icos-failed-already>.
8. De Sandro L. Monetary policy with the support of blockchain: an (im)possible future. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/monetary-policy-support-blockchain-impossible-future-luca-de-sandro> (last accessed: 28.02.2018).
9. Koning J. Fedcoin: A central bank-issued Cryptocurrency. *R3 Rep*. 2016. Vol. 15.
10. Broadbent B. Central banks and digital currencies. London : Speech London School Economics. 2016. Vol. 2. URL: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/speeches/default.aspx>.
11. Smets J. Fintech and Central Banks. Speech at the Colloquium of the Belgian Financial Forum in cooperation with Suerf, Fintech and the Future of Retail Banking, Brussels, December, 2016. URL: https://www.suerf.org/docx/l_ec5decca5ed3d6b8079e2e7e7bacc9f2_9467_suerf.pdf.
12. Raskin M., Yermack D. Digital currencies, decentralized ledgers, and the future of central banking. *National Bureau of Economic Research*, 2016. URL: <https://www.ccilindia.com/Documents/Rakshitra/2016/May/Article%20Summary.pdf>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-9>**Белявцева В.В.**

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Beliaitseva Viktoriya

National University of Urban Economy in Kharkov of O.M. Beketov

СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУТУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ

LOCAL GOVERNMENT INSTITUTION IN UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES

У статті автором поєднуються щонайменше два стратегічні напрями державної регіональної політики, а саме зміна інституційних умов місцевого самоврядування та формування на практиці оновлених організаційно-економічних систем і механізмів місцевого самоуправління. Перший напрям включає створення законодавчої та нормативно-правової бази для забезпечення реформ, другий напрям передбачає укріплення позицій територіальних утворень як органів самоуправління, докорінне підсилення рівня їх спроможності вирішувати питання діяльності та розвитку власними ресурсами й зусиллями. Акцент зроблено на теоретичній базі децентралізації влади, реальних практичних кроках розвитку цього процесу в Україні, механізмі управління реформами у сфері місцевого самоврядування, територіальній самоорганізації. Особливу увагу приділено створенню ОТГ в Харківській області та забезпеченню їх спроможності самостійно вирішувати питання господарської діяльності на своїй території.

Ключові слова: влада, управління, об'єднана територіальна громада (ОТГ), децентралізація, місцеве самоврядування, бюджет.

В статье автором сочетаются как минимум два стратегических направления государственной региональной политики, а именно изменение институциональных условий местного самоуправления и формирование на практике обновленных организационно-экономических систем и механизмов местного самоуправления. Первое направление включает создание законодательной и нормативно-правовой базы для обеспечения реформ, второй направление предусматривает укрепление позиций территориальных образований как органов самоуправления, коренное усиление уровня их способности решать вопросы деятельности и развития собственными ресурсами и усилиями. Акцент сделан на теоретической базе децентрализации власти, реальных практических шагах развития этого процесса в Украине, механизме управления реформами в сфере местного самоуправления, территориальной самоорганизации. Особое внимание уделено созданию ОТО в Харьковской области и обеспечению их способности самостоятельно решать вопросы хозяйственной деятельности на своей территории.

Ключевые слова: власть, управление, объединенная территориальная община (ОТО), децентрализация, местное самоуправление, бюджет.

In the article the author combines at least two strategic directions of the state regional policy, namely: the change of institutional conditions of local self-government and the formation in practice of updated organizational and economic systems and mechanisms of local self-government. The first direction involves the creation of a legislative and regulatory framework for reform, the second one – it aims to strengthen the position of territorial entities as bodies of self-government, to radically strengthen the level of their ability to solve issues of activity and development of their own resources and efforts. The research focuses on the theoretical basis of decentralization of power, real practical steps in the devel-

opment of this process in Ukraine, the mechanism for managing reforms in the field of local self-government and territorial self-organization. Particular attention is paid to the creation of UTC in the Kharkov region and to ensure their ability to independently solve issues of economic activity in their territory. It is proved that UTC is a non-profit organization and its task is only to fill its budget and use it effectively. It is believed that such a representation is essentially limited and does not correspond to reality. There is confidence that the more extensive UTC organizes a business, the more beneficial it will be for the community as a whole and for its citizens. The article focuses on the principles of "subsidiarity", which is considered in Europe as the lowest limit of state intervention in decision-making of local significance. It is proved that the reform of local self-government in Ukraine is based on the transfer of power functions, rights and responsibilities from the Central State apparatus to the local level, and, in the first instance, an appropriate legislative framework is created and further developments in this area are being continued.

Key words: government, administration, united territorial community (UTC), decentralization, local self-government, budget.

Постановка проблеми. У досліджуваній темі поєднуються щонайменше два стратегічні напрями державної регіональної політики, а саме зміна інституційних умов місцевого самоврядування та формування на практиці оновлених організаційно-економічних систем і механізмів місцевого самоуправління. Перший напрям включає створення законодавчої та нормативно-правової бази для забезпечення реформ, а другий напрям передбачає укріплення позицій територіальних утворень як органів самоуправління, докорінне підсилення рівня їх спроможності вирішувати питання діяльності та розвитку власними ресурсами й зусиллями. В другому напрямі перші реальні кроки й суттєві успіхи досягнуті на шляху створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Саме у сфері реформи місцевого самоврядування Україна має реальні практичні успіхи.

«Урядовий портал» електронного ресурсу констатує, що процес децентралізації в Україні розпочато з 2014 р. з прийняттям Концепції реформ місцевого самоврядування та територіальної організації влади (1 квітня 2014 р.), Законів «Про співробітництво територіальних громад» (17 червня 2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (5 лютого 2015 р.) та внесенням змін до Бюджетного та Податкового кодексів щодо фінансової децентралізації.

Започаткований процес узгоджений з основами Європейської хартії місцевого самоврядування, а з наукової точки зору його слід розглядати як стратегію створення в Україні дієвого спроможного інституту місцевого самоврядування на базовому рівні соціально-економічних відносин. В практичну його основу закладені ОТГ. У процесі децентралізації громади отримали повноваження, власні матеріальні ресурси, фінанси та фінансову допомогу.

Стратегічна мета реформ полягає у створенні комфортного та безпечного середовища для життя людини в Україні, а також умов для динамічного розвитку регіонів на принципах:

- передачі максимальної кількості владних повноважень та компетенцій на найближчий до громадянина рівень;
- добровільного об'єднання та укрупнення громад;
- фінансової децентралізації;
- збереження адміністративно-регуляторних функцій за державними інституціями.

Для України процес реформ та децентралізації влади ускладняється браком такого досвіду, тому важливо вивчати результати цього процесу інших європейських країн, зокрема Польщі [1], де зараз створено 16 воєводств, 373 повіти, 2 489 гмінів. Досвід Польщі показав, що регіональні самоврядні структури надали імпульс розвитку держави загалом.

Значення світових процесів децентралізації влади розуміється в Україні й має підтримку. Як зазначає депутат Житомирської міської ради Т. Нагилевський, «цивілізованим народом править не президент, не парламент і не уряд. Цивілізований народ править собою сам через систему самоврядування, а органи державної влади (законодавчої, виконавчої та судової) повинні захищати це самоврядування від втручання зовнішніх чинників, маючи на це силові структури та збираючи податки на своє і їхнє утримання» [1].

В нашому дослідженні акцент зроблено на теоретичній базі децентралізації влади, реальних практичних кроках розвитку цього процесу в Україні, механізмі управління реформами у сфері місцевого самоврядування та територіальній самоорганізації. Особливу увагу приділено створенню ОТГ в Харківській області та забезпеченню їх спроможності самостійно вирішувати питання господарської діяльності на своїй території.

Метою статті є розкриття сутності становлення інституту місцевого самоврядування в Україні та визначення його впливу на розвиток територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці виявлено, що економічний

розвиток держав та регіонів підпорядкований складному механізму циклів, які пов'язані як зі зміною технологічних укладів, так і з характером організації систем управління. Одним з критеріїв якості організації систем управління та їх ефективності є рівень пропорційності між централізмом адміністрування та демократією на місцях. «Зацентралізовані» моделі управління сьогодні все частіше втрачають свої позиції, а «маятник змін» переміщується в бік децентралізації. Особливо це важливо й помітно на практиці країн, що занадто довго перебували в так званому таборі соціалістичної орієнтації, серед яких Україна була одним з лідерів.

Сучасна національна політика в Україні, де започатковано євроінтеграційний процес, формує нову модель децентралізованого типу, переборюючи як внутрішні політико-організаційні складності, так і зовнішні впливи. В науковому трактуванні країна визначає для себе «новий регіоналізм» та децентралізацію [2].

Децентралізація має декілька важливих складових, а саме:

- політичну (передача владних повноважень з центру на місця);
- організаційно-адміністративну (утворення територіальних об'єднань та систем управління різного типу);
- фінансову (перерозподіл податкових джерел, норм, потоків);
- соціальну (підвищення рівня громадської самосвідомості населення).

Разом ці складові становлять основу реформацийного процесу, націленого на розбудову нової моделі державної регіональної політики та просторової самоорганізації населення. Цільова політична установка й мета реформи місцевого самоврядування полягає у створенні умов для економічного та соціального розвитку країни, забезпечення її переходу в «клуб» найбільш розвинених держав світу. Ще однією важливою метою децентралізації є зближення уряду й народу. Для України ця мета має бути включена не в далекі стратегічні пріоритети, а в реальний практичний механізм поточних завдань сучасної політики.

В процесі децентралізації маємо необхідність дотримуватись балансу розподілу повноважень, ресурсів та відповідальності влади, щоби зберегти важелі впливу держави достатньої сили та мобільності для реалізації державних інтересів та пріоритетів на місцевому рівні. З іншого боку, виникає певний ризик обмеження прав, компетенцій та оргструктур базового рівня господарювання й управління під час розгортання децентралізації. Згідно зі Всесвітньою доктриною місцевого самоврядування та Європейською хартією самоврядування на

територіях здійснюється на принципах народовладдя, законності, гласності, колегіальності, виборності, поєднання державних та місцевих інтересів.

Законодавче забезпечення реформи місцевого самоврядування сьогодні можна оцінювати як найбільш результативний успіх діючої влади. Підтвердженнями цього є сама система прийнятих та підготовлених законодавчих актів і реальна практика створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Наведемо деякі приклади.

У процесі реалізації Закону «Про засади державної регіональної політики» державна підтримка регіонального розвитку та інфраструктури з 2014 р. по 2018 р. зросла у 39 разів (з 0,5 млрд. грн. до 19,37 млрд. грн.). У 21 області формуються Агенції регіонального розвитку, в усіх областях працюють Центри розвитку місцевого самоврядування. Важливим в цьому питанні є Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 р., Закон України «Про місцеві державні адміністрації», Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного господарства». Нові містобудівні повноваження отримали 100 міст, зокрема 12 ОТГ. Закон «Про співробітництво територіальних громад» створив механізм вирішення спільних проблем (утилізація та переробка сміття, розвиток спільної інфраструктури). Зараз реалізуються 274 договори про співробітництво, де задіяні 1 096 громад. Закон «Про внесення змін до Бюджетного Кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28 грудня 2014 р. закріпив податкову базу ОТГ, перевів громади щодо створення прямих міжбюджетних відносин з Держбюджетом, надав регулятори для вирівнювання бюджетної спроможності між громадами. Крім того, слід назвати Постанову КМУ «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» від 8 квітня 2015 р. Зараз фахівцями напрацьовані законопроекти, покликані чітко розмежувати повноваження у сферах освіти, охорони здоров'я, дозвілля, соціально-економічного розвитку та інфраструктури між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на кожному територіальному рівні адміністративно-територіального устрою держави.

Прийняті та напрацьовані законодавчі акти створюють надійне підґрунтя подальших кроків розвитку місцевого самоврядування, серед яких слід назвати нові законодавчі ініціативи «Про службу в органах місцевого самовря-

дування», «Про засади адміністративно-територіального устрою України», Законодавства з питань управління земельними ресурсами ОТГ, про міські агломерації, питання нагляду за законністю рішень ОМС.

За європейського досвіду важливо сформувати такі регіональні структури (за площею та чисельністю населення), які були б досить масштабними економічно (спроможними), але залишалися б надто слабкими для спроб сепаратизму та державної незалежності. Скоріш за все, в обласних утвореннях України доцільно проводити роботу щодо укрупнення районів.

Зараз ця робота активно проводиться. Надавши імпульс реальному процесу реформ, законодавча база виконує свою місію, але важливо оцінити також сам реальний хід трансформаційного процесу, особливо в частині змін, що відбулися в районах, населених пунктах, селах.

Багато років поспіль в обласних районах України, населених пунктах, селищах та містах відбувався занепад інфраструктури, до аварійного мінімуму були зведені експлуатаційні витрати на водопостачання, каналізацію, місцеві дороги, медичні та освітні заклади, стадіони, будинки культури тощо [3; 4]. За перші ж роки створення об'єднаних територіальних громад тенденція в цьому секторі господарчої діяльності суттєво змінилась, адже активно розпочався процес розбудови інфраструктури, підвищилась заробітна плата, реалізовувались нові місцеві ініціативи.

Загалом позитивні та обнадійливі зміни проявились у різних сферах життя й діяльності територіальних структур, що також вплинуло на їх стосунки з іншими органами влади (табл. 1).

З даних, наведених у табл. 1, особливо характерними є такі явища як «переломний момент», віра в свої сили, зростання довіри до місцевих органів управління, високий рівень економічної віддачі від використання фондів розвитку.

Суттєво змінилась також позиція взаємодії адміністративних органів влади з територіальними структурами. Управлінські органи обласних центрів та створені ними організації підтримки процесів децентралізації влади й розвитку місцевого самоврядування масштабно та результативно проводять роботу навчального, методичного й організаційного характеру. Так, в Харківській області в планах та звітах під рубрикою «календар подій» у 2018 р. зафіксовано більше ста заходів, серед яких відзначимо:

- круглі столи;
- засідання регіональної платформи самоврядування;
- передачу об'єктів на баланс ОТГ;
- розроблення стратегій розвитку;
- семінари соціального захисту населення;
- управління проектами для громад;
- надання консультацій;
- формування МБ на 2019 р.

Реакція на зміни загалом в ієрархії влади на місцях розвила «дух активності», що проявилось не в проханнях та зверненнях, а в пропозиціях та участі (ремонт доріг, будівництво, пошук технологій та форм організації бізнесу). Кожна місцева влада в нових умовах зацікавлена в контактах з інвесторами, доведенні до інвесторів аргументів на користь інвестиційної привабливості своєї території, зменшенні ризиків для притоку інвестицій. Це також визначилось суттєвими успіхами [8].

Таблиця 1

Позитивна оцінка реформаційного процесу децентралізації та місцевого самоврядування

№	Характеристики результативності	Аргументи підтвердження	Примітки
1	Підвищення довіри народу до ОМС серед інших структур влади	Соціологічні опитування	30–55% довіри
2	Реальне підвищення рівня автономії на місцях	Дані звітів ОТГ	
3	Високий акцент уваги до проблем ОМС та розвитку територій центральної влади й ОДА	Законодавче забезпечення, звіти ОДА, РДА	
4	Найвищі темпи зростання бюджетів ОТГ	Статистичні дані	50–70%
5	Значна частка бюджетних коштів на банківських рахунках	Статистичні дані	
6	Високий рівень віддачі з фондів розвитку	Звіти ОТГ	
7	Значні масштаби підтримки МС коштами закордонних фондів	Звіти ОДА	> 2 млрд. грн.
8	Створення центрів адміністративних послуг в районах	Статистика, звіти	637 ЦНАП
9	Набуття досвіду управління, прийняття рішень	Семінари, тренінги, розроблення стратегій	

Таблиця 2

**Проблемні питання, протиріччя та ризики реформування
місцевого самоуправління й розвитку демократії**

№	Проблемні питання, протиріччя, ризики	Характеристики проблемності	Авторська оцінка ступеня проблемності (1–5 балів, де 5 є максимальним значенням)
1	Внесення змін в Конституцію, розроблення нових законодавчих ініціатив	Напрацювання виконані, пропозиції надані	2
2	Перебудова роботи ОДА, РДА	Рівень адміністрування докорінно знижений, зроблений акцент на організаційно-методичну підтримку	3
3	Проблема визначення оптимальних розмірів ОТГ	50% сільських громад мають менше 3 тисяч осіб; середня чисельність ОТГ становить 13 тисяч осіб	3
4	Делегування повноважень з центра на місця	Переважно регламентовано в достатньому обсязі	2
5	Виникнення колізії та конкуренції у сфері компетенцій між місцевими органами влади, ОТГ	Мінімум конфліктності	3
6	Проблема державного нагляду за територіями	Вирішується на центральному рівні	4
7	Проблема спроможності громад	Найвищі темпи зростання МБ	4
8	Проблема притоку інвестицій	Не вирішена	5
9	Низькі стартові позиції регіонів, низька платоспроможність населення	Виникли диспропорції	4
10	Недосконалий механізм вирівнювання диспропорцій між регіонами	Потребують наукового розроблення та апробування	4
11	Ризик децентралізації корупції	Потребує окремого дослідження	4
12	Ризик надмірної автономії (потенціал сепаратизму, зловживань, містечковості)	Не є загрозливим	3

Водночас ми не маємо намір стверджувати, що розвиток місцевого самоврядування, процес децентралізації та формування нових органів влади на місцях відбуваються в спокійному режимі, є повністю позитивними явищами, що не мають слабких сторін, протиріч та ризиків. Реальність цього процесу далека від ідеалу й очікувань, що визначає сучасна методологія розвитку, а також підтверджує практика трансформацій. У зв'язку з цим дамо авторську оцінку проблемних питань розвитку, місцевого самоврядування (табл. 2).

Згідно з наведеними авторськими оцінками високий рівень проблемності (4, 5 балів) мають питання державного нагляду за територіями (рішення та дії ОМС), «децентралізації корупції», впровадження адекватних механізмів вирівнювання диспропорцій. Окремо слід звернути увагу на проблему притоку інвестицій, оскільки під час її вирішення більше питань виникає до

центральної влади (низький інвестиційний клімат в Україні загалом), ніж до територіальних структур та місцевих органів влади.

Деякі загрозливі негативи не включені в таблицю проблем, оскільки залежать від державної стратегії, поки що не мають чітких позицій та програм вирішення (міграційні процеси, земельні відносини, права власності, екологія, вимирання сіл). В цьому аспекті відзначимо, що в Україні за два десятиліття зникли 500 сіл, стільки ж документально ще існують, але там ніхто не проживає. Нині динаміка залишається невтішною: щорічно зникає до 20 сіл.

Оскільки позитивні ефекти, прорахунки та загрози співіснують разом в одному процесі розвитку, максимізація одних і мінімізація інших є завданням управління.

Зі створенням ОТГ центри управління перемістились за ієрархією влади на місцевий рівень. Поява (створення) ОТГ висунула

деякі нові питання, серед яких слід назвати такі [5; 6]:

- чи мають вони всі бути близькі між собою за характеристиками, чи краще їм бути різними, відмінними (зрозуміло, що єдиним для них має бути нормативно-правове поле, але мають бути й відмінності, отже, слід визначити, в чому полягають ці відмінності, який вони мають позитив);
- як використовувати свою специфіку як позитив;
- як самостійність ОТГ має обмежуватись підконтрольністю.

В Україні створені й діють ОТГ. Яким би досконалим не було їх створення, вони перебувають далеко не на задовільному рівні. Отже, актуальним є завданням їх розвитку, що означає постійне вдосконалення системи та механізму управління ОТГ, відпрацювання стратегії їх розвитку. Щодо управління, то на перших кроках ОТГ в цьому питанні виручає досвід керівництва й команди. В апарат управління підбираються фахівці, що вже себе практично проявили в попередній своїй зайнятості. Однак новий об'єкт і нові інституційні умови вимагають нової якості управління (структури, методів та технологій, інструментів), що потребує освоєння нових знань.

Прийнято вважати, що керівник та його команда управляють соціально-економічним об'єктом. Однак територія, виробничі об'єкти, сфера послуг та населення – це досить складні об'єкти для управління, так звана міні-державка зі своїми особливостями, тому підходи до управління таким об'єктом не зовсім стандартні [7].

Чим вимушено управляти керівництво ОТГ? Навіть в узагальненому та спрощеному виді йдеться про управління цілями, ресурсами, механізмами поточної діяльності й розвитком. Якщо ми беремо тільки один елемент «ресурси», то й тут об'єкти та процеси управління досить різні (рис. 1).

Як показано на рис. 1, у системі ОТГ наявна ціла множина об'єктів та процесів управління, причому їх виокремлення на рисунку не дає гарантії, що в реальності вони існують окремо, самостійно та незалежно. Навпаки, все це «сімейство» переплетене та взаємопов'язане, а виділення (відособлення) тільки допомагає більш поглиблено зрозуміти характер, методи та інструментарій управління, щоби прийняти відповідні рішення та підібрати максимально ефективні інструменти забезпечення їх виконання.

Ми не включили в схему на рис. 1 управління бізнесом, оскільки це є завданням не апарату ОТГ, а самих керівників бізнесу. Однак слід розуміти, що розвиток бізнесу на території ОТГ, підтримка всіх господарчих структур та сфери комерційних послуг є не менш важливим завданням ОТГ, ніж вирішення соціальних проблем населення, оскільки внесок бізнесу домінує у забезпеченні розвитку рівня достатку населення, інфраструктури території та сфери послуг.

Підкреслюємо це положення, щоб не склалися враження, що набуває популярності в інформаційному просторі, що ОТГ є безпроблемною організацією, а її завдання полягає



Рис. 1. Напрями та завдання розвитку системи управління в ОТГ

лише в тому, щоби наповнити свій бюджет та ефективно його використати. На наш погляд, таке уявлення суттєво обмежене та не відповідає дійсності. Є впевненість в тому, що чим масштабніше ОТГ організує бізнес, тим вигідніше буде громаді загалом та кожному її громадянину зокрема.

Висновки з проведеного дослідження. Реформа місцевого самоврядування в Україні базується на передачі владних функцій, прав та обов'язків від Центрального державного апарату на місцевий рівень, для чого перш за все створюється відповідна законодавча база, продовжуються подальші напрацювання в цій сфері.

У законодавчому аспекті основи місцевого самоврядування якісно прописані в Європейській хартії місцевого самоврядування, яка розроблялась 17 років (1968–1985 рр.). У червні 1985 р. її було схвалено урядами 23 держав та відкрито до підписання членами Ради Європи. Хартія узаконює та розвиває низку важливих цивілізаційних принципів, а саме принципи демократії, субсидіарності, балансу та розподілу управлінських функцій за ієрархією системи влади, автономії місцевих влад.

Особливу увагу звернемо на принцип субсидіарності. Субсидіарність розглядається в Європі як найнижча межа втручання держави

в прийнятті рішень, що мають місцеве значення. Цей принцип підтримує основи демократичного розвитку суспільства та вимагає від органів місцевої влади максимального пристосування своєї діяльності до місцевих умов для ефективної роботи на користь громади.

Отже, цей базовий рівень господарських та суспільних відносин (система місцевого самоврядування) має виконувати передані йому функції краще та ефективніше, ніж верхній (центральный), а для цього на базовому рівні має бути відповідна готовність до виконання нових функцій. Однак готовність – це не тільки бажання, але й уміння та відповідальність. Перший досвід реформи місцевого самоврядування в концепції децентралізації показує, що бажання й досвіду поки що бракує. Отже, нині гостро стоїть питання навчання своїми силами та здібностями, управління своїми ресурсами на місцевому рівні, в нових умовах та з новими функціями.

Все це відбувається в нашому сьогоденні в реальному часі та на всій території країни. Маємо динамічний процес трансформації управління з усіма його успіхами, вадами й помилками, в якому рівною мірою слід вважати корисним та значимим як світовий досвід місцевого самоврядування, так і власні наукові розробки й практичні кроки.

Список використаних джерел:

1. Шамайда Т., Дмитренко О. Узагальнення польського досвіду місцевого самоврядування та перспективні напрямки розвитку самоврядування в Україні. Київ : агентство «Україна», 2001. 336 с.
2. Семиноженко В., Данилишин Б. Новий регіоналізм. Київ : Наукова думка, 2005. 160 с.
3. Коломійчук В., Шевчук Л., Шульц С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону (методологія, методи, практика). Львів ; Тернопіль : Укрмедкнига, 2002. 278 с.
4. Лелеченко А., Васильєва О., Куйбіда В., Ткачук А. Міське самоврядування в умовах децентралізації повноважень : навчальний посібник. Київ, 2017. 110 с. ISBN 978-617-7361-38-0.
5. Радченко В. Місцевий розвиток: кращі практики та інструменти розумного зростання : колективна монографія. Харків : Мадрид, 2017. 212 с. ISBN 978-617-7470-56-3.
6. Белявцева В. Методологія управління інноваційним розвитком регіону : монографія. Харків : Мадрид. 216 с.
7. Савчин М. Упровадження децентралізації публічної влади в Україні : монографія. Ужгород : Ужгородський національний університет, 2015. 216 с.
8. Коніщева Н., Власов В. Підвищення ефективності механізму державного контролю за господарською діяльністю. Харків : НТМТ, 2016. 270 с.

Борблік К.Е.аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**Borblik Karyna**Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky**СТАЛИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ:
СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ****SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE MARKET
OF TOURISM SERVICES: ESSENCE, GOALS AND FEATURES**

У статті розглянуто поняття сталого розвитку ринку туристичних послуг та його концептуальне впровадження до сфери туризму, забезпечення його економічного зростання, раціонального використання рекреаційних ресурсів. Розглянуто підходи науковців та міжнародних організацій до визначення сутності поняття «сталий туризм». Висвітлено понятійну категорію «ринок туристичних послуг», запропоновано його класифікацію. Проаналізовано особливості поєднання сталого розвитку та ринку туристичних послуг з урахуванням впливу тенденцій, закономірностей та цілей його подальшого впровадження до індустрії туризму. Простежено вплив апарату державного управління на сталий розвиток ринку туристичних послуг, який формує цілі його функціонування та обумовлюється економічною потребою забезпечення рентабельності туристичного бізнесу під час урахування обмеженості природних ресурсів.

Ключові слова: сталий розвиток, світовий ринок послуг, ринок туристичних послуг, туризм, туристична індустрія.

В статье рассмотрены понятие устойчивого развития рынка туристических услуг и его концептуальное внедрение в сферу туризма, обеспечение его экономического роста, рационального использования рекреационных ресурсов. Рассмотрены подходы ученых и международных организаций к определению сущности понятия «устойчивый туризм». Освещена понятийная категория «рынок туристических услуг», предложена его классификация. Проанализированы особенности сочетания устойчивого развития и рынка туристических услуг с учетом влияния тенденций, закономерностей и целей его дальнейшего внедрения в индустрию туризма. Прослежено влияние аппарата государственного управления на устойчивое развитие рынка туристических услуг, который формирует цели его функционирования и обуславливается экономической необходимостью обеспечения рентабельности туристического бизнеса при учете ограниченности природных ресурсов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, мировой рынок услуг, рынок туристических услуг, туризм, туристическая индустрия.

The article discusses the concept of sustainable development of the tourist services market and its conceptual implementation in the field of tourism, ensuring its economic growth, rational use of recreational resources. Its rapid growth, however, requires a manageable and stable foundation that is able to provide real economic benefits to the subjects, but does not lead to significant environmental and social problems. This necessitates taking into account the theory of sustainable development in the formation of mechanisms and concepts of interaction between participants of the tourism services market with an emphasis on quality and a focus on society. The introduction of the concept of sustainable development is especially relevant for the tourism industry. In this case, the tourism market is a unique platform, which by its nature combines the economic, social and environmental aspects of the life of any state. The approaches of scientists and international organizations to the definition of the essence of the concept "sustainable tourism" and conceptual conditions necessary for the development of special retail are considered: to a directed transformation aimed at harmonizing in society, including the world economy, economy, society. The conceptual category "tourism services market" is highlighted and its classification is proposed. The features of the combination of sustainable development and the tourist

services market are analyzed, taking into account the influence of trends, patterns and objectives for its further implementation in the tourism industry. The work monitors the influence of the state administration on the sustainable development of the tourist services market, which forms the goals of its operation and is conditioned by the economic need to ensure the profitability of the tourism business, taking into account the limited natural resources.

Key words: sustainable development, world market of services, market of tourism services, tourism, tourism industry.

Постановка проблеми. Ринок туристичних послуг, з одного боку, є системою відносин, що за рахунок мультиплікативного та акселераційного ефекту самостійно стимулює власний розвиток, а з іншого боку, регулюється певними державними важелями [1, с. 224]. Проте його бурхливе зростання потребує керованого та стійкого фундаменту, який в змозі забезпечити суб'єктам реальні економічні вигоди, але при цьому не приводить до значних екологічних та соціальних проблем. Цим обумовлюється необхідність врахування теорії сталого розвитку під час формування механізмів та концепцій взаємодії учасників ринку туристичних послуг з акцентом на якість та орієнтацією на суспільство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика радянська енциклопедія пропонує розглядати розвиток як закономірний процес, спрямований на зміну матеріальних та нематеріальних об'єктів, що не має зворотної дії [2, с. 592]. О.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин у своїх роботах акцентують увагу на динамізмі як основній особливості змістовної складової розвитку. Вони розглядають його як появу нових характеристик та параметрів об'єкта, що приводять до його вдосконалення та еволюції [3, с. 11]. Українські вчені Л.Р. Прийма та І.Я. Кулиняк під розвитком розуміють процес, що обов'язково приводить до формування нового стану об'єкта, що проявляється як зміна в його складі або структурі [4, с. 237].

Метою статті є визначення головної характеристики сталого розвитку, його сутності, а саме об'єктивної зміни об'єкта; обґрунтування стихійного, самостійного та цілеспрямованого видів розвитку, а також їх взаємозв'язку зі сталим розвитком ринку туристичних послуг [5]; розкриття типів сталого розвитку ринку туристичних послуг в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів і визначення межі розвитку в певних умовах природних ресурсів, демографічних та екологічних проблем на планеті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше термін «сталий розвиток» прозвучав в доповіді «Наше спільне майбутнє» у 1987 році. Спеціальна Комісія ООН під керівництвом експрем'єра Норвегії охарактеризувала його як розвиток, що задовольняє потреби нинішнього

покоління, не заважаючи можливостям наступних поколінь задовольняти свої [6, с. 36–40]. Сьогодні концепція сталого розвитку охоплює економічне зростання в гармонійному поєднанні із соціальними та екологічними факторами впливу. Н.Ю. Гречаник під поняттям «сталый розвиток» розуміє «тривалий процес, що гармонійно поєднує використання ресурсів, інноваційні процеси, напрями інвестування та інституційні зміни з потребами теперішнього і прийдешніх поколінь» [7, с. 29]. Як новий та якісний тип розвитку, спрямованість якого характеризується врахуванням інтересів кількох поколінь людства, сталий розвиток розглядає Т.В. Кожухова, акцентуючи увагу на багаточільовому призначенні цього поняття [8, с. 494]. В.І. Куценко та В.П. Удовиченко визначають сталий розвиток як «систему взаємоузгоджених управлінських, економічних, соціальних, природоохоронних заходів, спрямованих на формування системи суспільних відносин на засадах довіри, партнерства, солідарності, консенсусу, етичних цінностей, безпечного навколишнього середовища, національних джерел духовності» [9, с. 62–74]. І.М. Вахович зазначає, що сталий розвиток – це злагоджене існування людини поряд з природою на довгостроковій, стабільній основі через забезпечення рівномірного співвідношення економічних інтересів, соціальних потреб та природних ресурсів [10]. Всі перераховані визначення зосереджуються на тому, що концепція сталого розвитку описує підхід до економічного розвитку з орієнтацією на охорону навколишнього середовища, що дає змогу задовольняти потреби нинішнього покоління, не позбавляючи при цьому майбутні покоління можливості задовольняти їх власні потреби, як узагальнює відомі підходи Е.Ю. Какутич [10].

Отже, концептуальні засади усталеності доповнюють особливості розвитку новою рисою: до спрямованої трансформації об'єктів додається гармонійність взаємодії кількох різних за змістовними ознаками сфер (економічна, соціальна, екологічна).

Особливо актуальним впровадження концепції сталого розвитку є для сфери туризму. В цьому разі ринок туристичних послуг є унікальною платформою, що за своєю природою поєднує економічні, соціальні та екологічні

аспекти життєдіяльності будь-якої держави. Глобальні проблеми природокористування стають особливо гострими в контексті розвитку рекреаційних комплексів світу, ресурси яких також є обмеженими. Динамічне зростання ринку туристичних послуг сприяє активізації трансформаційних процесів в таких галузях, як інфраструктура, сільське господарство, індустрія розваг, екологія. При цьому метою його існування є розв'язання актуальних соціальних проблем, серед яких слід назвати підвищення рівня життя населення, комфортний та доступний відпочинок без географічних та расових обмежень. Такі економічні стимули, як формування сприятливого ринкового середовища, інвестиційна привабливість, створюють базові критерії, що обумовлюють запровадження концепції сталого розвитку у сфері туризму.

Ринок туристичних послуг належить до системи задоволення потреб населення у відпочинку та функціонує за принципами та механізмами світового ринку послуг. Під останнім у широкому сенсі прийнято розуміти розгалужену систему ринків з вузькою спеціалізацією, де відношення купівлі-продажу будуються на основі дій, що приносить користь іншому [11, с. 174]. Проте з огляду на необхідність розгляду ринку послуг як складної системи, що включає елементи регулювання, ціноутворення, комунікацій тощо, доцільно оцінити його як платформу для «відносин між виробниками і споживачами послуг <...>, де відбувається взаємодія продавців і покупців послуг, визначаються ціни, необхідна кількість та якість послуг, встановлюються і підтримуються господарські зв'язки й соціально-економічні контакти з різними цільовими аудиторіями в процесі створення і споживання послуг». Ю.В. Соколова зазначає, що «світовий ринок послуг як категорія міжнародної економіки функціонує відповідно до основних законів ринкового господарства, а саме закону вартості, закону попиту та пропозиції, закону росту продуктивності праці, закону нагромадження, закону пропорційного розвитку». Отже, можна зробити висновок, що світовий ринок послуг як економічна категорія характеризується як система багатоаспектних, поліструктурних та багаторівневих відносин. Одним із сегментів цього ринку є ринок туристичних послуг.

Як свідчить аналіз літературних джерел, сьогодні серед дослідників не існує єдиної позиції щодо змісту поняття «ринок туристичних послуг». Деякі дослідники не виділяють цю категорію зі структури терміна «туризм» або «туристична індустрія», інші розглядають його в структурі економічного комплексу країни, а деякі ототожнюють ринок послуг з ринком

туристичного продукту. Різноманітність точок зору на особливості та зміст поняття «ринок туристичних послуг» можна звести до кількох позицій, що представлені в табл. 1.

Узагальнюючи підходи до визначення сутності поняття «ринок туристичних послуг», відзначимо, що спільною рисою тлумачень ринку туристичних послуг в рамках структурного підходу є виявлення його елементів (туристичний продукт, економічні відносини в ланцюгу «покупець – продавець – посередник» та інші елементи відповідно до заданої мети); функціональний підхід акцентує увагу на сферах реалізації головної функції ринку, що полягає у забезпеченні зв'язку між виробниками та споживачами; системний підхід наголошує на взаємопов'язаності елементів мережі, що функціонують в умовах певної спрямованості; організаційний підхід підкреслює особливості формування цього ринку; процесний підхід приділяє увагу процесам перетворення, що на ньому відбуваються в рамках діяльності основних суб'єктів. Окремо кожний з підходів лише констатує наявність тих чи інших елементів чи зв'язків між ними, не вказуючи на їх якість та мету функціонування. Таким чином, виникає необхідність використання більш широкого поняття, яке враховувало би всі зазначені вище підходи.

Зважаючи на вищезазначене, визначимо ринок туристичних послуг як поліструктурну систему взаємовигідних відносин щодо купівлі-продажу у грошовій формі певного матеріального чи нематеріального блага у сфері туризму, яка заснована на децентралізованому управлінні, безособовому механізмі визначення кількості та ціни.

Як вже зазначалося, сталий розвиток туристичної сфери базується на балансі економічної ефективності туристичної діяльності, збереженні рекреаційних природних ресурсів та взаємодії культур та національної самобутності народів. Такої думки дотримуються багато вчених, серед яких слід назвати Л.М. Побоченко, яка зауважує, що «завдання сталого розвитку висувують нові вимоги щодо забезпечення ефективної співдії туристичної та природоохоронної діяльності, а також щодо організації туризму в напрямі екологізації відтворювального процесу» [14]. Необхідність впровадження концепції сталого розвитку в основу функціонування ринку туристичних послуг підкреслює О.П. Слюсарчук, який зазначає, що таке «дієве державне управління рекреаційно-туристичної сферою дасть змогу раціонально використовувати рекреаційний потенціал <...> і посилити роль рекреації та туризму у ВВП» [14]. Все більше вчених погоджуються з тим, що запро-

Таблиця 1

Класифікація підходів до сутності поняття «ринок туристичних послуг»

Назва підходу	Тлумачення сутності	Представники
Структурний	Сфера реалізації специфічних туристичних продуктів [12].	В.Г. Герасименко
	Сукупність конкретних економічних відносин та зв'язків між туристами (покупцями), виробниками (продавцями), а також торговельними посередниками щодо руху туристичних продуктів та грошей, що відбиває економічні інтереси суб'єктів ринкових відношень [12].	С.С. Галасюк
	Кінцеве розмаїття функціональних елементів та відносин між ними, що виділяється із середовища, відповідно до заданої мети в межах певного часового інтервалу [12].	Л.Ю. Красавцева
Функціональний	Суспільно-економічне явище, що об'єднує попит і пропозицію для забезпечення купівлі-продажу специфічних туристичних товарів та послуг у даний час і в даному місці [12].	Міжнародна асоціація круїзних ліній
	Сукупність економічних відносин між туристами, туристичними підприємствами та іншими суб'єктами господарювання щодо виробництва, реалізації та споживання туристичних продуктів і послуг, а також руху грошей, що відбиває інтереси суб'єктів ринкових відносин у межах певного регіону (міста, області, країни, світу) [12].	О.О. Колесник
Системний	Державно-регульована система, в якій сформовані та діють (або формуються) ринкові структури, діяльність яких забезпечена індустрією туризму певного рівня розвитку [12].	Л.Ю. Красавцева
	Інтегрована система перетворення природно-рекреаційних ресурсів на грошові кошти в процесі економічних відносин між суб'єктами туристичного бізнесу щодо виробництва, реалізації, споживання туристичних продуктів та послуг в умовах мінливого зовнішнього середовища та багатоаспектного впливу історично сформованих базових та інноваційних детермінант [13, с. 27].	Г.О. Горіна
Організаційний	Механізм, що утворився внаслідок виникнення потреб населення щодо змістовного проведення дозвілля, а також включає автоматичні регулятори безпосередньої взаємодії виробників та споживачів [13, с. 28].	В.Г. Герасименко
	Економічні відносини між місцями та підприємствами, які приймають туристів, і місцями та підприємствами, що їх відправляють.	С.Г. Нездоймінов, О.О. Єрьоменко, В.В. Кошелюк
Процесний	Система світових господарських зв'язків, де здійснюється процес перетворення туристично-екскурсійних послуг на грошові кошти та зворотного перетворення грошових коштів на туристично-екскурсійні послуги.	С.П. Грабовенська
	Соціально-економічна система з високим рівнем саморегуляції, основу якої складають високо локалізовані взаємовідносини, пов'язані з виробництвом, збутом та споживанням туристичних послуг або комплексного туристичного продукту в межах певної території, причому критерієм виділення регіонального ринку виступає як місце купівлі туристичного пакету, так і місце споживання туристичних послуг.	О.В. Кирилова

вадження концепції сталого розвитку у сферу туризму сприятиме зростанню туристичної та інвестиційної привабливості територій через збереження природного середовища. Актуалізують такий синергізм також дослідження та прогнози таких міжнародних організацій, як Світове товариство охорони природи (IUCV),

Всесвітня туристична організація, Організація Об'єднаних Націй (ООН). Так, урядами країн активно розробляються стратегії розвитку екологічного туризму, а дані Світового Інституту Ресурсів свідчать про те, що якщо в майбутньому зростання ринку туристичних послуг становитиме близько 4% на рік, то динаміка

поширення екологічного туризму збільшуватиметься приблизно на 10% [13, с. 63].

Необхідність забезпечення сталого розвитку ринку туристичних послуг обумовлюється економічною потребою забезпечення рентабельності туристичного бізнесу під час врахування обмеженості природних ресурсів та висування вимог щодо їх збереження задля задоволення потреб сучасного та майбутніх поколінь людства. Вперше поняття усталеності розвитку ринку туристичних послуг використано ще у 80-х роках XX століття під час проведення конференції «Тіні зеленого кольору». В Брундтланській доповіді йшлося про діяльність, яку сьогодні називають «сталий туризм» [13, с. 165]. Вже у 1992 році Конвенцією з питань біологічного різноманіття сферу туризму додано до загального переліку елементів міжнародної політики захисту навколишнього середовища.

Під час розгляду поняття «сталий розвиток ринку туристичних послуг» необхідно розмежовувати його зміст із сутністю терміна «екотуризм», що є лише окремою сферою туристичної діяльності. Головна відмінність полягає в тому, що засади сталого розвитку мають бути ефективними та результативними під час впровадження в будь-який сегмент туристичного ринку, тоді як екологічний туризм обмежується певними практичними рамками.

В рамках дослідження усталеності ринку туристичних послуг доцільно розглянути підходи науковців та міжнародних організацій до визначення сутності поняття «сталий туризм» (табл. 2).

Погоджуючись з наявністю тісної кореляції між змістом та значущістю понять «сталий туризм» та «сталий розвиток ринку туристичних послуг», визначимо, що дослідження останнього має здійснюватися на основі прин-

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «сталий туризм»

Автори	Назва підходу	Сутність
Всесвітня Туристична Організація	Як концепція управління	Туристична діяльність, за якої управління всіма ресурсами проходить таким чином, що економічні, соціальні, естетичні потреби задовольняються, зберігаються культурна складова, екологічні процеси, біологічне різноманіття та системи підтримки життя.
Ю.Б. Миронов, І.І. Тучковська		Такий вид туризму, за якого забезпечується оптимальне використання ресурсів навколишнього середовища, підтримуються соціально-культурні особливості туристичних дестинацій та спільнот, які там проживають, забезпечується життєздатність довгострокових економічних процесів з огляду на їхню вигоду для всіх зацікавлених кіл.
Г.Ш. Уварова		Процес, можливий за умови перш за все збалансованого освоєння та використання природних рекреаційно-туристичних ресурсів.
Хартія зі сталого туризму	Як інструмент екологізації	Сталый туризм базується на критерії сталості, тобто це означає, що він має бути екологічно нешкідливим в довготривалій перспективі, економічна доцільним та соціально рівним для місцевих громад.
Порядок денний на XXI століття для галузі подорожей і туризму		Здатність туризму упродовж тривалого періоду зберігати свої кількісні та якісні показники, тобто виправдовувати очікування резидентів та туристів як у короткий, так і в більш тривалий періоди без шкоди довкіллю тієї території, яка зацікавлена в його розвитку.
Ю.Б. Миронов	Як стратегія реагування на потреби суспільства	Такий розвиток туристичної галузі, який дає змогу задовольнити потреби туристів сьогодні з урахуванням інтересів регіону щодо збереження можливості надання рекреаційно-туристичних послуг у майбутньому.
І.Я. Цуцман		Повинен забезпечувати потреби нинішніх туристів без втрат для майбутніх поколінь, ґрунтуватись на чотирьох основних аспектах, а саме соціальному, природоохоронному, економічному та культурному.
Л.М. Шульгіна, А.І. Бондар	Як трансформаційна модель	Перехід від моделі масового туризму до індивідуалізованого туристичного продукту, що зумовлене необхідністю змін у структурі туристичного ринку, внаслідок чого виникають нові види туризму.

ципів сталого розвитку, зокрема в туристичній сфері, які отримали велике поширення в роботах вітчизняних та іноземних вчених.

Ринок туристичних послуг закономірно залежить від різноманітних економічних, соціальних та політичних факторів [15, с. 151–153], запровадження в його функціонування концепції сталого розвитку додає групу екологічних факторів. Сучасний його стан щодо маркетингу визначається як персоналізований, що пов'язане зі спрямованістю будь-якої діяльності виробників туристичних продуктів на задоволення запитів та цілей подорожі для різних категорій туристів. Наявні види туристичних послуг, що реалізуються на ринку (рис. 1), стають підґрунтям визначення цілей, що переслідують виробники туристичного продукту у своїй діяльності, а відомі види туристів (рис. 1) визначають цілі споживачів.

Імплементація цілей в галузі сталого розвитку до сфери туризму дала змогу визначити пріоритетні цілі та завдання сталого розвитку ринку туристичних послуг, серед яких слід назвати:

– забезпечення стабільного розвитку ринкової туристичної інфраструктури, підвищення

якості туристичного обслуговування та покращення якості туристичного сервісу;

– створення якісних туристичних послуг, що здатні максимально задовольнити широке коло потреб туристів з різним рівнем доходу;

– посилення рекреаційного, кадрового забезпечення функціонування ринку;

– реалізацію стратегічної маркетингової компанії задля популяризації захисту навколишнього середовища, формування позитивного туристичного іміджу територій та виробників туристичних послуг;

– створення туристичних послуг, під час реалізації яких забезпечуватимуться підвищення рівня зайнятості населення, збереження та розвиток рекреаційного потенціалу, охорона навколишнього природного середовища;

– сприяння розвитку практичної складової системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців туристичного супроводу;

– забезпечення підвищення якості життя населення;

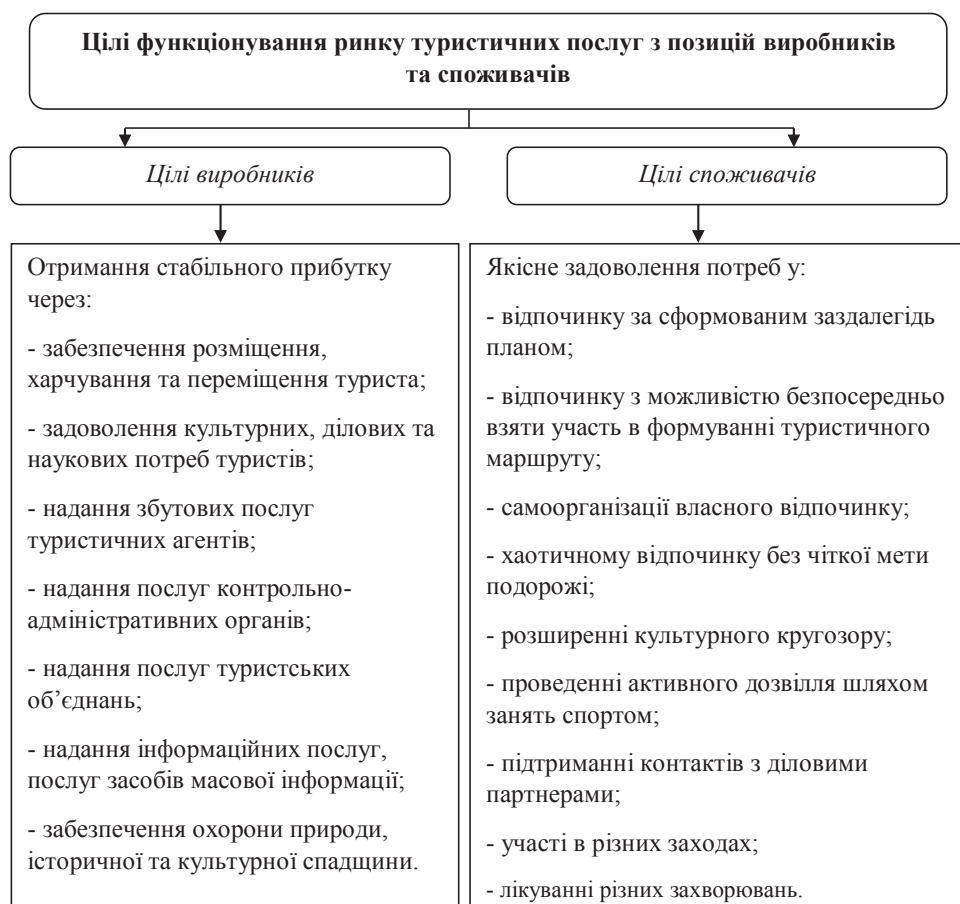


Рис. 1. Цілі функціонування ринку туристичних послуг з позицій виробників та споживачів

Джерело: складено автором з використання джерела [16]

- створення конкурентоспроможних туристичних продуктів на засадах екологічного маркетингу;

- забезпечення ефективного та комплексного використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу;

- удосконалення інформаційної інфраструктури туристичних послуг.

Варто зазначити, що деякі дослідники акцентують увагу на тому, що виконання цілей сталого розвитку ринку туристичних послуг неможливе без участі державних інститутів. Так, Т.І. Ткаченко наголошує на тому, що «державне управління сферою рекреації та туризмом необхідно розглядати як складну систему в єдності соціальної, економічної та екологічної компонент, подальший генезис якої і базуватиметься на концепції сталості» [17]. О.П. Слюсарчук зазначає, що «державне управління рекреаційно-туристичною сферою покликане встановити і підтримувати рівновагу між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, економічними інтересами й соціальними потребами та розвитком рекреації». Головним тезисом у визначенні ролі держави в сталому розвитку ринку туристичних послуг в цьому разі можна назвати те, що управління має на меті формування комплексних умов для розвитку ринку під час забезпечення підвищення якості життя населення на загальнодержавному рівні.

Необхідність врахування впливу апарату державного управління на сталий розвиток ринку туристичних послуг формує кілька додаткових цілей його функціонування:

- активізація розвитку суміжних ринків та сфер економіки (торгівля, житлово-комунальне господарство тощо);

- збільшення надходжень до бюджету;

- відродження національної культури, формування національної свідомості.

З огляду на взаємозв'язок ринку туристичних послуг та державного управління можна зазначити, що відносини між цими двома категоріями характеризуються прямою залежністю. Такої позиції дотримуються С.В. Ковальчук, В.В. Миколишина, І.Т. Балабанов. Останній підкреслює, що «туристичний ринок по відношенню до економіки будь-якої країни характеризується двоциклічністю». Так, розвинутий туристичний ринок, що ефективно функціонує на засадах сталого розвитку, обов'язково приводить до збільшення інвестиційної привабливості держави, надходжень до бюджетів усіх рівнів, національного багатства країни загалом, тоді як недостатній розвиток ринку туристичних послуг у сучасних економічних умовах обумовлює низькі показники функціонування держави та її економічної системи.

Виходячи із зазначених цілей сталого розвитку ринку туристичних послуг, визначимо головні завдання, що повинні виконуватися в рамках його функціонування з урахуванням рівномірності впливу економічної, соціальної та політичної складових. До таких завдань слід віднести:

- 1) забезпечення раціонального використання туристично-рекреаційного потенціалу, що є ключовим елементом формування ринку туристичних послуг, підтримуючи природні явища та процеси в туристичних екосистемах та забезпечуючи збереження їх природної спадщини й біологічного різноманіття;

- 2) сприяння утриманню довгострокового ефекту від соціально-економічних дій, що реалізуються на ринку туристичних послуг, задля підтримки стабільно високого рівня зайнятості населення, забезпечення отримання доходу та переваг для туристичних зон, що приймають туристів; у довгостроковій перспективі виконання такого завдання має привести до скорочення масштабів бідності на світовому рівні;

- 3) реалізацію права населення туристичної зони, що приймає туристів, на соціально-культурну автентичність; стимулювання міжкультурного порозуміння та толерантності.

Таким чином, функціонування ринку туристичних послуг на засадах сталого розвитку має в основі не тільки збереження навколишнього середовища та забезпечення охорони туристично-рекреаційних ресурсів, але й економічні вигоди, що, безумовно, мають отримати виробники туристичних послуг під час урахування культурної самобутності та національної спадщини туристичної зони, що для туриста є безпосереднім місцем споживання послуги.

Сьогодні виділяють більше десятка видів туризму, отже, сегментів ринку туристичних послуг, кожний з яких за певного державного втручання має бути спрямований в систему збалансованого, гармонійного розвитку. Це можна забезпечити за рахунок оптимального щодо обережності споживання туристично-рекреаційних ресурсів за дотримання поваги до особливостей національної культури туристичної зони.

Ринок туристичних послуг на засадах сталого розвитку повинен функціонувати так, щоби забезпечувати захист природної спадщини, яку складають екосистеми та біологічна різноманітність, а також охороняти види дикої фауни і флори, яким загрожує зникнення. У зв'язку з цим сталий розвиток ринку туристичних послуг має певні особливості, що полягають у поєднанні інтересів його суб'єктів з інтересами окремих туристичних зон та їх представників. До особливостей належать такі.

1) Туристичні послуги мають дуальний характер, що виявляється в наслідках їх споживання. Так, турист приносить економічні вигоди виробникам туристичних послуг, однак не завжди забезпечує захист природних ресурсів, що задіяні в процесі надання послуги. Таким чином, споживаючи нематеріальний товар, вигоди від якого обмежені в часі, турист іноді може спричинити матеріальні екологічні збитки, при цьому не завжди буде нести за них відповідальність.

2) Безпосередній процес продажу туристичної послуги, її споживання та настання наслідків для туристичної зони мають істотний розрив у часі. Причому наслідки споживання туристичної послуги мають схильність до акумулювання. Так, якщо позитивні наслідки для учасників безпосередньо ринкових відносин настають одразу (турагент отримує прибуток, а турист задовольняє потребу у відпочинку), то для туристичних екосистем, населення конкретної туристичної зони наслідки можуть бути сформовані протягом кількох років чи століть.

3) Сезонні коливання споживання туристичних послуг забезпечують різний рівень навантаження на туристичні екосистеми, що потребує дієвих стратегій їх розвитку в таких умовах.

4) Сталий розвиток ринку туристичних послуг залежить безпосередньо від поведінки його суб'єктів та національних урядів приймаючих країн.

5) Об'єктивна територіальна роз'єднаність суб'єктів ринку потребує розвинутої інформаційної інфраструктури, спрямованої не тільки на рекламу та просування туристичних продуктів, забезпечення взаємозв'язку туриста та туристичного агента, але й на забезпечення реалізації концепції сталого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сталий розвиток ринку туристичних послуг забезпечується ефективною та рівноправною взаємодією його суб'єктів за засадах забезпечення економічного зростання, раціонального використання рекреаційних ресурсів та соціальної справедливості за врахування природних та соціально-історичних особливостей певних туристичних зон. З огляду на динамічні темпи розвитку туризму, його вплив на соціальний та економічний розвиток, глобальні проблеми людства та вичерпність природних ресурсів, що є ключовими у формуванні інфраструктури туристичного ринку, запровадження засад сталого розвитку є об'єктивною необхідністю. Таким чином, ефективність ринку туристичних послуг, що функціонує на засадах сталого розвитку, залежить від якості послуги, що пропонується, а також рівня забезпеченості рівноваги між економічними вигодами, соціальними та екологічними потребами туристичної зони в процесі споживання такої послуги.

Список використаних джерел:

1. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
2. Большая советская энциклопедия / гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Современная энциклопедия, 1975. 592 с.
3. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление : учебник для студентов вузов. Москва : ОМЕГА-Л, 2006. 220 с.
4. Прийма Л.Р., Кулиняк І.Я. Розвиток підприємства: сутність поняття. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.10. 237 с.
5. Процес розвитку особистості. URL: <http://studies.in.ua/ru/pedagogika-shpargalki/1408-proces-rozvitku-osobistost.html>.
6. Гречаник Н.Ю. Сталий розвиток та об'єктивна необхідність його формування. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. С. 36–40.
7. Куценко В.І., Удовиченко В.П., Остафійчук Я.В. та ін. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики) : монографія. Чернівці : видавець Позовий В.М., 2013. 29 с.
8. Вахович І.М. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку : дис. ... докт. екон. наук. Луцьк, 2008. 494 с.
9. Какутич Е.Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 1. С. 62–74.
10. Світовий ринок послуг та особливості його розвитку в сучасних умовах. URL: https://life-prog.ru/ukr/1_5284_svitoviy-rinok-poslug-ta-osoblivosti-yogo-rozvitku-v-suchasnih-umovah.html.
11. Реутов В.Є. Згладжування розбіжностей у міжбюджетних відносинах як механізм регіональної конвергенції економічного розвитку. *Економіка та держава*. 2010. № 8. 174 с.
12. Економіка. URL: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24804.doc.htm.
13. Горіна Г.О. Концептуальні засади формування та розвитку інноваційних секторів ринку туристичних послуг України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2016. № 5 (77). С. 27–63.

14. New Cruise Lines International Association Report Calls. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20120427005201/en/New-Cruise-Lines-International-Association-Report-Calls>.
15. Нездоймінов С.Г., Єрьоменко О.О., Коелюк В.В. Круїзні тури в Одеському регіоні. Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України : матеріали міжвузівської науково-практичної конференції. Т. 1. Сімферополь : Кримський інститут бізнесу, 2010. С. 151–153.
16. Конвенція про охорону біологічного різноманіття від 1992 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_030.
17. Миронов Ю.Б., Тучковська І.І. Сталій розвиток туризму: сутність, завдання та принципи. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали наукової конференції, Львів, 11–12 травня 2007 р. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/myronov7.htm.

УДК 005.96:614.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-11>

Борщ В.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Borshch Victoria

Odessa National I.I. Mechnikov University

СУЧАСНА ПАРАДИГМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

MODERN PARADIGM OF PERSONNEL MANAGEMENT AT THE HEALTHCARE INSTITUTIONS

Сьогодні в Україні відбуваються значні перетворення у сфері охорони здоров'я, проте досі не запропоновано ефективних інструментів та механізмів управління персоналом у закладах охорони здоров'я. У статті запропоновано сучасну парадигму системи управління персоналом закладу охорони здоров'я, яка має враховувати сучасний інструментарій управління персоналом, досвід зарубіжних країн з розвинутою системою охорони здоров'я, а також реалії, потенціал та можливості галузі охорони здоров'я України. Така парадигма має ґрунтуватись на засадах стратегічного менеджменту. Таким чином, в закладах охорони здоров'я має бути сформована кадрова політика та стратегія, переглянуті система та форми оплати праці персоналу, удосконалений механізм мотивації та стимулювання, запропонований якісний механізм формування та розвитку кадрів.

Ключові слова: управління персоналом, медичний персонал, заклад охорони здоров'я, кадрова політика, кадрова стратегія, мотивація, стимулювання, формування персоналу, розвиток персоналу, команда.

Сегодня в Украине происходят значительные изменения в сфере здравоохранения, однако до сих пор не предложены эффективные инструменты и механизмы управления персоналом в медицинских учреждениях. В статье предложена современная парадигма системы управления персоналом медицинского учреждения, которая должна учитывать современный инструментарий управления персоналом, опыт зарубежных стран с развитой системой здравоохранения, а также реалии, потенциал и возможности отрасли здравоохранения Украины. Такая парадигма должна основываться на принципах стратегического менеджмента. Таким образом, в медицинских учреждениях должна быть сформирована кадровая политика и стратегия, пересмотрены система и формы оплаты труда персонала, усовершенствован механизм мотивации и стимулирования, предложен качественный механизм формирования и развития кадров.

Ключевые слова: управление персоналом, медицинский персонал, медицинское учреждение, кадровая политика, кадровая стратегия, мотивация, стимулирование, формирование персонала, развитие персонала, команда.

The significant changes take part in Ukrainian modern healthcare sector, but nevertheless it has not been proposed any efficient tool or mechanism of personnel management for healthcare facilities. In the paper the modern paradigm of personnel management for healthcare facilities is proposed. This paradigm takes into account modern toolkit of personnel management, experience of the foreign countries with developed healthcare model, realities, potential and capacities of Ukrainian healthcare sector. Such paradigm is based on the strategic management. Thus, modern healthcare facilities need to work out and implement the human resource policy and strategy, to review the system and forms of personnel remuneration, to improve the mechanisms of staff motivation and stimulation, to propose a high-quality mechanism of staff formation and development. The author considers the main directions of the modern paradigm of personnel management in Ukrainian healthcare sphere. They are the following working out the human resource policy and strategy as the key strategic instrument of staff's development; transformation of the staff remuneration system in healthcare sphere with the purpose of qualitative changes in labour market of medical personnel; implementation of the up-to-day motivation and stimulation tools for medical staff with the purpose of increasing their efficiency; application of the modern tools of staff's formation; adoption of the innovative mechanisms of medical staff's development; introduction of principles of teamwork work for medical personnel. The methodological basis of the paper is the complex of methods, including methods of scientific cognition, analysis and synthesis, systematization and scientific abstraction. The informational basis of the conducted research is the scientific works of the domestic and foreign scientists in the sphere of management and organization of health care, personnel management, and statistical data of the State Statistics Service of Ukraine, legal and regulatory documents of Ministry of Health of Ukraine. Practical importance of the scientific research results lies in defining the modern paradigm of personnel management for healthcare facilities, which is important for the further development of the healthcare sphere, labour market of medical staff and improvement of the healthcare facilities' activity in Ukraine.

Key words: personnel management, medical staff, healthcare facility, human resource policy, human resource strategy, motivation, stimulation, staff formation, staff developments, team.

Постановка проблеми. В сучасних соціально-економічних та політичних реаліях розвитку України галузь охорони здоров'я розглядається як один з пріоритетних напрямів реформування. Змінюються ідеологія здійснення медичної допомоги, фінансово-господарські та ринкові механізми в галузі охорони здоров'я та сама система охорони здоров'я загалом. Разом з цими змінами має бути впроваджена нова система управління закладами охорони здоров'я, що приводить до зміни парадигми системи управління персоналом цих інституцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років дослідження проблематики державного управління та регулювання, фінансово-господарського механізму та економічних засад розвитку системи охорони здоров'я України є одними з найактуальніших в рамках державного управління, економіки та управління національним господарством. Слід назвати таких українських науковців, як З.С. Гладун, Є.В. Долотенко, Д.В. Карамішев, Н.П. Кризина, Т.В. Педченко, Я.Ф. Радиш, Н.Д. Солоненко, які присвятили свої роботи дослідженню проблеми державного управління цією галуззю та її регулювання.

Питанню організації охорони здоров'я присвячено роботи таких науковців, як І.С. Вардинець, Ю.В. Вороненко, Е.В. Ковжарова, А.О. Надточій, Г.Л. Панфілова, В.М. Пономаренко, О.А. Скрипник, Т.Д. Чеканова, В.Ю. Чернецький.

Проте проблема управління персоналом закладу охорони здоров'я не є дослідженою в національних наукових доробках, оскільки у сучасних керівників закладів охорони здоров'я та цієї галузі загалом ще не відбулася зміна погляду на формування ринку праці медичних кадрів із сучасних реалій та парадигми управління кадрами інституцій цієї галузі.

Метою статті є формування концепції парадигми управління персоналом сучасного закладу охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління персоналом в сучасних соціально-економічних реаліях є ключовою, оскільки управління персоналом будь-якої організації є одним з основних чинників її конкурентоспроможності. Майбутнє вітчизняної системи охорони здоров'я та її сталий розвиток також безпосередньо залежать від фахівців галузі, які використовують свої навички та здібності, прагнуть до самовдосконалення та вмотивовані до успішної професійної діяльності, що є основним завданням системи управління персоналом сучасного закладу охорони здоров'я. Ефективне управління медичним персоналом сприяє вирішенню проблем підвищення якості надання медичної допомоги населенню.

В системі охорони здоров'я виключно важлива роль відведена безпосередньо медичним кадрам, оскільки вони є основними суб'єктами надання медичної послуги населенню, отже, управління процесами формування та розви-

тку кадрів визнається пріоритетним завданням менеджменту в галузі охорони здоров'я.

6 листопада 2017 року в Україні введено в дію Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» від 6 квітня 2017 року № 2002, яким запроваджується автономізація медичних закладів [1].

В рамках автономізації закладів охорони здоров'я мають відбутись такі зміни у фінансово-господарській, управлінській, організаційній та інших видах діяльності цих закладів: 1) відбувається зміна форми власності (перетворення з бюджетної установи на комунальне некомерційне підприємство); 2) керівник закладу охорони здоров'я отримує широкі владні повноваження, зокрема свободу в розпорядженні активами, фінансами та формуванні кадрової політики закладу, визначенні внутрішньої організаційної структури закладу; 3) заклад охорони здоров'я отримує свободу дій у встановленні форми та методів оплати праці кадрам, механізмів мотивації та стимулювання в рамках чинного законодавства; 4) зміна фінансових механізмів господарювання (фінансування закладу зі статусом підприємства здійснюється не за постатейним кошторисом витрат, а на основі власного фінансового плану, отже, мають бути запроваджені інструменти сучасного фінансового менеджменту); 5) заклад охорони здоров'я отримує право утворювати об'єднання підприємств з іншими закладами охорони здоров'я, які також діють у статусі підприємства, задля перерозподілу функцій між ними та спільної оптимізації використання матеріальних, людських та фінансових ресурсів членів об'єднання, отже, запроваджуються принципи аутсорсингу; 6) заклад охорони здоров'я може наймати за цивільно-правовими договорами лікарів фізичних осіб – підприємців, які зареєстровані та одержали відповідну ліцензію на здійснення господарської діяльності з медичної практики [2].

Отже, в рамках вищезазначених змін можна простежити зміну парадигми системи управління охороною здоров'я загалом: 1) запроваджуються принципи підприємницької діяльності в галузі охорони здоров'я не тільки для закладів приватного сектору охорони здоров'я, але й для бюджетного сектору; 2) формується необхідність бізнес-планування як інструмента планування підприємницької діяльності закладів охорони здоров'я; 3) впроваджуються новітні механізми та інструментарій фінансового менеджменту для управління активами закладів охорони здоров'я; 4) впроваджується інструментарій стратегічного менеджменту

для здійснення середньо- та довгострокового управління закладами охорони здоров'я; 5) відбувається зміна парадигми управління кадрами закладів охорони здоров'я, що приводить до впровадження сучасних методів управління кадрами.

Таким чином, можна стверджувати, що впровадження парадигми управління закладами охорони здоров'я, яка спирається на вищевведені принципи, має забезпечити зміну конкурентного середовища галузі охорони здоров'я та привести до впровадження нового типу управління цими закладами, що засновується на підприємницькій діяльності.

Особливе місце, як вже було сказано вище, у системі надання медичної допомоги та послуг посідають медичні кадри. Ми бачимо, що сучасні принципи реформування галузі передбачають зміну концепції управління цими кадрами:

1) застосування кадрової політики та стратегії в рамках діяльності закладу охорони здоров'я;

2) впровадження новітніх форм, систем та принципів оплати праці медичних працівників;

3) впровадження мотиваційного механізму та сучасних методів стимулювання діяльності медичного персоналу;

4) впровадження сучасних принципів формування та розвитку кадрів охорони здоров'я;

5) застосування новітніх методів підготовки медичних кадрів, зокрема управлінських;

6) запровадження принципів командної роботи в рамках надання медичної послуги закладами охорони здоров'я.

Розглянемо кожний з цих напрямів детальніше.

Кадрова політика та кадрова стратегія закладу охорони здоров'я.

Досі в рамках наявної моделі організації охорони здоров'я в Україні керівники закладів цієї галузі не вважали за необхідне застосувати основні принципи стратегічного менеджменту персоналу, що засновуються на формуванні кадрової політики та стратегії. Така ситуація приводила до хаотичного управління кадрами закладу охорони здоров'я, коли не було ні концепції, ні філософії управління кадрами, а також не впроваджувались новітні технології управління медичними кадрами.

Кадрова політика є генеральним напрямом роботи з персоналом, який відображає сукупність принципів, методів, систему правил та норм у сфері роботи з персоналом, передбачає формування основних довгострокових напрямів роботи з кадрами організації. Кадрова стратегія визначається нами як загальний план дій у сфері менеджменту персоналу, який форму-

ється на основі кадрової політики та стратегії розвитку організації загалом.

Отже, виходячи з вищенаведених визначень, ми бачимо, що основними цілями кадрової політики та стратегії є забезпечення оптимального балансу процесів оновлення та збереження кількісного та якісного складу персоналу закладів охорони здоров'я відповідно до потреб закладу, вимог законодавства та стану ринку праці медичних кадрів.

Таким чином, формування кадрової політики та стратегії, що відображаються у статуті та філософії закладу, колективному договорі, правилах внутрішнього розпорядку, основних положеннях щодо кадрової роботи закладу, передбачає новий якісний етап формування та розвитку кадрів закладу охорони здоров'я, що спрямований на забезпечення сталого розвитку цього закладу зокрема та підвищення якості медичної допомоги загалом.

Впровадження новітніх форм, систем та принципів оплати праці медичних працівників.

Проблема оплати праці робітників сфери охорони здоров'я України є чи не найактуальнішою соціально-економічною проблемою, оскільки професія лікаря є найменш оплачуваною в Україні. Згідно з даними Державної служби статистики України середньомісячна заробітна плата медичного персоналу є найнижчою серед зарплат працівників бюджетної сфери України (рис. 1). Так, у 2018 році вона складала 66,5% середньомісячної заробітної плати по Україні.

Сучасна система охорони здоров'я України працює на принципах тарифної системи та нормування праці, що має низку недоліків. Оплата праці робітників медичних закладів базується на єдиній сітці заробітної плати з урахуванням всіх доплат. Така система оплати праці є фіксованою, не залежить від обсягу та якості наданої медичної допомоги та послуг. Відповідно до

такої системи оплати праці медичному персоналу повинна бути виплачена заробітна плата навіть в тому разі, якщо вони не виконували певний обсяг робіт. Уявіть ситуацію. В однакових умовах працюють два лікарі з однаковим досвідом та кваліфікацією. Один лікар висококваліфікований, якому припадає близько 30 призначень пацієнтів на добу. Інший не працює в повну силу, у нього близько 10–15 пацієнтів на добу. Відповідно до єдиної тарифної системи оплати праці обидва лікарі отримують однакову заробітну плату. Зрештою, перший лікар змінить характер своєї професійної поведінки, оскільки зрозуміє, що не потрібно перенапружуватись на роботі, тому що рівень його винагороди не зміниться. В наведеній вище ситуації одна з найважливіших функцій системи оплати праці, якою є стимулювання, не працює, тому роботодавець не має можливості ні заохочувати, ні санкціонувати своїх співробітників. Отже, якість медичної допомоги знижується, оскільки зникає прагнення докласти більших зусиль до процесу лікування, надання медичної допомоги чи послуги в медичних кадрах.

Все це приводить до зниження престижу професії медичного працівника в українських реаліях. Таким чином, постає необхідність докорінної зміни форм, систем та принципів оплати праці медичних працівників. Оплата праці медичних кадрів має передбачати встановлення винагороди за досягнуті результати понад встановленого заробітку за тарифною ставкою (наприклад, впровадження погодинно-преміальної системи оплати праці). Таким чином, посилюються відповідальність та особиста зацікавленість працівників у кількісних та якісних характеристиках надання медичної допомоги.

Впровадження мотиваційного механізму та сучасних методів стимулювання діяльності медичного персоналу.

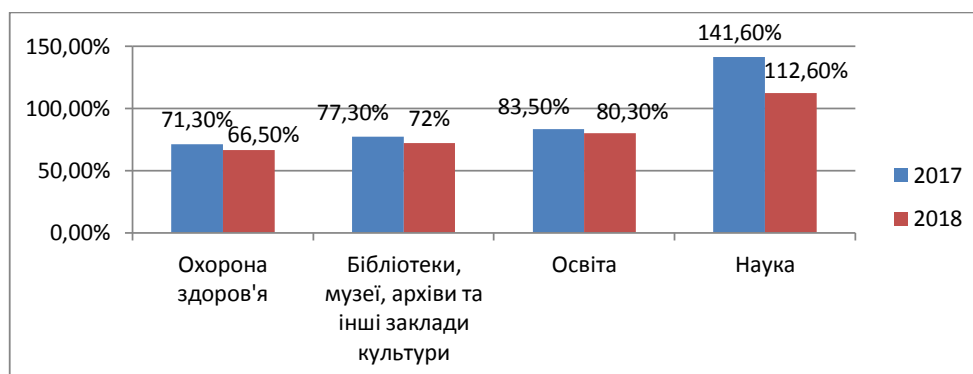


Рис. 1. Середньомісячна заробітна плата працівників бюджетної сфери України

Джерело: [3]

Як було сказано вище, медичний персонал є основним ресурсом системи охорони здоров'я, оскільки лікарі є виробниками медичних послуг. Таким чином, вони створюють якість медичних послуг і надають висококваліфіковану медичну допомогу, тому від них залежить медична та соціальна ефективність всієї системи охорони здоров'я, а їхній результат залежить від якісного механізму мотивації та системи оплати праці, що існує в галузі охорони здоров'я.

Заклад охорони здоров'я, як і будь-яке інше підприємство, може понести значні збитки через неефективне управління фондом заробітної плати, а продуктивність праці робітників може зменшуватися через несправедливу чи непрозору систему компенсацій та стимулів. Це спричиняє необхідність не тільки зміни системи та форми оплати праці, але й впровадження удосконаленого механізму мотивації та стимулювання персоналу закладів охорони здоров'я.

Формування якісного механізму мотивації та стимулювання – це одна з найголовніших функцій будь-якого менеджера чи керівника, оскільки завдяки ньому відбувається вплив на персонал організацій, підприємства чи установи задля активізації їх діяльності, підвищення ефективності та продуктивності. При цьому керівник має розглядати мотивацію та стимулювання в сукупності, оскільки вони мають різні напрями дії. Так, мотивація є процесом усвідомленого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, що визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) та внутрішніх (мотиви) факторів. У процесі трудової діяльності мотивація дає змогу працівникам задовольняти свої основні потреби шляхом виконання своїх трудових обов'язків. Так, запроваджуючи мотиваційний механізм у закладах охорони здоров'я, керівники на основі потреб вибудовують мотивацію трудової діяльності, тобто, враховуючи потреби своїх підлеглих, керівники мають спонукати їх до дії задля досягнення цілей. Причому індивідуальні та загальні цілі організації мають перебувати в підпорядкуванні. Отже, необхідно трудовий процес та механізм мотивації вибудовувати індивідуально для кожного співробітника з урахуванням дійсних мотивів поведінки співробітників.

Підкріплюють мотиваційний процес стимулюючі інструменти (винагороди). Вони завжди мають здійснюватися лише в сукупності з мотиваційним процесом, адже в такий спосіб вибудовується механізм мотивації та стимулювання в організації. Під стимулюванням персоналу ми розуміємо зовнішнє спонукання до дії, підста-

вою до якої є інтерес (матеріальний, моральний, індивідуальний чи груповий).

Будь-який керівник має завжди справу як з процесом мотивації, так і зі стимулюванням своїх підлеглих. Внутрішню винагороду, під якою ми розуміємо мотивацію, дає сама робота. Це може бути почуття досягнення результату, змістовності чи значущості самої роботи, самоповаги тощо. Таким чином, найбільш простим засобом забезпечення внутрішньої винагороди є створення відповідних умов для діяльності та точна постановка завдання. В межах медичної установи прикладом інструментів забезпечення внутрішньої винагороди є створення належних умов для роботи завдяки забезпеченню необхідного матеріально-технічного оснащення (наприклад, згідно з примірним табелем матеріально-технічного оснащення закладів охорони здоров'я, затвердженим Наказом МОЗ від 26 січня 2018 року № 148), комп'ютеризації, адекватного навчання медичного персоналу та його розвитку, ротації кадрів тощо.

Зовнішня винагорода не виникає від самої роботи, а надається організацією. З мотиваційної точки зору її можна визначити як стимулювання праці, спрямоване на більш повну реалізацію наявного трудового потенціалу.

Таким чином, мотивація та стимулювання втілюють стратегію та тактику управління персоналом. Мотивація – це стратегічна лінія, що спрямована на досягнення глобальних цілей, які поставлені перед співробітником та сполучаються із загальними щодо організації. Наприклад, лікар, що прагне ротації чи розширення своїх професіональних знань, проходить навчання чи курси підвищення кваліфікації за рахунок медичного закладу, в якому працює, сприяючи його розвитку завдяки набутим знанням та навичкам. Стимулювання – це тактика в мотиваційному механізмі, яка задовольняє певні мотиви співробітників (переважно матеріальні) та дає змогу підвищити продуктивність їх праці. Наприклад, заохочення завдяки преміям, 13-му окладу, подякам за понаднормову роботу, гнучкому графіку роботи.

Таким чином, ми бачимо, що мотивація та стимулювання протилежні за своїми спрямуваннями: мотивація передбачає зміну наявного стану в організації, а стимулювання – його закріплення, однак вони доповнюють один одного.

Так, наприклад, у двох медичних установах зі схожими умовами праці діє лише один з представлених вище інструментів: у першій діє мотиваційний механізм (забезпечення необхідного матеріально-технічного оснащення, комп'ютерного забезпечення трудового про-

цесу, гнучкий графік роботи, профілактичні медичні огляди медичних працівників, оцінювання робочих місць), а в другому – лише стимулювання (надбавки до заробітної плати за складні умови праці, надбавки за наднормову роботу, оплата санаторно-профілактичного відпочинку за рахунок медичної установи). У першому випадку вжиття заходів медичної установи спрямоване лише на покращення умов праці та сприяє поліпшенню дійсної ситуації. У другому випадку заходи «закріплюють» наявне положення в установі, «затримуючи» медичний персонал в установі завдяки матеріальному заохоченню. Однак у будь-який момент за рівних умов у цих установах може виникнути висока плинність кадрів, оскільки такі процеси не враховують інтереси всіх категорій працівників, а є окремими елементами мотиваційного процесу не доповнюючи один одного. Для вирішення проблеми підвищення якості медичних послуг та ефективності їх надання є необхідним комплексний підхід, який враховує існування таких типів співробітників: співробітники, які орієнтовані на змістовність та суспільну значущість праці; співробітники, які орієнтовані на оплату праці та інші матеріальні цінності; співробітники, в яких значимість різних цінностей збалансована [4].

Впровадження сучасних принципів формування та розвитку кадрів охорони здоров'я.

Сучасні керівники закладів охорони здоров'я, на відміну від представників інших галузей економіки, не розуміють необхідність процесу формування та розвитку кадрів закладів охорони здоров'я, що полягає в професійному плануванні якісного та кількісного складу персоналу, підборі, відборі, розстановці, адаптації, оцінюванні та навчанні персоналу закладу. Так, ці процеси відбуваються в закладах охорони здоров'я, проте вони не пов'язані між собою, не підпорядковуються ні філософії, ні політиці, ні стратегії управління персоналом, що приводить до проблем, які були вище зазначені.

Отже, постає необхідність якісного процесу формування кадрів закладів охорони здоров'я, оскільки цей процес формує базис інноваційного потенціалу закладу, перспективи його подальшого розвитку та конкурентоспроможність, тобто має стати інтегрованою частиною загального процесу стратегічного планування діяльності закладу охорони здоров'я.

Процес формування медичних кадрів має враховувати такі чинники, як організаційна структура закладу, корпоративна культура, ринок праці та медичних послуг, нормативно-законодавча база. Врахування цих чинників у процесі формування кадрів дасть змогу кадро-

вій стратегії закладу охорони здоров'я бути проактивною, забезпечувати задоволення потреб персоналу, враховувати інтереси своїх працівників у процесі діяльності.

Застосування новітніх методів підготовки медичних кадрів, зокрема управлінських.

Проте проблема менеджменту медичного персоналу полягає не тільки у його формуванні, але й в розвитку. Медичний персонал (особливо лікарі) – це ті кадри, які постійно мають підвищувати рівень своєї кваліфікації, підтверджувати ліцензію тощо. Отже, підготовка медичних кадрів спрямована на забезпечення принципу безперервної медичної освіти. Це мають враховувати керівники закладів охорони здоров'я як в кадровій політиці та стратегії, так і в процесі мотивації, адже методи розвитку кадрів можуть стати дієвим мотиваційним інструментом. Наприклад, підвищення кваліфікації, участь у міжнародних та національних конференціях, перепідготовка можуть здійснюватися за рахунок закладу охорони здоров'я для тих кадрів, які показують найвищі показники діяльності за підсумками атестації кадрів.

Результати розвитку медичного персоналу мають стати підґрунтям управління кар'єрою та службово-посадовим рухом персоналу в рамках закладу охорони здоров'я, як це відбувається на підприємствах провідних галузей економіки.

Запровадження принципів командної роботи в рамках надання медичної послуги закладами охорони здоров'я.

Надання медичної послуги є командною роботою, отже, одним із завдань керівника закладу охорони здоров'я є забезпечення сприятливого клімату та командного духу закладу охорони здоров'я задля формування згуртованого трудового колективу. Це дасть змогу підвищити медичну ефективність діяльності, отже, соціальну та економічну ефективність закладу охорони здоров'я. Зокрема, мають застосовуватися психологічні інструменти побудови робочих команд, методи профілактики емоційного вигорання, методи побудови відносин «лікар – пацієнт», «лікар – середній та молодший персонал», «лікар – керівник».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, побудова сучасної парадигми управління персоналом закладу охорони здоров'я, яка враховує механізми стратегічного менеджменту персоналу, психологічні аспекти діяльності, економічні та соціальні методи впливу, має загалом на меті підвищення ефективності діяльності персоналу закладу охорони здоров'я та якості надання медичної допомоги на національному рівні.

Отже, враховуючи все вищесказане, ми бачимо, що є необхідність впровадження значних змін у процес формування фонду заробітної плати медичних працівників, їхнього заохочення, менеджменту персоналу закладів охорони здоров'я тощо. На нашу думку, необхідно частково перейняти досвід зарубіжних країн, де система охорони здоров'я є розвинутою, та досвід провідних галузей економіки України, де застосову-

ються новітні технології управління персоналом, однак з урахуванням реалій та можливостей (фінансові, кадрові, інноваційні тощо) нашої країни.

Запропоновані вище заходи не є вичерпними та не є панацеєю, однак вони повинні стати частиною місцевих та державних стимулів задля розвитку системи охорони здоров'я в Україні та формування сучасної парадигми управління персоналом цієї галузі.

Список використаних джерел:

1. Введено в дію закон щодо автономізації закладів охорони здоров'я. *Аптека.online.ua*. URL: <https://www.apteka.ua/article/433045> (дата звернення: 05.02.2019).
2. Автономізація закладів охорони здоров'я. *Реформа фінансування охорони здоров'я*. URL : <http://healthreform.in.ua/autonomization> (дата звернення: 05.02.2019).
3. Павловський А.В. Чи можлива в Україні гідна оплата праці? *Хвиля*. URL: <http://hvylya.net/analytics/economics/chi-mozhliva-v-ukrayini-gidna-oplata-pratsi.html> (дата звернення: 05.02.2019).
4. Borshch V., Shchur R., Chuvakov O. Motivation and stimulation mechanism of medical staff in developing countries: main challenges and ways of its improving in Ukraine. *Baltic Journal of economic studies*. 2018. Vol. 4. № 4. P. 56–61. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-56-61>.

Галушка З.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Соболев В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Halushka Zoia

Yuri Fedkovich National University of Chernivtsi

Sobolev Valerii

Yuri Fedkovich National University of Chernivtsi

КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО РОЗВИТКУ МІСТ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

CONCEPT OF INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE CITY: NEEDS AND POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE

У статті розглянуто сутність концепції інтегрованого розвитку міст, що розроблена та використовується в європейських країнах та як експеримент запроваджена в українських містах, а саме Львові, Чернівцях, Вінниці, Житомирі, Полтаві, а також Подільському районі Києва. Визначено особливості концепції інтегрованого розвитку міст як елементу стратегічного управління територіями. Охарактеризовано актуальність, сутність, переваги, можливості та проблеми застосування концепції інтегрованого розвитку на прикладі Чернівців. Проаналізовано структурні елементи, стратегічні та операційні цілі «Інтегрованої концепції розвитку Чернівців – 2030». Зроблено висновки щодо вдосконалення підходів до забезпечення інтегрованого розвитку міст на основі більш глибокого оцінювання їх економічного стану, рівня та ефективності зайнятості робочої сили, рівня життя населення. Визначено необхідність більш обґрунтованого вибору проектів та заходів, здатних реалізувати стратегічні та операційні цілі найбільш ефективним способом.

Ключові слова: концепція інтегрованого розвитку міста, територіальний розвиток, стратегічне управління, принципи управління інтегрованим розвитком, стратегічні та операційні цілі розвитку міст.

В статье рассмотрена сущность концепции интегрированного развития городов, которая разработана и используется в европейских странах и в качестве эксперимента внедрена в украинских городах, а именно Львове, Черновцах, Виннице, Житомире, Полтаве, а также Подольском районе Киева. Определены особенности концепции интегрированного развития городов как элемента стратегического управления территориями. Охарактеризованы актуальность, сущность, преимущества, возможности и проблемы применения концепции интегрированного развития на примере Черновцов. Проанализированы структурные элементы, стратегические и операционные цели «Интегрированной концепции развития Черновцов – 2030». Сделаны выводы касательно совершенствования подходов к обеспечению интегрированного развития городов на основе более глубокого оценивания их экономического состояния, уровня и эффективности занятости рабочей силы, уровня жизни населения. Определена необходимость более обоснованного выбора проектов и мер, способных реализовать стратегические и операционные цели наиболее эффективным способом.

Ключевые слова: концепция интегрированного развития города, территориальное развитие, стратегическое управление, принципы управления интегрированным развитием, стратегические и операционные цели развития городов.

The essence of the concept of integrated urban development developed and is used in European countries and, as an experiment, in the Ukrainian cities of L'viv, Chernivtsi, Vinnitsa, Zhytomyr, Poltava and Podilskyi district of Kyiv is considered in the article. The features of the concept of integrated urban development as an element of strategic management of territories are determined. The actuality,

essence, advantages, possibilities and problems of application of the concept of integrated development on the example of Chernivtsi city are substantiated. The structural elements, strategic and operational objectives of the "Integrated Development Concept of Chernivtsi – 2030" are analyzed. Conclusions are made on improving approaches to ensuring integrated urban development based on a more profound assessment of their economic status, level and efficiency of employment of the labor force, living standards of the population. The conditions of formation of the concept of integrated development of cities are outlined: strategic SWOT-analysis of all components of their development; city budget, within which it is possible to decide on financing of projects or certain measures; availability of information concerning the real state and possibilities of solving certain problems of the city; awareness of the incentives that make the concept both for the city and for ensuring national priorities for the development of territories. The vision of integrated development of Chernivtsi by 2030, its principles, strategic and operational goals, as well as general tasks for integrated development of Chernivtsi is characterized. The necessity of more reasonable choice of projects and measures that can realize strategic and operational objectives in the most effective way is indicated. The necessity to consider not only the amount and scope of project financing, but also their interdependence and the sequence of implementation is substantiated. It is concluded that the application of the international experience of integrated urban development should be based on scientific research of the real state of all areas of life of the city, identification of key problems and possibilities of their solution, determination of priorities, implementation of which is the basis for solving other partial problems or problems.

Key words: concept of integrated city development, territorial development, strategic management, principles of integrated development management, strategic and operational goals of urban development.

Постановка проблеми. Стратегічні підходи до управління територіальним розвитком в Україні вже стали обов'язковим елементом регулювання економічних та соціальних відносин у всіх обласних центрах та більшості міст України. Цьому сприяють процеси глобалізації, що дають змогу використовувати напрацьований досвід і технології застосування стратегічного управління, розвиток системи місцевого самоврядування під впливом процесів децентралізації, зростання рівня відповідальності органів місцевої влади за покращення всіх сфер життєдіяльності території, підвищення якості надання громадських послуг.

Відносно новим напрямом удосконалення стратегічного управління місцевим розвитком є використання проектних технологій інтегрованого розвитку міст. Проект «Інтегрований розвиток міст в Україні» виконується німецькою урядовою компанією "Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH". За підтримки проекту в Україні розроблено дві концепції: у 2011 році створено концепцію для історичного центру Львова, а у 2015 році – для історичного центру Чернівців. У кожній з цих концепцій наявні проекти та актуальні пропозиції різних підрозділів міської ради, ГО, експертів та громадськості були об'єднані як просторово, так і тематично.

З 2018 року у проекті беруть участь Львів, Чернівці, Вінниця, Житомир, Полтава та Подільський район Києва. Для Чернівців це вже другий проект «Інтегрована концепція розвитку м. Чернівців – 2030 (ІКРМ 2030)». Уряд Німеччини фінансує проект у розмірі 7,25 млн. євро, уряд Швейцарії надає 1,85 млн. євро. "Deutsche

Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH" підтримує уряд Німеччини в досягненні цілей у сфері міжнародного співробітництва заради сталого розвитку [1].

Реалізація цих проектів визначає політику міського розвитку як систему складних соціально-економічних процесів не просто міського планування, будівництва чи регуляції роботи транспорту, але й розширення публічного простору, соціального партнерства, залучення громадськості до процесів прийняття рішень, захисту довкілля та адаптації до змін клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування технологій розроблення проектів інтегрованого розвитку стало результатом досліджень креативної економіки зарубіжними вченими (Ч. Лендрі, Р. Флоріда, Дж. Хокінс, Д. Тросбі, Дж. Поттс, Дж. О'Коннор). В Україні проблемам просторового розвитку міст присвячено праці таких науковців, як О. Бойко-Бойчук, З. Герасимчук, Т. Ніщик, Л. Руденко, О. Григор'єва, В. Чевганова, В. Мамотова, М. Троян. Значну роботу щодо реалізації цих проектів проведено науковцями та практиками, які розробляють їх у містах, де реалізуються проекти.

Інтегровані концепції розвитку міста орієнтовані на виконання таких функцій, як допомога містоуправлінцям у прийнятті рішень для ефективного планування та використання бюджетних коштів, керування та моніторинг для оптимізації управлінських дій, популяризація важливості комунальних та приватних проектів для мешканців, що сприяє діалогу між офіційними інституціями та громадянським

суспільством, створення важливих передумов для залучення національних та інтернаціональних фінансових засобів та інвестицій.

Наукові узагальнення важливості проектів інтегрованого розвитку міст показують, що проблема їх розроблення та реалізації сьогодні полягає не в пристосуванні до розв'язання нагальних проблем конкретних міст, а в необхідності використання комплексного підходу до їх розвитку з урахуванням сучасних вимог сталого розвитку та перспектив їхнього існування в майбутньому залежно від вибраних стратегічних цілей [2; 4; 5].

Метою статті є обґрунтування актуальності, сутності, переваг, можливостей та проблем застосування концепції інтегрованого розвитку на прикладі Чернівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність розроблення концепції інтегрованого розвитку міст пояснюється можливістю розв'язання важливих завдань міського розвитку на основі дотримання та реалізації принципів забезпечення територіальної цілісності шляхом більш збалансованого соціального та економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоздатності; стимулювання розвитку, спричиненого виконанням міських функцій та поліпшенням взаємовідносин міста й села; сприяння більш збалансованій транспортній доступності; розширення доступу до інформації та знань; зменшення збитків, завданих навколишньому середовищу; підвищення цінності та захист природних ресурсів і природної спадщини; примноження культурної спадщини як фактору розвитку європейських міст; розроблення енергетичних ресурсів та забезпечення енергетичної безпеки; заохочення

високоякісного сталого туризму; обмеження впливу природних катастроф тощо [3].

Структурні елементи концепції інтегрованого розвитку міста наведено на рис. 1.

Під політикою інтегрованого міського розвитку розуміють одночасне й справедливе врахування потреб та інтересів, релевантних для розвитку міста. Перевагою такого підходу є те, що політика інтегрованого міського розвитку є процесом, у якому координуються просторові, секторальні й тимчасові аспекти ключових сфер міської політики. Важливим підходом є залучення до її розроблення та реалізації суб'єктів господарювання, зацікавлених учасників та широкої громадськості. Інтегрована політика міського розвитку є ключовою передумовою втілення в життя Європейської стратегії сталого розвитку. Її здійснення полягає у завданні європейського масштабу, в рамках якого необхідно враховувати місцеві особливості та дотримуватися принципу субсидіарності [3].

Принципи управління інтегрованим розвитком міст є більш новими порівняно з тими, що передбачені методикою та методологією стратегічного планування територіального розвитку. Важливими складовими інтегрованого управління визначаються такі елементи: 1) принципи, що забезпечують найголовніший аспект сталого розвитку та управління середовищем; 2) політика характеру політичної участі та заангажованості, які необхідні для підтримки територій; 3) співпраця полягає в моделях управління й угоди для розподілу відповідальності в роботі з різними зацікавленими сторонами; 4) процесом є узгодження концепцій та цілей для управління й моніторингу виконання дій; 5) політикою є задоволеність потреб насе-

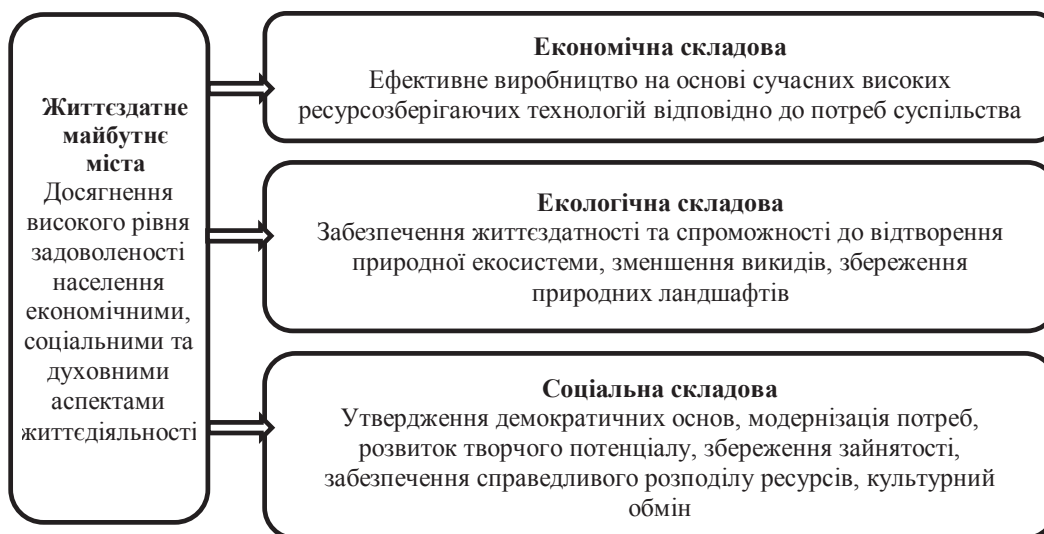


Рис. 1. Зміст концепції інтегрованого розвитку міста

Джерело: складено авторами на основі джерела [3]

лення, повага місцевих традицій, виконання норм національної та європейської нормативної бази; 6) планом є інтеграція територіального та тематичного планування; 7) програмою є дії з досягнення обумовлених цілей [3].

Отже, політика інтегрованого розвитку міських територій є процесом, в якому координуються просторові та тимчасові аспекти основних напрямів міського розвитку. Вони забезпечують координацію та інтеграцію різних політик, планові ресурси для досягнення поставлених цілей з використанням специфічних інструментів. Ці плани розробляються місцевими адміністраціями за участі зацікавлених представників широкої громадськості, а також із залученням економічних суб'єктів, структур громадянського суспільства, специфічних громадських груп і населення загалом. У політиці інтегрованого розвитку важливим є використання як концепції універсальності, що визначає загальні пріоритети та дає змогу порівнювати рівні розвитку територій, ранжувати їх та використовувати наявний досвід соціально-економічного розвитку, так і концепції унікальності, за якої забезпечується максимальне врахування особливостей культурного та соціально-економічного розвитку міста.

Концепція інтегрованого розвитку увібрала в себе переваги багатьох сучасних підходів до управління місцевим економічним розвитком, сутність яких полягає в тому, що основна увага переноситься на визначення способів ефективного використання робочої сили та наявних ресурсів; змінюються підходи до функціонування самих управлінських структур, коли місцеві інститути відіграють значнішу роль у визначенні проблем регіональної економіки та розвитку нових зв'язків усередині самої інституційної структури; активно використовуються переваги, пов'язані передусім зі станом фізичного та соціального середовища, а не з територіальною специфікою економічних ресурсів; від місцевих керівників вимагається вміння максимально залучити до економічного розвитку центри інтелектуальних ресурсів та місцевий бізнес. Таким чином, цей підхід є інтегрованим, оскільки поєднує взаємну дію економічного, соціального, екологічного та структурного розвитку міст.

Важливими умовами формування концепції інтегрованого розвитку міст є стратегічний SWOT-аналіз усіх складових їхнього розвитку, на основі якого визначаються внутрішні сильні та слабкі сторони, а також можливості й загрози, що існують у зовнішньому середовищі; розміри бюджету міста, в рамках яких можна приймати рішення про фінансування проектів чи певних заходів; доступність інформації, що

стосується реального стану та можливостей розв'язання певних проблем міста; усвідомлення стимулів, які дає реалізація концепції як для міста, так і для забезпечення національних пріоритетів розвитку територій.

Завдяки розробленню «Інтегрованої концепції розвитку середмістя Чернівців» (ІКРС) місто одним з перших в Україні отримало сучасний європейський інструмент містопланування [6]. В ІКРС сформульовано стратегію сталого розвитку кварталів середмістя, визначено основні зони діяльності за такими напрямками, як «Містобудування та житло», «Транспорт», «Технічна інфраструктура», «Культура та культурна спадщина», «Освіта, наука та соціальна політика», «Економіка та зайнятість», «Туризм», «Громадський простір», «Екологія і захист клімату» та «Модернізація управління». Реалізація перерахованих у цих розділах проектів запланована на наступні 15 років.

Концепція є орієнтиром для діяльності міської ради та приватних осіб, визначає завдання кращої координації майбутніх інвестицій, бюджетних та грантових коштів. Отже, ІКРС є важливим документом майбутнього планування міського бюджету, а також подання заявок задля залучення зовнішніх та міжнародних ресурсів для фінансування проектів. Інтенсивна співпраця багатьох залучених сторін під час розроблення ІКРС допомогла створити нові комунікаційні структури як у міській раді, так і поза нею, залучивши фахових представників від громадськості. Для забезпечення ефективної реалізації ІКРС ці комунікаційні процеси необхідно розвивати й надалі. Отже, супровід реалізації ІКРС має надалі проводитись міждисциплінарною та міжвідомчою групою, що була створена міським головою [7].

Інтегрована концепція розвитку для середмістя Чернівців виконує одночасно багато функцій, а саме відображає стратегічне бачення розвитку основних сфер життя Чернівців, інформує та пояснює мешканцям міста сутність та логіку комунальних і приватних проектів, допомагає топ-менеджменту міста приймати ефективні рішення у сфері планування та використання державних фінансів, а також є підґрунтям для щорічного планування міського бюджету. Концепція є важливим документом для подання проектів на отримання фінансування з державних та міжнародних програм, служить інструментом управління, моніторингу та оптимізації діяльності міської адміністрації.

Сфера дії інтегрованої концепції для середмістя Чернівців простягається на площі 650,65 га. Проектна територія включає історичне середмістя, територію колишньої резиденції митрополитів Буковини та Далмації, що є об'єктом

всесвітньої спадщини UNESCO, а також територію між вокзалом та рікою Прут. Відповідно до цієї стратегії до 2030 року Чернівці мають стати містом традицій та майбутнього; містом з гідними умовами проживання для всіх груп мешканців; зростаючим культурним, туристичним та економічним центром; компактним містом з ефективними системами комунальних послуг, зеленим та екологічним містом; містом із сучасною міською адміністрацією.

Візія інтегрованого розвитку Чернівців до 2030 року схвалена рішенням Чернівецької міської ради від 30 листопада 2017 року у формі принципів, цілей, оперативних цілей та загальних завдань для інтегрованого розвитку Чернівців.

Головні стратегічні та операційні цілі такі [7]:

1) місто із сучасною та якісною інфраструктурою (операційні цілі такі: вулиці, де є місце для всіх; ефективна система технічних мереж, які не шкодять візуальному образу міста; муніципальні послуги, орієнтовані на мешканців; місто екологічного транспорту; важливий вузол у регіональній та міжнародній транспортній мережі);

2) місто науки та креативної економіки (операційні цілі такі: місто кваліфікованих та освічених кадрів; місто університетів; інвестиційно привабливе місто; місто стартапів та креативного підприємництва; медичний кластер як модель інтеграції освіти, науки, медичної практики та технологій);

3) інноваційне місто культури й традицій (операційні цілі такі: місто з якісною культурною пропозицією; місто національних традицій та культур буковинських етносів; конкурентоспроможне місто на національній та світовій культурній карті; місто з визнаною та добре збереженою історико-культурною спадщиною);

4) місто туризму й торгівлі (операційні цілі такі: місто з активним та збереженим історичним середмістям; центри районів міста є сучасними та багатофункціональними; Чернівці – туристичний центр Буковини й ворота в Карпати, відкриті для українських та закордонних туристів; місто з якісними та привабливими громадськими просторами);

5) комфортне для проживання місто (операційні цілі такі: місто якісного та доступного житла; якісна соціальна інфраструктура, доступна в усіх районах міста; чисте й безпечне місто);

6) місто здорових людей (операційні цілі такі: місто чистого повітря та якісної питної води; місто ініціатив для здорового способу життя; місто з якісною та доступною медичною системою; місто зелених просторів для активного відпочинку).

Окрім цього, визначено секторальні концепції реалізації проекту щодо розвитку торгівлі, співпраці з регіоном, розвитку житлових районів. Відповідно до поставлених цілей на конкурсній основі вибрано низку проектів та заходів, які будуть реалізовані до 2030 року. Розробниками відібраних проектів та заходів є громадські організації, IT-кластер, науковці Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, представники бізнесу міста.

Висновки з проведеного дослідження. Концепція інтегрованого розвитку міст є дієвим інструментом забезпечення їх ефективного стратегічного розвитку на основі збалансованості усіх сфер та напрямів життєдіяльності. Методична, методологічна та фінансова підтримка реалізації цієї концепції з боку іноземних партнерів та інвесторів є фундаментальною основою її реалізації. Досвід розроблення та реалізації таких стратегій може бути використаний іншими містами України.

Міста в Україні мають концентроване уявлення про стан суспільства, загрози й виклики, що існують у зовнішньому середовищі, а також суттєво впливають на добробут і можливості сталого розвитку. Стратегії інтегрованого розвитку міст мають оцінювати економічний стан та діяльність підприємців щодо критеріїв стійкого розвитку, стимулювати довгострокову ефективну зайнятість. Передумовою стабільності є досягнення високого рівня життя населення.

Складним завданням формування стратегії інтегрованого розвитку є вибір проектів та заходів, здатних досягти стратегічних та операційних цілей найбільш ефективним способом. Мають значення не лише кількість та масштаби фінансування проектів, але й взаємообумовленість та послідовність їх реалізації. Більшість міст потребує насамперед зміцнення місцевої економіки та ефективної політики на ринку праці. Це залежить від економічного потенціалу міста, збереження наявних та створення нових робочих місць, умов розвитку підприємництва, стимулювання інновацій та розвитку освіти й науки. Розвиток економіки є основою зростання добробуту, підвищення рівня соціального забезпечення населення.

Комфортність міст для населення має не менше значення, ніж рівень доходів, тому важливо забезпечити модернізацію мереж інфраструктури, доріг, систем міського транспорту, водопостачання та каналізації, зливних стоків, тепlopостачання, підвищення енергоефективності будівель.

Кожне місто повинне мати своє «обличчя», тобто імідж, що віддзеркалює його історію,

культуру, традиції, цінності, важливі ідеї, переваги, стиль та підходи до управління, взаємодію влади, бізнесу й суспільства.

Застосування закордонного досвіду інтегрованого розвитку міст має ґрунтуватись на

науковому дослідженні реального стану всіх сфер життєдіяльності міста, виявленні ключових проблем та можливостей їх розв'язання, визначенні пріоритетів, реалізація яких є основою вирішення інших часткових завдань.

Список використаних джерел:

1. Сильні міста – сильна Україна. URL: <https://www.giz.de/en/worldwide/40007.html>.
2. Бойко-Бойчук О. Світові тенденції розвитку міст: міжнародний досвід. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07bovmmd.htm>.
3. Лейпцизька Хартія «Міста Європи на шляху сталого розвитку» : прийнята з нагоди неформальної зустрічі міністрів з питань міського розвитку і територіальної єдності, проведеної в м. Лейпцизі 24–25 травня 2007 року. URL: http://2.auc.org.ua/sites/default/files/leypcizka_hartiya.pdf.
4. Мамонова В., Троян М. Удосконалення організаційної структури стратегічного планування розвитку міст. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/tpdu/2017-2/doc/3/02.pdf>.
5. Чевганова В., Григор'єва О. Європейський досвід інтегрованого розвитку міст. *Економіка і регіон*. 2017. № 5. С. 10–14.
6. Інтегрована концепція розвитку середмістя Чернівців : проект «Муніципальний розвиток та оновлення старої частини міста Чернівці» Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ) ГмбХ / Чернівецька міська рада. 2015. 54 с.
7. Інтегрована концепція розвитку Чернівців – 2030 (ІКРМ – 2030) (проект). Чернівці, 2018. 173 с.

Занора В.О.

кандидат економічних наук,
докторант, старший викладач кафедри
менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Зачосова Н.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Zanora Volodymyr

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

Zachosova Nataliia

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0: РЕТРОСПЕКТИВА, СЬОГОДЕННЯ

THE FORMATION OF STAFF POTENTIAL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0: RETROSPECTIVES, TODAY

У статті проаналізовано позиції розвинених країн світу та України у світовому рейтингу “World Talent Ranking”, що характеризує стан кадрового потенціалу інноваційного розвитку. Визначено, що за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців за 2014–2018 рр. Україна займає нижчу сходинку порівняно з такими країнами, як Російська Федерація, Польща, Німеччина та Швейцарія. Наведено статистичні дані, що характеризують середній рівень заробітних плат у різних галузях економіки України. Визначено, що рівень заробітної плати у сфері освіти є одним з найнижчих порівняно з іншими галузями. Звернено увагу на диспропорції рівня заробітних плат в різних галузях економіки, що сприяє соціальній стратифікації з її негативними проявами та впливами на розвиток країни. Зазначено, що людський капітал має бути визнано державою головною рушійною силою інноваційного розвитку України, що здатна забезпечити її гнучкий перехід та розвиток у швидкоплинних змінах, якими характеризуються Четверта промислова революція та Індустрія 4.0.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економіка знань, кадрове забезпечення, показники кадрового потенціалу, світовий рейтинг талантів, Четверта промислова революція, Індустрія 4.0.

В статье проанализированы позиции развитых стран мира и Украины в мировом рейтинге “World Talent Ranking”, который характеризует состояние кадрового потенциала инновационного развития. Определено, что по уровню обеспечения комфортных условий для талантливых специалистов за 2014–2018 гг. Украина занимает низшую ступень по сравнению с такими странами, как Российская Федерация, Польша, Германия и Швейцария. Приведены статистические данные, характеризующие средний уровень заработных плат в различных отраслях экономики Украины. Определено, что уровень заработной платы в сфере образования является одним из самых низких по сравнению с другими отраслями. Обращено внимание на диспропорции уровня заработных плат в различных отраслях экономики, что способствует социальной стратификации с ее негативными проявлениями и влияниями на развитие страны. Указано, что человеческий капитал должен быть признан государством главной движущей силой инновационного развития Украины, которая способна обеспечить ей гибкий переход и развитие в быстрых изменениях, которыми характеризуются Четвертая промышленная революция и Индустрия 4.0.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономика знаний, кадровое обеспечение, показатели кадрового потенциала, мировой рейтинг талантов, Четвертая промышленная революция, Индустрия 4.0.

The article analyzes the positions of developed countries and Ukraine in the world ranking "World Talent Ranking", which characterizes the state of personnel potential of innovative development. According to the results of the study, it was determined that Ukraine ranks lower in comparison with countries such as the Russian Federation, Poland, Germany and Switzerland, in terms of providing comfortable conditions for talented professionals for the 2014–2018. It is noted that Ukraine's position as a whole in the international rating "World Talent Ranking" and in the context of its individual components deteriorated during 2014–2017 years, however, in 2018, according to international experts' assessments, the situation has improved, as evidenced by the dynamics. The statistical data describing the average wages in various branches of Ukraine's economy are presented. It has been determined that statistics show that the level of wages in education is one of the lowest in comparison with other branches. The attention is paid to the disproportion of wages in various sectors of the economy, which promotes social stratification with its negative manifestations and impacts on the country's development. It is noted that the strategic guidelines for the innovative development of the Ukrainian economy have identified the urgent need to preserve the country's intellectual potential by providing financial support, the need for the commercialization of the results of scientific research and their implementation / introduction into production, ensuring the interaction of science (scientific institutions, scientific and pedagogical staff etc.) with business. Human capital should be recognized by the state as the main driving force behind Ukraine's innovation development, which is capable of providing it with a flexible transition and development in the transient changes that characterize the 4th industrial revolution and Industry 4.0.

Key words: innovative development, knowledge-based economy, personnel support, indicators of staff potential, global talent rating, 4th Industrial Revolution, Industry 4.0.

Постановка проблеми. Глобалізаційні тенденції, Четверта промислова революція, Індустрія 4.0 не залишають інших можливих сценаріїв розвитку для країни, як інноваційний, якщо метою суспільства є досягнення вищого рівня забезпечення якості життя людини в ньому, що можна здійснити в результаті формування економіки знань. Серед чинників, що є базисними для забезпечення інноваційного розвитку країни, підприємства в умовах Індустрії 4.0, окрім інфраструктури, визначаємо кадровий потенціал. На нашу думку, кадровий потенціал є чи не найголовнішим чинником впливу на інноваційний розвиток як країни на макrorівні, так і підприємств на мікрорівні, оскільки є базовим щодо формування адаптивності як до внутрішніх, так і зовнішніх змін, пов'язаних з Індустрією 4.0. Отже, доречним є як загальний аналіз показників та індексів, що характеризують інноваційний розвиток країни, так і концентрація та приділення окремої уваги аналізу тих із них, що характеризують саме кадровий потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед фахівців, які приділяють увагу вибраній проблематиці, доречно відзначити С.В. Войтка [1], який проводив аналіз показників глобальної конкурентоспроможності (індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. "Global Competitiveness Index")), людського розвитку (індекс людського розвитку), інноваційного потенціалу України та їх взаємозв'язку, взаємного впливу. Науковець у своїх працях наводить та аналізує втрачені Україною можливості, дані, що характеризують розвиток Індустрії 4.0, а також соціально-економічне становище країни, чинники впливу на її інноваційний потен-

ціал. О.Г. Мельник [2] проводила дослідження розвитку інноваційної складової технологічних процесів, за результатами якого вдосконалено та розвинуто теоретико-прикладні положення щодо формування та використання систем діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств. Теоретичним, методичним та прикладним засадам інноваційного розвитку присвячує свої праці С.М. Ілляшенко [3]. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку України також розглядалися в наукових працях О.А. Гавриша [4], І.В. Єгорова, П.І. Перерви, Н.О. Чухрай та інших досвідчених науковців, які намагаються зацентрувати увагу як наукової спільноти, так і суспільства загалом на необхідності вирішення проблем, що негативно впливають на інноваційний розвиток країни, та розробленні такої стратегії інноваційного розвитку України, що забезпечить її перехід з групи «країн, що рухаються навздогін» до принаймні групи країн «помірних інноваторів» за класифікацією Інноваційного табло Євросоюзу.

Зазначимо, що Четверта промислова революція та Індустрія 4.0 передбачають наявність не лише можливостей для окремих підприємств та країн загалом, але й ризиків деструктивного характеру. Отже, управління ризиками залишається важливим науковим напрямом, а проблематика аналізу глобальних ризиків, спричинених Індустрією 4.0, є предметом досліджень науковців, про що йдеться у праці О.М. Тулуб [5].

З огляду на вищезазначене такою, що потребує аналізу, є проблематика визначення стану кадрового потенціалу інноваційного розвитку України та проблем його форму-

вання з огляду на Четверту промислову революцію та Індустрію 4.0, реалізація яких в розвинутих країнах збільшить розрив загального розвитку між економіками наших країн, що приведе до зниження якості життя в Україні, а також деструктивних наслідків для всіх галузей економіки.

Метою статті є аналіз формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку України, його ретроспективи, становища сьогодні в умовах Четвертої промислової революції та Індустрії 4.0.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед основних чинників, що забезпечують інноваційний розвиток, визначаємо кадри, фінанси та матеріально-технічне забезпечення. На думку авторів, кадровий, інтелектуальний потенціал є не просто важливим чинником, що впливає на інноваційний розвиток країни, а таким фактором, що визначає його.

Кадровий потенціал розглядатимемо як загальну характеристику життєдіяльності фахівців, що містить сукупність чинників, основними з яких є інвестиції в кадри та їх розвиток, навички та компетенції спеціалістів, а також можливості кваліфікованої робочої сили щодо забезпечення високого рівня життя тощо.

Задля ґрунтового аналізу кадрового потенціалу України розглянемо дані окремих міжнародних організацій, що характеризують його стан. Міжнародний інститут управлінського розвитку спеціалізується на визначенні рейтингу країн за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців, яким є «Світовий рейтинг талантів» (англ. "World Talent Ranking"). У рамках рейтингу оцінюються якість людського капіталу, зусилля та ресурси, що країни витрачають на створення умов для розвитку талантів.

Рейтинг України, а також Швейцарії, що посідає перше місце протягом декількох років, Німеччини як представника групи країн, що мають розвинену економіку, Польщі, тобто нашого західного сусіда, рівень розвитку економіки якого є дороговказом для України, та Російської Федерації як країни-сусіда, що має

вплив на економіку України, її інноваційний потенціал через низку загальновідомих причин, а також найбільшу довжину кордону, наведено в табл. 1 [6].

Динаміка рейтингу окремих країн (Німеччина, Польща, Російська Федерація, Україна, Швейцарія) за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців за 2014–2018 рр. візуалізована на рис. 1.

Зауважимо, що протягом 2014–2017 рр. результати України погіршились, адже вона опустилася з 33 місця в рейтингу до 59. Однак, на думку експертів, у 2018 р. ситуація в Україні суттєво покращилась, що дало їй можливість зайняти 48 сходинку.

Серед інших країн нас цікавила Російська Федерація, позиції якої можна охарактеризувати як стабільні (49 у 2014 р., 46 у 2018 р.). Протягом 2014–2018 рр. позиція Російської Федерації змінювалась на 2, 3, 4, 5 пунктів.

Німеччина з 5 позиції у 2014 р. опустилась на 10 місце у 2018 р., що свідчить про негативну тенденцію. Одночасно з таким оцінюванням зміни позиції Німеччини в рейтингу "World Talent Ranking" доречно звернути увагу на уповільнення її економічного розвитку у 2018 р.

Закцентуємо увагу на стабільності позиції Швейцарії, що протягом 2014–2018 рр. займає першу сходинку рейтингу. На думку авторів, досягнення Швейцарії мають бути прикладом для України, стратегічним орієнтиром формування її інноваційного потенціалу, визначення стратегії інноваційного розвитку.

Зазначимо, що Світовий рейтинг складається з таких складових/чинників, як «Інвестиції в таланти та їх розвиток» (англ. "The investment in and development of home-grown talent" ("Investment and Development")), «Навички та компетенції талантів» (англ. "The availability of skills and competencies in the talent pool" ("Readiness")), «Можливості кваліфікованої робочої сили» (англ. "The extent to which a country taps into the overseas talent pool" ("Appeal")).

Рейтинг вибраних нами для порівняння країн щодо визначеного фахівцями рівня інвестицій в таланти та їхній розвиток наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Рейтинг країн за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців ("World Talent Ranking")

№	Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	Швейцарія	1	1	1	1	1
2	Німеччина	5	9	10	8	10
3	Польща	32	29	29	34	38
4	Російська Федерація	49	45	41	43	46
5	Україна	33	46	49	59	48

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [6]

Згідно з даними, що наведені в табл. 2, знову констатуємо суттєве погіршення позицій України за 2014–2017 рр. (10, 16, 16 та 35 місце відповідно) та суттєве покращення у 2018 р. (22 позиція).

Варто згадати тенденцію до покращення інвестицій в таланти та розвиток талантів Швейцарії, що, займаючи 7 позицію у 2014 р., зайняла 4 у 2018 р.

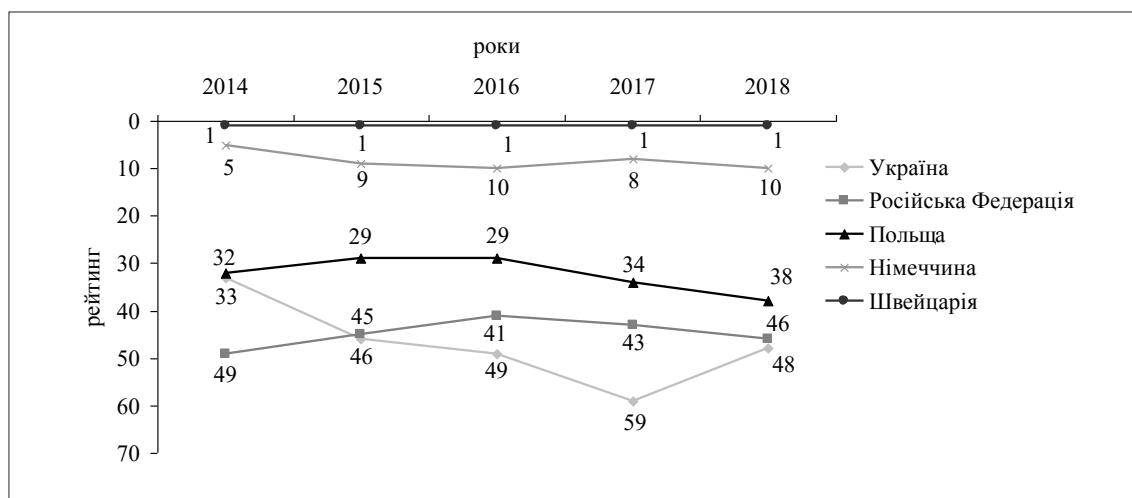


Рис. 1. Динаміка рейтингу окремих країн (Німеччина, Польща, Російська Федерація, Україна, Швейцарія) за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців за 2014–2018 рр.

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [6]

Таблиця 2

Інвестиції в таланти та їх розвиток ("The investment in and development of home-grown talent")

№	Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	Швейцарія	7	7	5	5	4
2	Німеччина	14	14	11	10	10
3	Польща	21	18	18	21	24
4	Російська Федерація	38	40	42	40	43
5	Україна	10	16	16	35	22

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [6]

Таблиця 3

Навички та компетенції талантів ("The availability of skills and competencies in the talent pool")

№	Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	Швейцарія	2	2	1	1	1
2	Німеччина	12	15	18	15	21
3	Польща	27	24	24	33	39
4	Російська Федерація	40	41	38	39	46
5	Україна	51	58	59	62	61

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [6]

Таблиця 4

Можливості кваліфікованої робочої сили ("The extent to which a country taps into the overseas talent pool")

№	Країна	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	Швейцарія	1	1	1	1	1
2	Німеччина	3	4	9	8	6
3	Польща	54	51	45	45	40
4	Російська Федерація	57	56	53	55	57
5	Україна	53	56	59	60	56

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [6]

Покращенням окремого рейтингу «Інвестиції в таланти та розвиток талантів» також відзначилась Німеччина, що покращила свою позицію у 2018 р. (10) порівняно з позиціями за 2014–2017 рр. (14, 14, 11, 10 відповідно).

Польща та Російська Федерація характеризуються відносною стабільністю позицій в зазначеному рейтингу з незначним погіршенням. У 2018 р. Польща зайняла 24 сходинку, а Російська Федерація – 43.

Рейтинг вибраних нами для порівняння країн щодо наявності навичок та компетенцій у фонді талантів наведено в табл. 3.

Підсумовуючи, зазначимо, що позиції України протягом 2014–2018 рр. погіршувались, а лише у 2018 р. покращились на 1 пункт. Результати Швейцарії не лише стабільні (перші позиції в рейтингу), але й покращились. В останні три роки країна посідає перші місця за рівнем цього чинника. Позиції Німеччини різко погіршилися за 2014–2018 рр. з 12 позиції у 2014 р. до 21 у 2018 р. Дані Польщі також свідчать про суттєве погіршення позицій, а саме з 27 у 2014 р. до 39 у 2018 р. Російська Федерація відзначилась погіршенням ситуації на 7 пунктів у 2018 р. порівняно з 2017 р., тоді як протягом 2014–2017 рр. країна утримувала стабільні позиції з різницею в 1–3 пункти.

Рейтинг вибраних нами для порівняння країн щодо умов життя в країні наведено в табл. 4. До структури індексу входять такі показники, як якість життя, вартість життя, рівень мотивації працівників.

Результати аналізу даних, наведених у табл. 4, показують, що Україна у 2018 р. покращила свої показники відносно 2017 р. на 4 пункти,

однак період з 2014 по 2017 рр. характеризується погіршенням ситуації. Швейцарія традиційно зберігає лідируючі позиції, отримуючи 1 місце в рейтингу протягом 5 останніх років. Незначне покращення результатів у 2018 р. порівняно з 2017 р. демонструє Німеччина, посівши 6 місце. Однак нагадаємо, що за 2014–2017 рр. її результати свідчили про погіршення ситуації, показавши тенденцію до зниження. Польща демонструє тенденцію до покращення своєї позиції. У 2018 р. вона зайняла 40 сходинку рейтингу, що на 14 пунктів краще за позиції 2014 р. та на 5 пунктів краще за дані 2017 р. Російська Федерація стабільно утримує 57 позицію як у 2014 р., так і у 2018 р. з незначним коливанням в 1–3 пункти протягом 2015–2017 рр.

Динаміка рейтингу України за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців, а також його складових («Investment and Development», «Readiness», «Appeal») за 2014–2018 рр. візуалізована на рис. 2.

Графік, зображений на рис. 2, дає можливість зробити висновок, що протягом 2014–2017 рр. позиції України як загалом в міжнародному рейтингу «World Talent Ranking», так і в контексті окремих його складових погіршувались. Однак у 2018 р., згідно з оцінками міжнародних експертів, ситуація суттєво покращилась, що засвідчила динаміка.

Важливими тенденціями, що забезпечують високі рейтинги, є професійне (якісне) управління, тобто компетентність керівників, та орієнтація роботодавців на розвиток працівників. Професійне (якісне) управління є первинним щодо забезпечення ефективного/результативного функціонування як країни загалом, так й

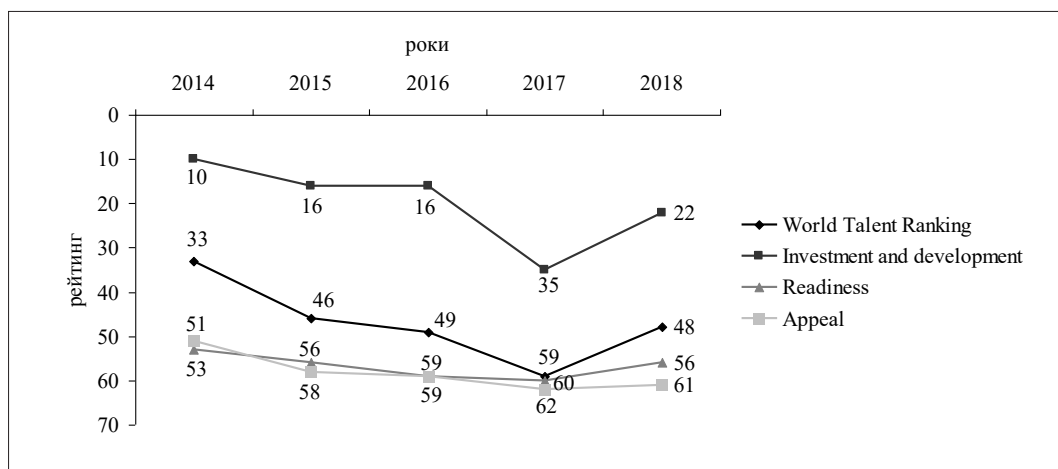


Рис. 2. Динаміки зміни позиції України в рейтингу за рівнем забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців, а також його складових («Інвестиції в таланти та розвиток талантів», «Наявність навичок і компетенції талантів», «Можливості кваліфікованої робочої сили») за 2014–2018 рр.

Джерело: сформовано авторами за даними джерела [6]

організацій зокрема, а також одним з визначальних чинників щодо забезпечення адаптивності в умовах розвитку Індустрії 4.0. Розвиток у визначеному напрямі передбачає досягнення високих позицій в рейтингу.

Щодо України, то серед основних слабкостей виокремлено [6] якість життя, особисту безпеку та права приватної власності, винагороду у сфері послуг, міжнародний досвід управлінців тощо.

Серед інших чинників звернемо увагу на переважно академічне навчання в закладах вищої освіти з відсутністю або мінімальною частиною практичної складової. Водночас в контексті розвитку та навчання працівників більшість підприємств характеризується або відсутністю навчальних програм та можливостей, або виключно практичним спрямуванням. Отже, доречно зосередитись на дотриманні та забезпеченні можливостей, що передбачає дуальна форма освіти як у приватних підприємствах, так і у вищих навчальних закладах.

Одним з основних чинників, що є визначальними для формування кадрового потенціалу, який має забезпечити належний рівень іннова-

ційного розвитку України в умовах Індустрії 4.0, є рівень заробітних плат фахівців у різних галузях. Згідно з даними, наведеними Державною службою статистики України, наведемо середні зарплати за галузями в Україні (табл. 5) [7].

Варто зауважити, що зазначені в табл. 5 дані не можуть однозначно характеризувати ситуацію щодо рівня зарплат в Україні з низки причин. Серед основних з них варто виокремити високий рівень різниці в номінальних заробітних платах вищого керівництва, управлінців середньої ланки та працівників. Зазначена різниця в різних галузях може досягати безпрецедентного розміру.

Дані, наведені в табл. 5, свідчать про те, що рівень заробітної плати у сфері освіти є одним з найнижчих порівняно з іншими галузями. Заробітна плата у 2017 р. збільшилась на 1 511 грн. порівняно з 2016 р. та на 870 грн. у 2018 р. порівняно з 2017 р. На вересень 2018 р. середня заробітна плата у сфері освіти становить 5 730 грн., або приблизно 205,5 доларів США за офіційним курсом Національного банку України (НБУ) на 27 листопада 2018 р. Нагадаємо, що загалом середній рівень номінальної зарплати в Україні

Таблиця 5

Середні номінальні зарплати в Україні за галузями з вересня 2016 р. по вересень 2018 р., грн.

№	Галузь	Вересень 2016 р.	Вересень 2017 р.	Вересень 2018 р.
1	Авіаційний транспорт	26 158	38 183	40 336
2	Фінансова та страхова діяльність	9 958	12 901	15 956
3	Інформація та телекомунікації	9 930	12 263	14 307
4	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	5 832	9 875	12 993
5	Професійна, наукова та технічна діяльність	8 070	10 730	12 953
6	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	7 287	8 716	11 291
8	Наукові дослідження та розробки	6 343	8 489	10 397
9	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6 596	8 061	10 250
10	Промисловість	6 128	7 906	9 817
11	Наземний та трубопровідний транспорт	6 351	7 437	9 530
12	Оптова та роздрібна торгівля	5 781	7 635	9 465
13	Будівництво	5 109	6 724	8 297
14	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	4 754	6 592	8 194
15	Надання інших видів послуг	4 729	6 784	8 083
16	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	4 604	6 687	7 729
17	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4 126	5 731	7 487
18	Операції з нерухомим майном	4 883	6 060	7 286
19	Освіта	3 922	6 192	7 176
20	Охорона здоров'я	3 386	4 908	5 774
21	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3 359	4 870	5 730

Джерело: складено авторами на основі даних джерела [7]

у 2018 р. становить 9 042 грн., або приблизно 324 долари, що свідчить про те, що середня заробітна плата у сфері освіти є меншою за середню заробітну плату в країні на 3 312 грн., тобто приблизно в 1,6 рази, або на 36,6%.

Згідно з методикою обчислення порогу бідності ООН в день на одну людину передбачено не менше 5 доларів (проживання та продукти харчування), або 139,45 грн. Розрахувавши суму за місяць (візьмемо 30 днів), отримуємо 150 доларів, або 4 183 грн. Середній рівень заробітної плати у сфері освіти відрізняється від рівня бідної людини на 1 547 гривень, або на 55,5 доларів.

Водночас звертаємо увагу на те, що наведені показники табл. 5 є середнім значенням, тому враховуємо таку особливість української економіки, як надмірне завищення зарплат вищого керівництва та заниження рівня заробітної плати працівників. Отже, середній рівень заробітних плат в Україні не дає змогу провести об'єктивний аналіз. Водночас зазначимо, що низький рівень заробітних плат у сфері освіти є головною проблемою, яка стримує її розвиток.

З огляду на важливість сфери ІТ (інформаційних технологій), що продовжує активно розвиватися в Україні, для цифрової промислової революції та Індустрії 4.0 звернемо увагу на перспективність системи освіти щодо можливості забезпечення її фахівцями. Експерти зазначають, що на кадровий потенціал галузі ІТ впливає невідповідність освіти вимогам ринку, а також значний термін його отримання [8]. Серед особливостей взаємозв'язку сфери освіти та ІТ виокремимо середній рівень заробітної плати. Зазначимо, що середня заробітна плата в ІТ галузі становить 1 612 дол. [8], що складає приблизно 44 959 грн. у перерахунку на гривню згідно з офіційним курсом НБУ на 27 листопада 2018 р. Водночас зазначимо, що витрати ІТ-компаній на одного працівника становлять близько 2,2 тис. дол. США на місяць, включаючи забезпечення технікою, зарплату, оренду офісного приміщення тощо. У структурі витрат 80–85% складають виплати зарплат [8]. На жаль, подібні дані щодо сфери освіти відсутні, однак можемо підсумувати, що в середньому ІТ-компанії витрачають на одну особу 440–588 дол., або 12 271–16 399 грн. без урахування заробітної плати.

Виникає логічне запитання щодо відповідності освіти вимогам ІТ-компаній, якщо середня заробітна плата в ІТ-галузі вища за середню у сфері освіти в 7,8 разів, і це без урахування витрат на одну особу, тобто матеріального забезпечення. Зрозуміло, що така суттєва різниця свідчить про те, що сфера освіти не може залучити фахівців до викладання з огляду на критично низький порівняно з галуззю ІТ

рівень заробітної плати. Отже, в найближчому майбутньому варто очікувати подальшого зниження рівня освіти фахівців не лише сфери інформаційних технологій, але й інших галузей. Подібна ситуація має місце й щодо інших видів економічної діяльності з уточненням меншого розриву в рівні заробітної плати та матеріального забезпечення працівників.

Маємо не надто втішні результати аналізу, що далеко не кращим чином характеризують матеріальну мотивацію викладачів, вчителів до забезпечення в подальшому високого рівня навчання учнів та студентів. Отже, прогнозованою є тенденція до зниження рівня якості освіти в Україні, що є критичним з огляду на розвиток Індустрії 4.0, яка, навпаки, підвищує вимоги до професійності фахівців. Зазначимо також, що саме експертні оцінки показників, що характеризують сферу освіти, є одними з тих, які дають можливість Україні займати вищі позиції в міжнародних рейтингах.

Загалом управління кадровим потенціалом як суб'єктів господарювання, так і країни загалом має ґрунтуватись на науково обґрунтованих та практично апробованих методологічних положеннях з огляду на необхідність як формування конкурентних переваг економіки України, так і забезпечення її стабільності [9].

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку зауважимо, що Україна у світовому рейтингу "World Talent Ranking", який характеризує рівень забезпечення комфортних умов для талановитих фахівців, опинилась на 48 місці у 2018 р., опустившись на 15 позицій протягом 2014–2018 рр. Зазначене є результатом погіршення ситуації в Україні щодо інвестицій в таланти та їх розвиток, навичок та компетенцій талановитих фахівців, їх можливостей, що свідчить про негативні тенденції формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку країни.

Аналіз даних, що характеризують певним чином рівень заробітних плат фахівців різноманітних галузей економіки України, показав низький рівень фінансового забезпечення працівників, який є деструктивним щодо формування ефективного кадрового забезпечення інноваційного розвитку країни. Серед негативних чинників впливу на формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку України виокремлено також розрив, по-перше, в номінальних заробітних платах вищого керівництва, управлінців середньої ланки та працівників, по-друге, в номінальних заробітних платах представників різних галузей, зокрема освіти та сфери інформаційних технологій.

Серед стратегічних орієнтирів щодо інноваційного розвитку економіки України виокремимо нагальну потребу збереження кадрового,

інтелектуального потенціалу країни шляхом забезпечення фінансової підтримки, необхідність налагодження комерціалізації результатів наукових досліджень та їх реалізації/запровадження у виробництво, забезпечення взаємодії науки (наукових установ, науково-педагогічних кадрів тощо) з бізнесом.

Зазначимо, що саме людський капітал є головною рушійною силою інноваційного розвитку України, що здатна забезпечити її гнучкий перехід та розвиток у швидкоплинних змінах,

якими характеризуються Четверта промислова революція та Індустрія 4.0.

Серед перспектив подальшого дослідження визначаємо ґрунтовний аналіз позиції України та її економіки серед розвинених країн світу та їх економік, що ґрунтується на вивченні різноманітних світових рейтингів. Всебічний аналіз світових рейтингів дасть можливість об'єктивно підсумувати переваги економіки країни, її недоліки, можливості України та загрози її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Войтко С.В., Покрас О.С. Глобальна конкурентоспроможність країн у вимірах людського розвитку, інноваційного потенціалу та сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/63.pdf.
2. Кузьмін О.Є., Дідик А.М., Мельник О.Г., Жежуха В.Й. Діагностика та розвиток інноваційної складової технологічних процесів: економічні важелі та полівекторний аспект : монографія. Львів : Галицька видавнича спілка, 2014. 277 с.
3. Illiashenko S.M., Strielkowski W. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds. Prague : Prague Institute for Qualification Enhancement, 2018. 296 p.
4. Войтко С.В., Гавриш О.А., Згуровський О.М. Засади реалізації сценаріїв форсайту соціально-економічної системи на засадах балансового підходу. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 19. С. 95–104.
5. Тулуб О.М. Глобальні виклики XXI століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 31–38.
6. IMD World Competitiveness Center. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center>.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Кубраков О.В. Скільки Україна заробляє на ІТ-послугах: звіт. 2017. URL: <http://brdo.com.ua>.
9. Занора В.О. Управління кадровим потенціалом підприємства: практичні аспекти відбору працівників. *Інтегровані бізнес-структури: моделі, процеси, технології* : матеріали Міжнар. наук. конф., 25 листопада 2016 р. Кишинів : Baltija Publishing, 2016. С. 110–112.

Ільченко В.А.

здобувач

ВНЗ «Національна академія управління»

Il'chenko Viktor

National Academy of Management

ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ МІЖНАРОДНОМУ МЕРЕЖЕВОМУ ТЕРОРИЗМУ

ECONOMIC DIRECTIONS OF COUNTERACTION TO INTERNATIONAL NETWORK TERRORISM

У статті розглянуто міжнародний мережевий тероризм, корпоративний та державний сектори національної економіки. З'ясовано, що мережеву структуру організації терористи перейняли у транснаціональних корпорацій. Вони здатні робити істотний не тільки позитивний, але й негативний вплив на економіки країн. Надано історичну періодизацію еволюції тероризму. Визначено основні вектори співпраці цих організацій. З'ясовано, що міжнародний мережевий тероризм завдає більше шкоди корпоративному сектору, ніж державному, що пояснюється економічним та політичним посиленням ТНК останніми роками. Запропоновано створення міжнародних економічних організацій щодо боротьби з тероризмом, які будуть засновані на співпраці національних держав не тільки одна з одною або союзами таких держав, але й з великими корпораціями.

Ключові слова: тероризм, мережевий тероризм, глобалізація, транснаціональні корпорації, мережева структура, мережева війна, світова економіка, корпоративний фактор, державна підтримка.

В статье рассмотрены международный сетевой терроризм, корпоративный и государственный секторы национальной экономики. Выяснено, что сетевую структуру организации террористы переняли у транснациональных корпораций. Они способны оказывать существенное не только положительное, но и отрицательное влияние на экономики стран. Предоставлена историческая периодизация эволюции терроризма. Определены основные векторы сотрудничества этих организаций. Выяснено, что международный сетевой терроризм причиняет больше вреда корпоративному сектору, чем государственному, что объясняется экономическим и политическим усилением ТНК в последние годы. Предложено создание международных экономических организаций по борьбе с терроризмом, которые будут основаны на сотрудничестве национальных государств не только друг с другом и союзов таких государств, но и с крупными корпорациями.

Ключевые слова: терроризм, сетевой терроризм, глобализация, транснациональные корпорации, сетевая структура, сетевая война, мировая экономика, корпоративный фактор, государственная поддержка.

The article deals with international network terrorism and its impact on the corporate and public sector of the national economy. Definition of economic directions of counteraction to international network terrorism. Terrorism, being a complex socio-political phenomenon, due to many endogenous and exogenous factors, has so far no single, universal definition. The traditions of this phenomenon are more than a hundred, and the basis of all of them is the statement of the permissibility of violence in order to achieve any purpose. In essence, terrorism represents the most socially dangerous and difficult predicted phenomenon, which has recently become widespread in the world and in new and diverse forms. To understand the devastating consequences of "new" terrorism, one must first consider the multidisciplinary nature of his aspirations: 1) terrorism directed against states; 2) terrorism directed against transnational corporations. The practice of modern terrorism is characterized by gross violations of the laws. All this leads to a hindrance to international cooperation, undermining the democratic foundations of any state and the national economy as a whole. Proceeding from the study, trends and facts, it is promising the creation of international economic organizations to combat terrorism, based on the cooperation of national states, not only with each other or the unions of such states, but also with large corporations. In this case, in the form of the main vectors of cooperation should be considered: 1) creation of a favorable socio-economic situation (termination of the use of TNCs for women and child labor, ensuring an acceptable salary of employees, observance of labor laws, control over the activities

of TNCs by developed countries in the Third World (in order to respect national sovereignty, etc.)); 2) avoidance of terrorist financing (first of all it concerns transnational banks (TNBs), which, according to most of the terrorists, it is necessary to monitor suspicious transactions more deeply and to restrain the growth of tariffs, as well as to develop special tariffs for low-income customers; concerning TNCs is the departure from the use of informal transfer systems funds); 3) develop a mechanism for the joint participation of large corporations with the leadership of countries in removing the aftermath of the terrorist act of economic damage. Thus, international network terrorism, as the study shows, is more damaging to the corporate sector than the state, due to the economic and political enhancement of TNCs in recent years. Therefore, the provision of economic security at the global and national levels objectively requires the creation of international economic organizations to combat terrorism, based on the mixed cooperation of national states with large corporations.

Key words: terrorism, network terrorism, globalization, transnational corporations, network structure, network war, world economy, corporate factor, government support.

Постановка проблеми. Тероризм, будучи складним соціально-політичним явищем, обумовлений багатьма ендегенними та екзогенними факторами, досі не має єдиного, загального визначення. Трактують цього явища налічується більше сотні, причому в основу всіх покладено констатацію допустимості насильства заради здійснення якої-небудь мети.

Фактично тероризм є найбільш суспільно небезпечним та важкопрогнозованим явищем, яке останнім часом набуло великого поширення у світі та нових різноманітних форм.

Практика сучасного тероризму характеризується грубими порушеннями законів. Все це приводить до перешкоджання міжнародній співпраці, підриву демократичних основ будь-якої держави та національної економіки загалом.

Сьогодні майже в половині країн світу з'являються дії, що можуть трактуватись як тероризм. Найбільша кількість таких проявів спостерігається в Євразії [2].

Дослідження феномена тероризму в умовах процесів глобалізації можна конкретизувати в низці положень:

1) існує необхідність виявлення особливостей детермінації терористичних процесів в умовах розбудови суспільства, що дасть змогу прогнозувати можливу тактику й стратегію терористичної боротьби, а також запропонувати ефективну модель протидії тероризму;

2) наявна мутація терористичних загроз, а саме виникнення нових видів, переформування бойових загонів екстремістських (зокрема, терористичних) формувань, тому необхідно визначити домінантні ознаки за умови глобалізаційної динаміки форм тероризму;

3) сучасні революційні зрушення у стратегії збройної боротьби привертають значну увагу лідерів терористичних організацій, негайного з'ясування потребують особливості терористичної боротьби в умовах глобалізаційних процесів та визначення напрямів діяльності щодо протидії тероризму на міжнародному, державному та національному рівнях [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тероризму сьогодення приділили велику увагу В. Лакер [25], В. Ліпкан [6–10], Б. Ломборг [11], В. Настюк [12], В. Остроухов [13] та інші науковці. Дослідниками проведено аналіз тероризму як соціально-політичного явища, розглянуто причинно-наслідкові зв'язки тероризму з розвитком суспільних відносин, його залежність від соціально-політичної та економічної обстановки, зосереджено увагу на проблемах сутності та змісту тероризму, його місця й ролі в сучасному соціумі, проаналізовано основні форми сучасного тероризму та процесу трансформації терористичної боротьби, дослідженню мотиви дій терористів, а також розглянуто світоглядне, соціальне, психологічне коріння тероризму.

Метою статті є розгляд міжнародного мережевого тероризму, його впливу на корпоративний та державний сектори національної економіки, а також визначення економічних напрямів протидії міжнародному мережевому тероризму.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Авторитетний фахівець у цій галузі В. Лакер пише, що «тероризм є нелегітимним використанням сили для реалізації політичної мети шляхом загрози безневинним людям» [25]. Тероризм можна визначити як неадекватне, залякуjące насильство, яке застосовується у сфері економіко-політичних відносин.

Слід не давати універсальне визначення тероризму, а лише обмежитися деякими найважливішими ознаками, які досить повно його характеризують. До таких ознак можна віднести:

- політичну мотивацію насильницьких дій;
- спрямованість насильства на дестабілізацію становища в суспільстві та залякування різних соціальних груп;
- відсутність обов'язкового зв'язку терактів з подальшими збройними конфліктами;
- наявність певної ідеології екстремістської спрямованості, яка виправдовує терористичні дії (найважливіша ознака тероризму).

Існує думка про те, що в кінці XX ст. вийшов на світову арену якісно новий, невідомий раніше транснаціональний тероризм, який був зумовлений процесами «односторонньої» глобалізації та встановленням нового світового порядку.

Курс на однополярну глобалізацію, здійснюваний в інтересах Заходу, насамперед США, за неоліберальної моделі є явною загрозою гармонійному розвитку людства, економічним системам, традиційним конфесіям та національним культурам. Щодо ісламських держав вчені відзначають, що глобалізація по-американськи руйнує традиційний життєвий уклад, підриває основи віри, впроваджує в суспільство норми й штампи, не сумісні з ісламськими уявленнями про благочестя, негативно впливає на молоде покоління, відриваючи його від віри батьків, моральних та культурних коренів [31].

Взаємозв'язок між жажливими метастазами тероризму та мінливою дійсністю стає все більш очевидним. Сьогодні одна п'ята частина людства володіє 80% світового багатства. Якщо в кінці XIX ст. найбагатша країна світу за доходами на душу населення в дев'ять разів перевершувала найбіднішу, то зараз це співвідношення становить сто до одного [1].

Країни, які не мають можливості випробувати на собі політичні та економічні переваги глобалізації, усвідомлюють, що остання веде до втрати їх ідентичності, значущості, руйнує традиції, звичаї, ціннісні орієнтири. Виникає протестуючий електорат, який за вмілого маніпулювання їм та за допомогою агресивних переважно релігійних гасел, які мають місце в останні два десятиліття, стає джерелом кадрового поповнення терористичних структур. Такий процес характерний для країн мусульманського Сходу, тому не випадково, що переважно там сьогодні виникають екстремістські та терористичні загрози й виклики людству.

Для розуміння руйнівних наслідків «нового» тероризму слід спочатку враховувати різно векторність його прагнень:

- 1) тероризм, спрямований проти держав;
- 2) тероризм, спрямований проти транснаціональних корпорацій.

Тероризм, спрямований проти держав.

Політичний тероризм існує рівно стільки, скільки існує політика. Усунення конкурента шляхом його фізичного знищення відоме з часів «військової демократії» в первісних суспільствах. Однак політичний терор і тероризм різко активізувались. Автори довідника «Тероризм і терористи» [5] пропонують таку історичну періодизацію еволюції тероризму з кінця XVIII ст.:

- 1) Європа, 1818–1918 рр.: революційний тероризм;
- 2) Росія, 1861–1914 рр.: революційний тероризм;
- 3) Росія, 1900–1914 р.: національний тероризм;
- 4) Азія, 1890–1914 рр.: національно-визвольний тероризм;
- 5) Європейський «правий» тероризм: 1918 р. – наш час;
- 6) Європейський «лівий» тероризм: 1968 р. – наш час;
- 7) «Лівий» тероризм в країнах третього світу: 1960 р. – наш час.

Необхідно звернути увагу на те, що тероризм з'являвся в країнах з абсолютно різними режимами, а саме конституційно-демократичними, корумпованими маріонетковими проамериканськими військовими хунтами, правої та лівої орієнтації.

Крім цього, важливо відзначити, що перші терористичні угруповання були переважно побудовані за ієрархічним принципом. Це означає, що держави (ієрархічні структури) протидіяли ієрархічним же структурам терористів.

Тероризм, спрямований проти ТНК.

Другою тенденцією є активізація тероризму проти ТНК (з початку 90-х рр. минулого століття). Під ТНК найчастіше розуміють значне фінансове, виробниче, науково-технічне, торгово-сервісне об'єднання, яке здійснює свої операції як в країні базування, так і в багатьох зарубіжних країнах. Його відрізняє складна організаційно-управлінська структура, яка включає виробничу, банківську, інвестиційну, торгово-рекламну діяльність, здійснення науково-дослідних розробок, підготовку кадрів.

Терористичні структури сьогодні завдають більшого удару по корпоративному сектору, ніж по державному. Така зміна акцентів стала не випадково, а протягом порівняно тривалого періоду часу; поясненням цього можуть бути вихід на світову економічну арену господарюючих суб'єктів, які не існували раніше, а саме ТНК, та їх стрімке економічне й політичне посилення.

Важливо розуміти, що ТНК перетворились на потужних економічних гравців не відразу, а в результаті досить тривалої еволюції. Вдалою є періодизація розвитку ТНК, розроблена економістом А. Субботінім [14].

На думку західних дослідників, однією з основних складових, які забезпечують успішну діяльність ТНК, є мережева структура їх організації. Потрібно підкреслити, що мережева структура сформувалась не відразу, а за ступенем розвитку згаданої вище еволюції ТНК. Нині ТНК отримують такі переваги від мережевої структури організації:

1) партнерство засноване на чітко усвідомлюваних цілях та напрямках;

2) висока швидкість (надходження/передачі інформації, прийняття управлінських рішень);

3) збільшення масштабу (виробничих/невиробничих факторів, особливо важлива інформаційна інфраструктура);

4) можливість швидкого виходу до покупців;

5) підвищення добросовісної конкуренції в рамках системи;

6) глибока інтеграція елементів системи;

7) ефективність використання сучасних можливостей;

8) можливості операційної синергії [29].

Низка дослідників підкреслює, що на скорочення державної ролі безпрецедентно впливає стрімке збільшення економічної та політичної могутності ТНК [17; 20; 27; 30–32], і це стає цілком зрозумілим.

Всесвітній енциклопедичний портал "Wikipedia" наводить такі дані, що характеризують діяльність ТНК. «Загалом ТНК забезпечують близько 50% світового промислового виробництва. На ТНК припадає понад 70% світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі відбувається всередині ТНК, тобто вони відбуваються не за ринковими цінами, а по так званим трансфертним цінам, які формуються не під тиском ринку, а під довгостроковою політикою материнської корпорації. Низка великих ТНК мають бюджет, що перевищує бюджет деяких країн. Зі 100 найбільших економік в світі 52 – транснаціональні корпорації, інші – державні. Вони істотно впливають на економіку в регіонах, оскільки мають великі фінансові кошти, зв'язки з громадськістю, політичні лобі» [3].

Аналізуючи дані Держдепартаменту США, можемо простежити закономірність, що в останнє десятиліття корпоративна власність значно більше схильна до руйнівного впливу тероризму, ніж державна [33]. Узагальнюючи, можемо виділити такі важливі тенденції світової економіки:

1) скорочення частки державної власності;

2) незмінність ієрархічної структури національних держав;

3) збільшення корпоративної частки власності;

4) еволюція структури ТНК від ієрархічної в бік мережевої;

5) поява змішаних видів власності (корпоративно-державна);

6) еволюція структури терористичної організації від ієрархічної до мережевої.

Серед вчених та представників влади й бізнесу виникає питання про те, що послужило причиною виникнення «нового» тероризму. Відповідь лежить на перетині трьох основних чинників.

1) Як відповідь на нову концепцію мережевої війни (США). «Новий тероризм» відрізняється від колишніх форм тероризму організаційно, оскільки безпосередньо пов'язаний з концепцією так званої мережевої війни, вперше висунутої у 1996 р. співробітниками "RAND Corporation" Дж. Аквіллою та Д. Ронфельтом [15].

Практично від самого початку концепція мережевої війни відігравала вирішальну роль інформації в майбутніх військових конфліктах, а ключем до успіху вважалося досягнення інформаційної переваги. В такому контексті мережева війна передбачала створення децентралізованої мережі «інформаційно оснащених бійців», здатних забезпечити рішучу безкровну перемогу шляхом спрямованого знищення ключових «нервових центрів», тобто систем управління противника.

Трохи пізніше ці ж автори розвинули ідею побудови збройних сил на мережевій основі в концепції «роїння» ("swarming"). Під ним розуміють зовні аморфні, але ретельно структуровані та скоординовані дії різнорідних сил з різних напрямів та на всій території противника [16]. Такі дії, на думку розробників цієї концепції, будуть найбільш ефективними в разі скоординованої взаємодії безлічі самостійних маневрених підрозділів.

2) Корпоративний фактор. В рамках цього фактору слід зупинитись на двох тенденціях:

– *ефективність діяльності ТНК* (серед деяких західних вчених існує думка про те, що мережеву структуру організації терористи перейняли у ТНК, які демонструють видатні економічні успіхи, здійснюючи свою діяльність на підставі цього принципу) [21];

– *нова форма протистояння ТНК* (в останні кілька десятиліть серед українських та зарубіжних вчених не вщухають дебати про те, що ТНК здатні робити істотний не тільки позитивний, але й негативний вплив на економіки країн (відхід від податків через диверсифіковану структуру; скупка сировинних та людських ресурсів на ринках третіх країн за безцінь; ослаблення або витіснення позицій середніх та малих підприємств; ТНК є серйозними забруднювачами екології; ТНК можуть вивозити до половини виробленої продукції та отриманого прибутку в материнські країни; ТНК можуть надавати істотний політичний пресинг на приймаючі країни через філії, розташовані на їх територіях, а також порушувати суверенність держав; використовувати застарілі технології та обмежити доступ до технологічних ресурсів для приймаючої країни)) [18; 22–24; 26; 28].

Це можливо завдяки наявності у ТНК низки «важелів», за допомогою яких вони можуть реалізовувати свої інтереси (рис. 1):

- економічний компонент (матеріали, фінансовий та організаційний потенціал);
- технологічний компонент (впровадження або затримка впровадження нових технологій);
- політичний компонент (набір методів прямого та непрямого впливу на діяльність урядів, компаній-конкурентів, міжнародних організацій, інших суб'єктів міжнародних відносин у приймаючих та материнських країнах);
- інформаційний компонент (використання ЗМІ, Інтернету, реклами, а також спеціалізованих соціальних проєктів та програм, які впливають на свідомість і менталітет населення в певному напрямі, тією чи іншою мірою просуваючи інтереси компаній в різноманітні сектори їх діяльності).

Фактори державної підтримки діяльності ТНК є дуже важливими. У розвинених країнах вже багато десятиліть держави взаємодіють з ТНК, отримуючи взаємну користь від цієї співпраці.

Сукупність економічних важелів ТНК та належна державна підтримка дають змогу проводити вигідну для них політику в третіх країнах, яка нерідко утискає інтереси або суперечить інтересам цих країн.

3) Під впливом переваг від глобалізації економіки.

Характерною властивістю сучасного тероризму є його глобалізація. Цьому процесу значною мірою сприяли сформований до цього часу глобальний характер фінансових операцій, розвиток сучасних ІКТ і засобів зв'язку, зростання транспортних перевезень, вільне переміщення людей, формування в розвинених країнах великих етнічних громад з країн «третього світу» тощо.

Водночас інституційну систему протидії тероризму в економічному фокусі не можна назвати досконалою. Є кілька причин цього, серед яких можна виділити:

- зниження шкоди державній власності, збільшення збитків власності ТНК;

- неефективність протидії через наявність об'єктивних суперечностей між ієрархічними та мережевими системами.

В теорії мережових воєн існує аксіома, сутність якої полягає в тому, що держава (ієрархічна система) не може ефективно протидіяти терористичним мережам (мережевий системі). Потрібно відзначити, що з розвинених країн тільки США адекватною мірою проводять реформу правоохоронних служб, спрямованих на ефективне протистояння мережевим загрозам. Однак практика 2001 р. показує, що навіть ці програми далекі від досконалості [17; 18].

Більшість вчених констатує, що завдання держави за ступенем розвитку та поглиблення процесів глобалізації ускладнюються, тоді як ресурси скорочуються [6; 8]. Основними причинами цього є збільшення економічної та політичної могутності транснаціональних корпорацій; посилення міжнародних економічних та фінансових організацій (МВФ, СБ, СОТ); зміцнення транснаціональних організацій (Міжнародні профспілки, релігійні, екологічні та благодійні неурядові організації «Грінпіс», «Лікарі без кордонів» тощо); підвищення значущості міжнародних організацій; стрімке збільшення потужності розвинених країн.

Висновки з проведеного дослідження.

Виходячи з перерахованих вище тенденцій та фактів, вважаємо перспективним створення міжнародних економічних організацій щодо боротьби з тероризмом, заснованих на співпраці національних держав не тільки один з одним або союзами таких держав, але й з великими корпораціями. При цьому у вигляді основних векторів співпраці слід розглядати:

- створення сприятливої соціально-економічної ситуації (припинення використання ТНК жіночої та дитячої праці, забезпечення прийнятною зарплатою співробітників; дотримання трудового законодавства; контроль за діяльністю ТНК з боку розвинених держав в

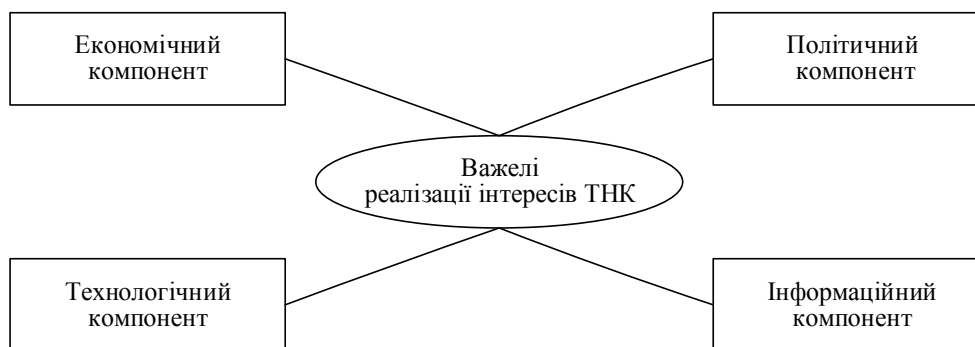


Рис. 1. Важелі реалізації інтересів ТНК

Джерело: складено автором

країнах третього світу задля дотримання національного суверенітету тощо);

– протидію фінансуванню тероризму (насамперед це стосується транснаціональних банків (ТНБ), яким, як вважають більшість терологів, слід уважніше відстежувати сумнівні трансакції та стримувати зростання тарифів, а також виробляти спеціальні тарифи для незабезпечених клієнтів; щодо ТНК це відхід від використання неофіційних систем переказу коштів);

– вироблення механізму спільної участі великих корпорацій з керівництвом країн в

усуненні виниклої після теракту економічного збитку.

Таким чином, міжнародний мережевий тероризм, як показує проведене дослідження, завдає більше шкоди корпоративному сектору, ніж державному, що пояснюється економічним та політичним посиленням ТНК останніми роками, тому забезпечення економічної безпеки на глобальному та національному рівнях об'єктивно вимагає створення міжнародних економічних організацій щодо боротьби з тероризмом, заснованих на змішаному співробітництві національних держав з великими корпораціями.

Список використаних джерел:

1. Адамишин А. На пути к мировому правительству. *Россия в глобальной политике*. 2002. № 1. С. 13.
2. Міжнародний досвід боротьби із сепаратизмом: висновки для України : аналітична доповідь. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Separatism_druk-8a53a.pdf.
3. Всесвітній енциклопедичний портал "Wikipedia". URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Corporation>.
4. Деменко А. Феномен тероризму в умовах глобалізаційної динаміки (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. ... канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії». Харків, 2008. 21 с.
5. Жаринов К. Терроризм и террористы : ист. справочник / под общ. ред. А. Тараса. Минск : Харвест. 1999. 606 с.
6. Ліпкан В. Національна і міжнародна безпека у визначеннях та поняттях. Київ : Текст, 2006. 256 с.
7. Ліпкан В. Теорія національної безпеки : підручник. Київ : КНТ, 2009. 631 с.
8. Ліпкан В. Боротьба з тероризмом : монографія. Київ : Знання України, 2002. 254 с.
9. Ліпкан В. Основи терорології: синергетична теорія тероризму. Київ : КНТ, 2006. 81 с.
10. Ліпкан В. Тероризм і геополітика: гіпотетичний зв'язок. *Правова держава*. Київ : Освіта, 2000. С. 525–534.
11. Ломборг Б. Чи окупається боротьба з тероризмом? (Bjorn Lomborg / Is counterterrorism good value for money?). URL: http://www.nato.int/docu/review/2008/04/AP_COST/UK/index.htm.
12. Настюк В. Адміністративно-правові заходи протидії тероризму: шляхи удосконалення. Державна політика протидії тероризму: пріоритети та шляхи реалізації. Київ : НІСД, 2011. 120 с.
13. Остроухов В. Філософський аналіз морально-світоглядних мотивацій насильства і терору. Київ : Київський інститут філософії ім. Г.С. Сковороди НАН України, 2001. 36 с.
14. Субботин А. Границы рынка глобальных компаний / предисл. Д. Львова. Москва : Едиториал УРСС. 2004. С. 121.
15. Arguilla J., Ronfeldt D. Swarming and Future of Conflict. *RAND Corporation*. National Defense research Institute. 2000. P. 4.
16. Arguilla J., Ronfeldt D. The Advent of Netwar. *Athena's Camp: Preparing for Conflict in Information Age* / RAND Corporation. 1997. P. 275.
17. Dunning J. The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications. *Transnational Corporations*. 1992. Vol. 1. № 3. P. 15.
18. Globerman S. Transnational corporations and international technological specialization. *Transnational Corporations*. 1997. Vol. 6. № 2. P. 101.
19. Hohnen P. The G 8, Globalization, and the Last wave. *Ethical Corporation*. 2005. P. 2.
20. Jung H. What Can a Nation Do? Taming the Globalization Monster. *Der Spiegel*. 2005. P. 27.
21. Kiser S. Financing Terror. An Analysis and Simulation for Affecting 11 Qaeda's Financial Infrastructure. *RAND Corporation*. 2004. P. 63.
22. Kline J. Political activities by transnational corporations: bright lines versus grey boundaries. *Transnational Corporations*. 2003. Vol. 12. № 1. P. 1–27.
23. Kline M. TNC codes and national sovereignty: deciding when TNCs should engage in political activity. *Transnational Corporations*. 2005. Vol. 13. № 3. P. 33.
24. Kobrin S. The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: a cross-sectional analysis, 1992–2001. *Transnational Corporations*. 2005. Vol. 14. № 1. P. 74.
25. Laqueur W. The Age of Terrorism. Boston. 1987. P. 72.
26. Levy D. The environmental practices and performance of transnational corporations. *Transnational Corporations*. 1995. Vol. 4. № 1. P. 44.

27. Morrison A., Kendall R. The regional solution: an alternative to globalization. *Transnational Corporations*. 1992. Vol. 1. № 2. P. 37.
28. Rangan S. Are transnational corporations an impediment to trade adjustment? *Transnational Corporations*. 1994. Vol. 3. № 3. P. 53.
29. Stopford J. Competing globally for resources. *Transnational Corporations*. 1995. Vol. 4. № 2. P. 34–58.
30. Streeten P. Interdependence and integration of the world economy: the role of States and firms. *Transnational Corporations*. 1992. Vol. 1. № 3. P. 125.
31. Köchler N. Terrorism and National Liberation: Proceedings of the International conference on the questions on terrorism. N.Y. : IPO, 1988. P. 101.
32. Vernon R. Transnational corporations: where are they coming from, where are they headed? *Transnational Corporations*. 1992. Vol. 1. № 2. P. 7.
33. US Department of State. URL: <https://www.state.gov>.

УДК 33.025.12:330.117

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-15>

Кулаковська Т.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій

Kulakovs'ka Tetiana

Odessa National Academy of Food Technologies

ГЕНЕЗИС ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВТРУЧАННЯ ДЕРЖАВИ В РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

GENESIS OF ECONOMIC VIEWS ON THE FEASIBILITY OF STATE INTERVENTION IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

У статті наведено характеристику всіх теорій державного регулювання економіки. Розкрито фактори, що обґрунтовують доцільність втручання держави в розвиток економіки. Окреслено переваги та недоліки ринкового механізму економіки. Проведено критичний аналіз ефективності використання парадигм, концепцій та теорій державного регулювання в історичному та просторовому розрізах. Наведено приклади впровадження теоретичних напрацювань економістів різних історичних періодів в управління економіками розвинутих країн та тих, що розвиваються. Наведено авторське бачення подальшого розвитку теорій державного регулювання. Доведено, що в умовах трансформаційної економіки країн втручання держави в економічні процеси є не тільки можливим, але й обов'язковим.

Ключові слова: державне регулювання економіки, ринковий механізм, доцільність втручання, теорії та концепції.

В статье приведена характеристика всех теорий государственного регулирования экономики. Раскрыты факторы, обосновывающие целесообразность вмешательства государства в развитие экономики. Очерчены преимущества и недостатки рыночного механизма экономики. Проведен критический анализ эффективности использования парадигм, концепций и теорий государственного регулирования в историческом и пространственном разрезах. Приведены примеры внедрения теоретических наработок экономистов разных исторических периодов в управление экономиками развитых и развивающихся стран. Приведено авторское видение дальнейшего развития теорий государственного регулирования. Доказано, что в условиях трансформационной экономики стран вмешательство государства в экономические процессы является не только возможным, но и обязательным.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, рыночный механизм, целесообразность вмешательства, теории и концепции.

The article presents the characteristics of theories of state regulation of the economy. The factors that justify the expediency of state intervention in the development of the economy are disclosed. The advantages and disadvantages of the market mechanism of the economy are determined. A critical analysis was made of the effectiveness of the use of paradigms, concepts and theories of government regulation in the historical and spatial context. Incompetence of state bodies in understanding the laws of economic development, not competent application of various forms of economic policy in accordance with the stages of a country's development, not understanding the need to take into account historical and national peculiarities lead to disastrous consequences that manifest themselves in reducing the level and quality of life of the population. Examples of the introduction of theoretical developments by economists in the management of developed and developing economies are given. The results of the study of the effectiveness of state influence on the economy in different countries and at different periods of time showed that those countries where the mechanism of interaction between the state and the market relied on sound and carefully weighted economic theory were able to achieve maximum effect. This made it possible to clearly define the possibilities and limits of using the market mechanism, the place, role and functions of the state, its interaction with the laws of the market. Success brought the application of those theoretical principles that most accurately reflected not only the economic laws, but also the specifics of the country, its historical, socio-economic features, the peculiarity of the mentality of the population, the peculiarity of the development stage. The author's vision on the further development of theories of state regulation is presented. It is proved that in the conditions of the transformational economy of countries; state intervention in economic processes is not only necessary, but also a prerequisite.

Key words: state regulation of the economy, market mechanism, expediency of intervention, theories and concepts.

Постановка проблеми. Сучасна економіка багатьох розвинутих країн будується як на ринкових засадах, так і на активній участі держави. У різних країнах світу по-різному будуються стосунки між урядом та економічними суб'єктами господарювання. Роль держави в економіці стає з часом все більш складною та потребує від урядових органів більшої кваліфікації, а про державне регулювання говорять більше з позиції якісної ефективності, ніж з позиції кількісних оцінок.

Отже, ступінь впливу держави на економічний розвиток країни різниться в різні періоди історії, а також залежить від багатьох факторів, серед яких, крім суто економічних факторів, слід враховувати цивілізаційний розвиток, традиції країни, стійкі інституційні умови тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенням ролі держави в регулюванні економіки займалися такі видатні вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Л. Мізес, Ф. Хайєк, П. Самуельсон. Дослідженням недоліків капіталістичного способу виробництва займалися такі вчені, як К. Маркс, Ф. Енгельс, С. Сімонді, Р. Оуен. Окремі аспекти залежності між різними сторонами державної економічної політики (фіскальні, грошові заходи, регулювання зайнятості, заробітної плати тощо) досліджувалися в працях А. Лаффера, Дж. Гілдера та інших науковців. Представниками концепції індикативного планування та державного дирижизму є Фр. Перру, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль, які відстоюють думку про провідну роль держави в плануванні та стимулюванні розвитку народного господарства.

Дослідження праць видатних учених показують, що всі теорії державного регулювання

економіки мають свої передумови щодо їх виникнення в певний проміжок часу, періоду застосування в економіках певних країн та періоду заміщення іншими теоріями або подальшого їх удосконалення.

У зв'язку з фіаско ринку досконалої конкуренції та необхідністю посилення державного регулювання виникають теоретичні та практичні проблеми визначення оптимальних меж державного втручання у вільні економічні ринкові відносини. Це питання залишається дискусійним і сьогодні.

Метою статті є аналіз теорій державного регулювання економіки в історичному розрізі щодо виявлення передумов для їх впровадження та ефективного застосування за певних умов соціально-економічного розвитку країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія щільного розгляду проблем державного регулювання належить до кінця Середньовіччя (середина XVII ст.). Школа меркантилістів пропагувала активне втручання держави в економіку. На думку прихильників цього напрямку, міцна основа багатства кожної нації полягає не в примноженні натуральних продуктів, а в накопиченні грошей. Джерелом такого накопичення є прибуток (дохід), який виникає в торгівлі, але не за рахунок внутрішньої торгівлі, коли відбувається збагачення одних за рахунок інших, при цьому загальна сума національного багатства не змінюється, а тільки завдяки зовнішній торгівлі. На думку меркантилістів, головними завданнями економічної теорії є розроблення практичних рекомендацій для державної політики; провадження політики протекціонізму. Меркантилізм зжив себе в нову епоху, коли в

економіці став господарювати не торговий, а промисловий капітал.

Наступним етапом стала поява вчення про «природний порядок». Французький фізіократ Фр. Кене стверджував, що головною метою економічної науки має стати дослідження приватного інтересу, який не може відокремлюватись від інтересу суспільного. Це є можливим лише за панування принципу економічної свободи, вільного підприємництва, ринкового ціноутворення та конкуренції. Фр. Кене допускав збереження абсолютизму в державному управлінні [1]. Однак невдовзі Французька революція спростувала його постулат щодо можливості поєднання капіталізму в економіці та феодалізму в державному устрої.

Ідеї «природного порядку» були позитивно сприйняті англійськими економістами. Провідним положенням фундаментальної праці А. Сміта [2] стало обґрунтування необхідності обмеження ролі держави в економіці, оскільки особистий інтерес та конкурентна боротьба природно поєднують досягнення власної вигоди з реалізацією інтересів суспільства загалом. Ідеї А. Сміта мали значний вплив на становлення й розвиток макроекономічної політики. У XIX ст. Дж.С. Міль висунув доктрину «природної свободи», згідно з якою уряд не повинен регулювати або контролювати приватні підприємства, бо вільна конкуренція якнайкраще враховує інтереси суспільства [3].

Отже, сформувалась класична теорія регулювання (саморегулювання), яка в принципі заперечує будь-яке втручання держави в економіку. Основним регулятором визначається ринковий механізм, спроможний оптимально розподіляти ресурси, встановлювати економічну рівновагу між попитом і пропозицією.

Основи теорії були закладені в роботі А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» [2], де стверджувалось, що «вільна гра «ринкових сил» створює гармонійний устрій». В описі системи ринкової економіки А. Сміт доводив, що саме прагнення підприємця до досягнення своїх приватних інтересів є головною рушійною силою економічного розвитку, збільшуючи як свій добробут, так і добробут суспільства загалом. Для всіх суб'єктів господарської діяльності мають бути гарантовані економічні свободи у виборі сфери діяльності, конкуренції та торгівлі. Держава має забезпечувати безпеку життя людини та її власності, вирішувати суперечки, тобто робити все те, що індивідуум або не може виконати самостійно, або робить це неефективно. Уявлення про те, що ідеальною слід вважати економіку, яка регулюється лише «невидимою рукою», не підтвердилось ні практикою, ні науковими розробками. В природі

не існує «досконалих» ринків, що приводить до необхідності зовнішнього підрегулювання. Схожа думка зустрічається в роботах В. Ойкена, який відзначав, що держава не повинна втручатися в питання планування та регулювання економічних процесів, але водночас воно потрібне для формування елементів державного порядку (охорона закону та порядку, захист прав власності, підтримка конкуренції тощо) [4].

Інших позицій дотримувались К. Маркс, Ф. Енгельс, С. Сісмонді, Р. Оуен. Аналіз капіталістичного способу виробництва, проведений вченими, дав змогу виявити недоліки капіталістичної системи, які вбачалися в приватній власності на капітал та недосконалості товарно-грошових відносин. В основу їх парадигми покладена провідна роль держави над засобами виробництва та його результатами [5].

Тривалі дискусії серед економістів скерували теоретичний пошук до окреслення певних умов, за якими «невидима рука» забезпечить ефективне використання обмежених ресурсів за упереджено збалансованого державного регулювання.

У 30-ті роки XX ст. після глибокої кризи економіки США Дж.М. Кейнс висунув теорію, за якою держава має активно втручатися в економіку, оскільки у вільного ринку відсутні механізми, які б забезпечували вихід економіки з кризи. Держава має впливати на ринок задля збільшення попиту, оскільки причиною капіталістичних криз є перевиробництво товарів. Основні положення економічної концепції такі: 1) оцінювання стихійного ринкового механізму та причин державного втручання в економіку; 2) формування цілей такого втручання; 3) визначення напрямів, форм та методів державного регулювання економіки [6].

Ринок має безліч переваг (система надзвичайно динамічна, чутлива до нововведень, стрімко адаптується до нових потреб), але все ж таки він не вирішує абсолютно всі економічні проблеми. Ринкова система внутрішньо нестійка, їй властивий циклічний характер відтворення. Ринкова система байдужа до соціальних результатів. Розподіл доходу не відповідає уявленням суспільства про соціальну справедливість. Ринок неефективний в разі прояву зовнішніх ефектів, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища. Подолання цих провалів потребує втручання держави, якій належить функція «вбудованого стабілізатора», коли вона нівелює економічну та соціальну нестійкість.

Модель державного регулювання, запропонована Дж.М. Кейнсом, дала змогу послабити циклічні коливання протягом двох післявоєнних десятиріч.

Це сприяло розвитку економічних теорій державної антициклічної політики [7]. Головна роль у ній була відведена державному впливу на інвестиції, а основними інструментами стали бюджетна, податкова політика, регулювання норми відсотку. Кейнсіанська теорія у 1950–1960-ті роки та в першій половині 1970-х років допомогла урядам західних країн забезпечити досить високі темпи господарського розвитку, зайнятість населення та підйом загального благополуччя. Державне регулювання дало західній економіці «друге дихання». Концепції антициклічного регулювання та стимулювання економічного зростання застосовувалися у США та більшості країн Західної Європи.

Світова криза 1973–1975 років продемонструвала, що заміна ринкового саморегулювання макроекономіки державним управлінням не здатна позбавити суспільство кризових потрясінь, безробіття та інфляції. Стала проявлятися невідповідність між можливостями державного регулювання та об'єктивними економічними умовами. Кейнсіанська модель могла бути стійкою тільки в умовах високих темпів зростання економіки. У 1970-ті роки умови відтворення різко погіршились. Кейнсіанські шляхи виходу з кризи лише розкручували інфляційну спіраль. Під впливом кризи відбулась кардинальна перебудова системи державного регулювання, склалась нова, неоконсервативна модель регулювання.

Інші погляди мали представники неоконсервативного напрямку. Вони відстоювали принцип невтручання держави в економіку. Теоретичною основою неоконсервативної моделі слугувала концепція неокласичного напрямку економічної думки. Трансформація моделі державного регулювання полягала у відмові від впливу на відтворення через попит, замість чого припускалось вжиття непрямих заходів впливу на пропозицію. Прихильники економіки пропозиції вважають необхідним відтворення класичних механізмів накопичення та відродження свободи приватного підприємництва. Держава має забезпечити умови для процесу накопичення капіталу та підвищення продуктивності праці. Основними перепонами є високі податки, які обмежують зростання капіталовкладень, та інфляція, яка здорожує кредит. Отже, неоконсерватори запропонували вжиття антиінфляційних заходів на основі рекомендацій монетаристів та надання податкових пільг підприємцям. За неоконсервативної моделі держава може лише непрямим впливом на економіку.

Яскравий представник неоконсерватизму (теорії монетаризму) М. Фрідмен найважли-

вішою умовою ефективного функціонування ринкового механізму вважав стабільний грошовий обіг. В основі кількісної теорії грошей Фрідмена лежить теза про те, що грошова маса, яка перебуває в обігу, безпосередньо впливає на рівень цін. Це означає, що гроші виконують функцію управління попитом, а через неї – господарськими процесами, зокрема впливають на виробництво та зайнятість. Стабільне зростання запасу грошей забезпечує з певним лагом стабільне зростання виробництва. Звідси випливає «грошове правило» Фрідмена про те, що Центральний банк зобов'язаний підтримувати сталість приросту грошового запасу незалежно від циклічного руху господарської кон'юнктури [8]. У період гіперінфляції 70-х років ХХ ст. М. Фрідмен запропонував урядам країн світу програму її подолання, основними пунктами якої були такі: 1) відмова від циклічного регулювання кількості грошей в обігу (забезпечення найсуворішого контролю з боку центрального уряду за грошовою масою, що не допускає її зростання більш ніж на 3–5% на рік); 2) встановлення високого банківського відсотку; 3) мінімізація зростання заробітної плати без перешкоди навіть її падінню, для чого слід зберегти безробіття на досить високому рівні; 4) скорочення витрат державного бюджету. Ці пропозиції були успішно використані урядами США та Великобританії.

Дослідженнями залежності між різними сторонами державної економічної політики (фіскальні, грошові заходи, регулювання зайнятості, заробітної плати тощо) задля пошуку шляхів виходу зі стагнації виробництва, яка була притаманна тяжкій економічній кризі 1970-х років, займалися такі представники теорії пропозиції та податкової політики, як А. Лаффер, Дж. Гілдер. Значна увага приділяється аналізу пропозиції. На перший план виходить ефективність використання факторів виробництва, зокрема виділяється велика роль підприємництва. Найважливішим засобом стимулювання підприємництва вважається податкова політика держави. Вжиття цих заходів було досить успішним у перший термін правління президента Р. Рейгана. Нова податкова політика з іншими заходами сприяла створенню досить сприятливих умов для підприємницької діяльності. Американська економіка у 1980-ті роки подолала стагнацію та вступила в період економічного зростання.

Представники економічного лібералізму (неокласична теорія), такі як А. Маршалл, Е. Чемберлін, Л. Мізес, Ф. Хайек, вважали, що головним мотивом дій людини є власний інтерес. Економіка розглядається як гармонійна система, в якій компетентний егоїзм

усіх її членів через посередництво вільної конкуренції веде до найбільшого благополуччя всього суспільства. Всіляке втручання держави в дії ринкових сил наносить їм значного збитку, створюючи труднощі для досягнення індивідуумом та всім суспільством свого оптимуму. Водночас Ф. Хайек говорить про те, що «у створеному ринком спонтанному порядку нічого такого не існує <...> Він відрізняється тим, що не гарантує обов'язково задоволення спочатку більш важливих потреб, а потім менш важливих. В цьому й криється головна причина того, чому люди виступають проти ринку» [3, с. 213].

Інші наукові школи пропонували альтернативний шлях вирішення проблем втручання держави в розвиток економіки, не сприймаючи тотальне планування держави в економіці та не погоджуючись з повною ринковою свободою приватних структур. Вони вбачали шлях подолання протиріч у формуванні спеціальних груп осіб, які б кооперувались для діяльності у спільних інтересах. Цей напрям економічної думки отримав назву інституціоналізму. Інституціональний напрям розглядає державне планування економіки як головний метод перетворень та стимулювання розвитку народного господарства. Представниками концепції індикативного планування та державного дирижизму є Фр. Перру, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль.

Основу концепції індикативного плану складає ідея «узгодженого господарства», яка передбачає добровільну згоду всіх зацікавлених суб'єктів на вирішення завдань плану. Така політика застосовувалася в післявоєнний період у дванадцяти країнах Європи та Японії.

Значну роль в обґрунтуванні можливості державного дирижизму в ринковій економіці відіграла концепція ринку, розроблена представником соціологічної школи Фр. Перру. У своїх роботах він відзначав, що сучасний діючий ринок не відповідає ідеальним уявленням ліберальних економістів. Механізм вільної конкуренції не виконує більше ролі регулятора рівноваги, тому що ринок структурно перетворений монополіями та втручанням інших інститутів. Поведінка економічних агентів обумовлена не механізмом обміну товарів, а співвідношенням сил партнерів з економічної діяльності. Фр. Перру обґрунтував необхідність значного посилення впливу держави на економіку [9].

Така політика застосовувалась у Франції в післявоєнний час до 1970-х років XX ст. Однак участь Франції в ЄС та відмова від традиційного протекціонізму потребували нової економічної політики, нових механізмів впливу на економіку.

Американський економіст Дж. Гелбрейт досліджував тенденції укрупнення промисло-

вого виробництва, яке привело до появи гігантських корпорацій. У своїх працях він відзначав, що на зміну ринковим відносинам приходить посилення планування господарського розвитку, формуються такі дві системи: ринкова система, яка охоплює переважно дрібні господарства, та планова система, куди входять корпорації, які взаємодіють з державою. Дж. Гелбрейт спростовує положення неокласицизму про підпорядкування цілей економічної системи інтересам окремої людини, вільну та досконалу конкуренцію серед дрібних товаровиробників, ринкову саморегуляцію національної економіки тощо [10; 11].

В ринковому господарстві держава має постійно коригувати ступінь свого впливу на економіку. Ринкова система – це перш за все гнучкість та динамізм у прийнятті рішень як з боку споживачів, так і з боку виробників. Державна політика не має відставати від змін ринкової системи, інакше вона перетвориться з ефективного стабілізатора та регулятора на бюрократичну гальмуючу систему.

Вільна конкуренція в економіці завжди супроводжувалась обмеженнями. Щодо цього П. Самуельсон відзначав, що вільна конкуренція всім гарна, але вона ніколи не була випробувана [12], завжди щось її обмежувало: або залишки феодалізму, або різні диктатури, або війни, або соціальне напруження.

Отже, критерії трансформації економіки мають співпадати з критеріями соціально-економічного розвитку країни. В країнах з розвинутою ринковою економікою уряди у своїй економічній політиці намагаються досягнути такого набору цілей: 1) економічне зростання; 2) повна зайнятість; 3) економічна ефективність; 4) стабільний рівень цін; 5) економічна свобода; 6) справедливий розподіл доходів; 7) економічна забезпеченість; 8) торговий баланс [13].

П. Самуельсон роз'яснював, що «ринковий механізм визначає ціни та виробництво у багатьох сферах, тоді як держава регулює ринок засобами оподаткування, витратами, регулюванням. Дві сторони – ринок та держава – значимі. Управляти економікою у відсутності того або іншого все одно, що намагатися аплодувати однією рукою» [12]. На його думку, в теорії та практиці можливі два варіанти сполучення ринкового та державного регулювання економіки, тобто дві моделі ринкової економіки.

Перший варіант змішаного типу макроекономічного регулятора ґрунтується на мінімумі державного втручання в економіку та моделі ліберальної ринкової економіки. Другий варіант змішаної економіки ґрунтується на максимально допустимих межах державного регу-

лювання та моделі соціально орієнтованої ринкової економіки. Все це спрямоване на зниження загострення соціальних протиріч та укріплення державного устрою.

Професори Кембриджського університету Е. Аткинсон та Стенфордського університету Дж. Стигліц дотримувались думки про те, що практично не існує підґрунтя для того, що ринок міг би функціонувати в ситуації, яка би передбачала недержавну економіку [14, с. 18–23].

На думку французького вченого Ж. Сапіра, «справу переходу до ринку не можна віддавати на відкуп самому ринку, безглуздо намагатися скористатися перевагами ще неіснуючого інституту» [15, с. 64].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у 1950-ті та 1960-ті роки вважалося, що обов'язковою умовою розвитку є провідна роль урядів у скасуванні певних обмежень, що сковували зростання й розвиток шляхом спрямування державних інвестицій на цілі будівництва інфраструктури, проведення протекціоністської торгової і промислової політики для сприяння розвитку імпортозамінного виробництва тощо. Така політика сприяла економічному зростанню, причому іноді, наприклад в окремих районах Азії, вона забезпечувала досягнення поступального процесу, проте часто успіхи були набагато скромнішими. Нездатність створити підприємства, які після десятиліть державної підтримки навчилися б виживати самостійно, ефективно справлятися з нестачею іноземної валюти та забезпечувати досить високий рівень зайнятості, змусила переглянути питання політики й співпраці у сфері розвитку. В рамках іншого підходу пропонувалося загалом переглянути роль урядів в управлінні економічним розвитком.

Вважалося, що своїм втручанням та неефективним витрачанням бюджетних коштів уряди спотворюють дії ринкових сил. На думку прихильників цього підходу, в стратегіях розвитку держава повинна приділяти більше уваги підтримці макроекономічної стабільності й значно підвищувати роль нерегульованих ринків і приватної ініціативи не тільки у виробничій діяльності, але й в наданні соціальних послуг. Цей підхід, який став домінуючою парадигмою у 1980-ті і 1990-ті роки, зазвичай називають Вашингтонським консенсусом, оскільки він відображає

політичний підхід багатосторонніх установ та керівників, які базуються у Вашингтоні.

Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, прийнята Генеральною Асамблеєю в її резолюції 2000 року [16], стала свідченням повернення до думки про те, що стратегії зростання на базі ринкових сил самі по собі не в змозі забезпечити вирішення багатьох проблем. Світові продовольча, енергетична та фінансова кризи, які виявили системні недоліки, притаманні функціонуванню нерегульованих глобальних ринків, змусили уряди включитися в боротьбу з цими кризами.

Очевидно, що жодну з домінуючих на тому чи іншому етапі парадигм розвитку не можна вважати безпрограшним способом забезпечення успішного розвитку. У 1980-ті та 1990-ті роки в низці країн Азії відзначалися високі темпи поступального економічного зростання. Однак на практиці успішний ріст в цих країнах, особливо в перші роки, пояснювався стратегіями розвитку, які мали набагато більше спільного з рецептами парадигми дирижизму, характерною для початкових етапів осмислення процесу розвитку, й були багато в чому схожі з тими, які раніше сприяли сучасному розвитку Західної Європи та Японії.

Те, що спрацювало в певних умовах у минулому, може виявитися набагато менш ефективним в інших ситуаціях. Зокрема, світ стає все більш інтегрованим, а наявні у країн можливості самостійно ініціювати процес свого розвитку в умовах відносної ізоляції пропорційно звужуються.

Реформи виявились ефективними тоді, коли в їх основі лежала ретельно обґрунтована стратегія, яка спиралась на економічну теорію. Це дало змогу чітко визначити цілі реформ, можливості та межі використання ринкового механізму, місце, роль та функції держави, її взаємодію із законами ринку. Успіх приносило застосування тих теоретичних принципів, які найбільш точно відображали не тільки економічні закономірності, але й специфіку країни, її історичні, соціально-економічні особливості, своєрідність менталітету населення, своєрідність етапу розвитку. Тривале застосування теорій неможливе через обмеженість наукових знань, їх застарілість у часі в умовах швидкої зміни світу, наявність помилок.

Список використаних джерел:

1. Кенз Ф. Избранные экономические произведения. Москва : Соцэкгиз, 1960.
2. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Київ : Port-Royal, 2001. 593 с.
3. Борисов Е.Ф. Хрестоматия по экономической теории. Москва : Юристъ, 1997. 536 с.
4. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. Москва : Прогресс, 1995. 496 с.

5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Москва : Политиздат, 1978. Т. 1., Кн. I : Процесс производства капитала, 908 с. ; Т. 2., Кн. II : Процесс обращения капитала, 648 с. ; Т. 3., Кн. III : Процесс капиталистического производства, взятый в целом. 1084 с.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. *Избранные произведения*. Москва : Экономика, 1993. С. 224–518.
7. Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник. Москва : изд-во РАГС, 2005. 834 с.
8. Фридман М. Количественная теория денег. Москва : Эльф пресс, 1996. 131 с.
9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 495 с.
10. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. 1973.
11. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Москва, 1969. Гл. III.
12. Самуэльсон П. Основы экономического анализа. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2002. 604 с.
13. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Москва : Республика, 1992. С. 23–24.
14. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора : учебник / пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. Москва : Аспект Пресс, 1995. С. 18–23.
15. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы. *Мировая экономика и международные отношения*. 1992. № 12. С. 64.
16. Переоснащение мирового развития. Обзор мирового экономического и социального положения, 2010 / Департамент по экономическим и социальным вопросам [E/2010/50/Rev.1, ST/ESA/330]. ООН, Нью-Йорк, 2011. 249 с.

Патика Н.І.кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»**Пріб К.А.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та управління бізнесом
Національного університету «Києво-Могилянська академія»**Patyka Nataliia**

National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics"

Prib Kateryna

National University of "Kyiv-Mohyla Academy"

СВІТОВИЙ РИНОК РОСЛИННИЦЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ НА НЬОМУ

CROP PRODUCTS WORLD MARKET AND UKRAINE'S POSITIONS ON IT

У статті проведено оцінювання позицій України на світовому ринку рослинницьких продуктів та обґрунтовано наукові засади щодо їх посилення у перспективі. За результатами проведеного аналізу динаміки українського експорту продукції рослинного походження зроблено висновок, що спостерігається тенденція до його зростання – у 2017 р. обсяги експорту перевищували у 5,43 рази аналогічний показник 2005 р., а частка продуктів рослинного походження у сукупному експорті за цей час зросла більш ніж в чотири рази до рівня в 21-22%. Україна увійшла до топ-5 найбільших країн-експортерів основних зернових культур, однак залишається нереалізованим значний потенціал щодо збільшення виробництва і експорту інших рослинницьких продуктів, передусім овочів. Визначено основні напрямки посилення українських позицій на світовому ринку рослинницької продукції, а саме: забезпечення державної підтримки розвитку сільського господарства, стимулювання приватної підприємницької активності, забезпечення інноваційності діяльності, удосконалення транспортної та логістичної інфраструктури, забезпечення високої якості вироблюваної сільгосппродукції з урахування світових стандартів тощо.

Ключові слова: напрями, світовий ринок рослинницької продукції, експорт, конкурентоспроможність, позиції, сільське господарство України.

В статье проведена оценка позиций Украины на мировом рынке растениеводческих продуктов и обоснованы научные основы по их усилению в перспективе. По результатам проведенного анализа динамики украинского экспорта продукции растительного происхождения сделан вывод, что наблюдается тенденция к его росту – в 2017 г. объемы экспорта превышали в 5,43 раза аналогичный показатель 2005 г., а удельный вес продуктов растительного происхождения в совокупном экспорте за это время увеличился более чем в четыре раза до уровня в 21-22%. Украина вошла в топ-5 крупнейших стран-экспортеров основных зерновых культур, однако остается нереализованным значительный потенциал по увеличению производства и экспорта других растениеводческих продуктов, прежде всего овощей. Определены основные направления усиления украинских позиций на мировом рынке растениеводческой продукции, а именно: обеспечение государственной поддержки развития сельского хозяйства, стимулирование частной предпринимательской активности, обеспечение инновационности деятельности, совершенствование транспортной и логистической инфраструктуры, обеспечение высокого качества производимой сельхозпродукции с учетом мировых стандартов.

Ключевые слова: направления, мировой рынок растениеводческой продукции, экспорт, конкурентоспособность, позиции, сельское хозяйство Украины.

In the article Ukraine's positions in the crop products world market was assessed and the scientific basis for their strengthening in the future were substantiated. According to the analysis results of the world agrarian market development, it was concluded that from 2010 to the present there is a trend towards its gradual unsustainable growth, including crop products. In particular, the share of crop products in the past 10 years has increased by 0.72 percentage point and it was 2.94% of the total

world goods exports in 2017. At the same time, steady growth trends were typical for Ukrainian crop products exports – in 2017 export exceeded in 5.43 times the same indicator in 2005, the share of crop products in total exports has increased more than 4 times and it was equal 21-22% in the last three years. Ukraine entered the top 5 largest exporting countries of main grain crops. The most significant export products became corn, barley, wheat, buckwheat. In particular, Ukraine's share in world trade in corn is 7.7%, barley – 6.8%, wheat – 6.1%, buckwheat – 3.4%, oats – 1.2%. The shares of goods flows in other crop products markets are not significant and, for the most part, do not exceed one percent. It is substantiated that considerable potential of the production and export increasing of these crops is still unrealized, the same as access to other, still not fully developed, markets, first of all, the market of vegetables. The main directions of Ukraine's positions strengthening on the crop products world market are determined, namely, providing state support for agricultural development, stimulating private entrepreneurial activity, ensuring innovation activity, improvement of transport and logistics infrastructure, ensuring the high quality of the produced agricultural products taking into account world standards, etc.

Keywords: ways, crop products world market, export, competitiveness, positions, Ukraine's agriculture.

Постановка проблеми. Беззаперечним фактом завжди було те, що Україна володіє значним запасом найкращих у світі ґрунтів, вона вигідно розташована географічно, а природно-кліматичні умови на її території сприяють розвитку сільського господарства та виробництву великих обсягів якісних аграрних продуктів. Проте держава на початку періоду незалежності й трансформації на ринкові засади господарювання на початку 1990-х рр. далеко не завжди і не в повному обсязі могла наситити внутрішній споживчий ринок та досягнути належного рівня продовольчої безпеки. Сільське господарство залишалося технічно та технологічно погано оснащеним, праця селян та розпорядження земельними ресурсами не здобули належного рівня мотивації на максимізацію фінансово-економічного результату, внутрішні управлінські механізми товаровиробників були не ефективними, а державне регулювання безсистемним й не забезпечувало стимулів до розвитку. Сукупно це обумовлювало низькі рівні виробництва сільськогосподарських продуктів та перманентну збитковість галузі.

Ситуація почала кардинально змінюватися лише на початку 2000-х рр. й поступово сільське господарство не лише спромоглося досить повно насичувати внутрішній ринок та гарантувати високий рівень продовольчої безпеки, а й перетворилося на провідного генератора експортних товарних потоків. Нині майже чверть українського експорту складається саме із сільськогосподарських продуктів. Водночас, розвиток переробки аграрної сировини та харчової промисловості додатково забезпечив збільшення експортного потоку, а сукупна частка готових харчових продуктів та жирів і олій тваринного або рослинного походження перевищила 15,6 % в структурі українського експорту у 2018 р. Причому лівова частка експорту як сільськогосподарської сировини, так і продуктів її переробки виробляється в галузях

рослинництва. Частка тваринництва поки що залишається порівняно не значною.

Однак світові ринки продовольства та сільськогосподарських продуктів досить мінливі, а конкуренція на них жорстка. Адже держави, що стали провідними гравцями на цих ринках, вбачають у посиленні своїх конкурентних позицій та нарощуванні експорту сільськогосподарських продуктів і продовольчих товарів не лише можливості максимізації притоку фінансових ресурсів від зовнішньоторговельного обороту, а й важелі посилення власних політичних позицій внаслідок впливу на продовольчу безпеку світу та країн-імпортерів. Усе це свідчить про важливість збереження набутих Україною позицій на світових сільськогосподарських ринках та посилення їх у перспективі й підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо просування українських товаровиробників на світовий ринок рослинницької продукції висвітлені у науковій літературі не достатньо. Здебільшого увага науковців прикута до виходу на світовий ринок в цілому або до позицій України на окремих його продуктових сегментах. Природно, що найбільш досліджуваним з таких сегментів є ринок зерна, вивченню якого присвячені праці Н.М. Гуржій, А.С. Свєрчкової [1], І.Ю. Салькової [2], Л.О. Франченко [3], В.М. Чорного [4] та багатьох інших. В цілому автори сходяться до думки, що саме зерновий ринок є і залишиться пріоритетом зовнішньоекономічної експансії України, адже він має найбільший техніко-технологічний, транспортно-логістичний, земельно-ресурсний і інший потенціал для цього.

Окремі публікації присвячені дослідженню місця України на світовому ринку олійних культур. Зокрема І. В. Чехова зазначає, що нині «загальний тренд на вітчизняному і світовому ринках олійних культур збігається, а відмінності стосуються темпів нарощування вироб-

ництва соняшнику, льону олійного і темпів зниження виробництва ріпаку» [5]. При цьому автор вказує на те, що Україна посідає досить міцні і високі позиції у рейтингу країн-експортерів. Однак, з огляду на порівняно негативний вплив олійних культур на стан ґрунтів більш виправданим є внутрішня переробка сировини та постачання на експорт переважно готових олій рослинного походження й інших продуктів олійно-жирової промисловості.

Досить обмежено висвітлені у науковій літературі проблеми виходу України на ринок овочів. Серед усіх досліджень доцільно виділити напрацювання О.В. Захарчука [6], в яких висвітлено не лише причини означених проблем, а й досить комплексно запропоновано засади їх вирішення.

Поступово збільшується кількість наукових досліджень, присвячених питанням виробництва органічної продукції та збільшення обсягів її продажу на внутрішньому і зовнішньому ринках. Так, О.О. Гуцаленко вказує, що в умовах популяризації екологічно безпечного аграрного виробництва та підвищення соціально-екологічних стандартів життєдіяльності суспільства актуальність таких досліджень особливо посилюється [7].

Чисельні наукові публікації Л.С. Баришник, К.М. Биковської, А.І. Борисової, А.В. Ключника, М.Ю. Терешкової, Г.С. Тимофієвої і інших авторів присвячені вивченню особливостей участі України у світовому ринку аграрної продукції, мотивам, способам та стратегічним напрямкам виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, формуванню конкурентних позицій на них тощо [8–11].

Однак досить мало уваги в наукових дослідженнях українських вчених приділяється вивченню конкурентоспроможності України на світовому ринку рослинницьких продуктів, дослідженню внутрішньої структуризації товарних потоків, визначенню основних експортоорієнтованих видів виробництва та тих, які мають значний потенціал до нарощування у перспективі, порівняльному аналізу з основними країнами-конкурентами, особливо з тими, що посідають верхні щаблі топ-5 у конкурентному рейтингу тощо. Отже, попри значні наукові напрацювання, проблеми оцінювання позицій України на світовому ринку продуктів рослинного походження та обґрунтування наукових засад щодо їх посилення у перспективі розкриті в сучасній науковій літературі не повною мірою і потребують поглиблення.

Виходячи з вищевикладеного **метою** дослідження стало оцінювання позицій України на світових ринках продуктів рослинного похо-

дження та визначення основних напрямів щодо їх посилення у перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка сільськогосподарських продуктів у структурі світової торгівлі наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. коливалася від максимальної позначки 6,06% у 1995 р. до мінімальної – 3,74% у 2006 р. У цей же період максимальна частка продуктів рослинного походження становила 3,23% у 1996 р., а у 2006 р. була найменшою й складала 2,00%, оскільки зміни обсягів торгівлі сільськогосподарськими продуктами в цілому та продуктами рослинного походження зокрема відбуваються досить синхронно.

З 2010 р. до теперішнього часу на світовому ринку спостерігається поступове нестійке нарощування обсягів торгівлі сільськогосподарськими продуктами та продуктами рослинного походження, однак їхні частки у структурі світових товарних потоків істотно не змінюються, що додатково свідчить про певну синхронність торговельних тенденцій.

Потрібно відзначити, що загалом частка торгівлі сільськогосподарськими продуктами у сукупному обсягу світової торгівлі традиційно залишається порівняно не значною. Так, у 2002 р. за даними СОТ [12] вона складала 4,54%, у 2007 р. – 3,99%, у 2012 р. – 4,51%, а у 2017 р. – 4,99%. В ці ж періоди частка рослинницьких продуктів становила відповідно 2,41%, 2,22%, 2,64% та 2,94%. У середньому продукти рослинного походження у товарних потоках на світовому ринку на 30–31% перевищують продукти тваринного походження.

Однак в українському експорті склались абсолютно інші тенденції. Перш за усе, як уже відзначалося, роль сільського господарства в економіці держави значно посилюється, а частка сільськогосподарських продуктів в експорті зростає. Так, за даними Державної служби статистики України [13] у 2002 р. вона складала 8,36%, у 2007 р. знизилася до 5,02%, а згодом у 2012 р. збільшилася до 14,79% та у 2017 р. – до 23,86%. Цей приріст значною мірою забезпечувався саме рослинницькими продуктами, частка яких у сукупних обсягах експорту України у відповідні періоди становила 6,24%, 3,51%, 13,39% та 21,30%. Структурно експорт представлений переважним чином зерном, насінням і плодами олійних культур та у незначних обсягах іншими продуктами (табл. 1).

Сукупний експорт України зростав до 2010 р. й у порівнянні з 2005 р. збільшився у півтора рази. Однак згодом почав стрімко скорочуватися, що тривало до 2016 р. й призвело до сукупного зниження його обсягів на 29,3%. Це було викликано тимчасовими ускладненнями, пов'язаними зі зміною зовнішньополітичного

Таблиця 1

Експорт з України продуктів рослинного походження

Види продуктів	Вартість у відповідному році, млн. дол. США					Частка у сукупному експорті України відповідного року, %				
	2005	2010	2015	2016	2017	2005	2010	2015	2016	2017
Сукупний експорт	34287	51431	38127	36362	43265	x	x	x	x	x
Продукти рослинного походження – всього	1695,9	3976,3	7971,5	8093,7	9215,7	5,0	7,7	20,9	22,3	21,3
живі дерева та інші рослини	0,5	1,8	2,3	3,7	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
овочі	39,3	119,2	97,2	152,6	235,4	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
їстівні плоди та горіхи	102,2	208,8	154,1	148,2	195,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5
кава, чай	2,3	9,9	10,6	14,1	13,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
зернові культури	1384,8	2467,1	6057,5	6073,9	6501,1	4,0	4,8	15,9	16,7	15,0
продукція борошномельно-круп'яна	29,2	81,0	117,9	138,7	181,9	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4
насіння і плоди олійних рослин	135,5	1085,7	1475,5	1535,0	2060,1	0,4	2,1	3,9	4,2	4,8
шелак природний	0,3	1,3	0,5	0,4	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
рослинні матеріали для виготовлення	2,6	1,7	55,9	27,0	23,8	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [13]

вектору інтеграції нашої держави, військовим конфліктом з Росією, втратою російських ринків збуту, дестабілізацією внутрішнього політичного, соціально-економічного, ринкового простору, а також з деякими іншими причинами. Лише у 2017 р. тенденція змінилася на протилежну. Однак показовим є те, що на фоні таких нестабільних тенденцій зміни сукупного українського експорту реалізація на світових ринках рослинницької продукції стабільно зростає – у 2017 р. обсяги експорту перевищували у 5,43 рази аналогічний показник 2005 р., 2,32 рази – показник 2010 р. та на 9,2% – показник попереднього року. Якщо у 2005 р. частка продуктів рослинного походження у сукупному експорті майже сягнула 5,0%, а у 2010 – 7,7%, то в останні три роки коливалася в межах 21–22%. Такий результат був забезпечений перш за все збільшенням виробництва та експорту українського зерна, а також насіння і плодів олійних рослин. Слід зазначити, що у цей же період Україна упевнено посіла флагманську позицію на світовому ринку соняшникової олії, забезпечуючи нині понад третину міжнародного обороту цього продукту.

Внутрішня структура українського експорту продуктів рослинного походження залежить від розвитку окремих галузей та природно-кліматичних умов функціонування сільського господарства України, однак в цілому здебільшого відповідає загальносвітовій структуризації.

Так, як видно з рис. 1, за даними СОТ та незалежних аналітиків [12; 14] останніми роками усереднена частка пшениці сягнула 40,2% сукупного світового ринку рослинних продуктів, кукурудзи – перевищила 29,3%, ячменю – 6,6%, що є основними експортними культурами України.

Поряд з тим, понад 21,1% ринку займає рис, 8,5% – помідори, 6,0% – заморожені овочі, 3,8% – картопля, 3,3% – баштанні культури. На цих продуктових ринках Україна поки що не досягла значних конкурентних переваг та не посіла вагомого місця. З одного боку природно-кліматичні умови розвитку виробництва рису в Україні не надто сприятливі. Однак світовий досвід показує, що нині для розвитку багатьох аграрних галузей, в тому числі рисівництва, домінуючими стають не стільки природні, скільки інноваційно-технологічні чинники. Такі технології на сьогодні мають велике значення й для посилення позицій овочівництва. Крім того, в Україні для вирощування багатьох овочевих культур існують доволі сприятливі природно-кліматичні, ґрунтові й інші умови. Тому саме ці галузі мають значний потенціал та можуть у майбутньому стати новими активаторами експансії нашої держави на світові ринки.

Формуючи політику експансії України на світові ринки продуктів рослинного походження потрібно врахувати, що вони вирізняються надмірним рівнем концентрації провідних грав-

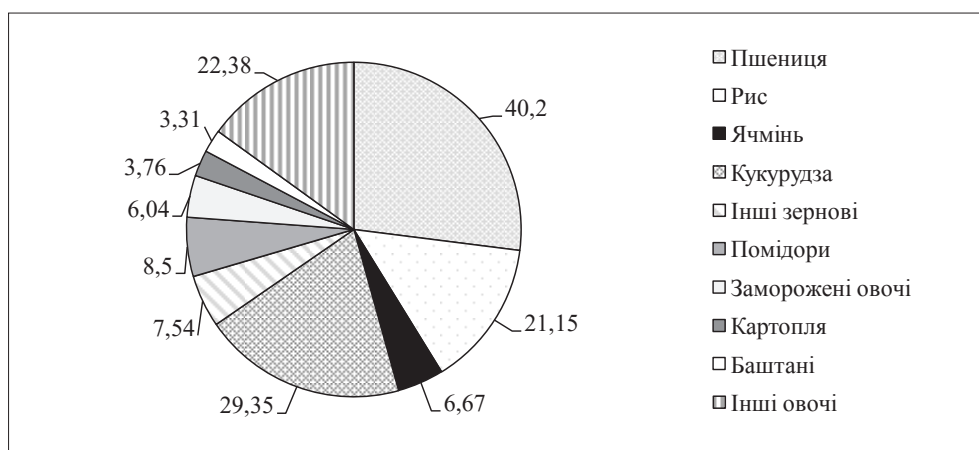


Рис. 1. Усереднена структура світового ринку рослинницької продукції

Джерело: складено автором за даними COT [12] та The Observatory of Economic Complexity [14]

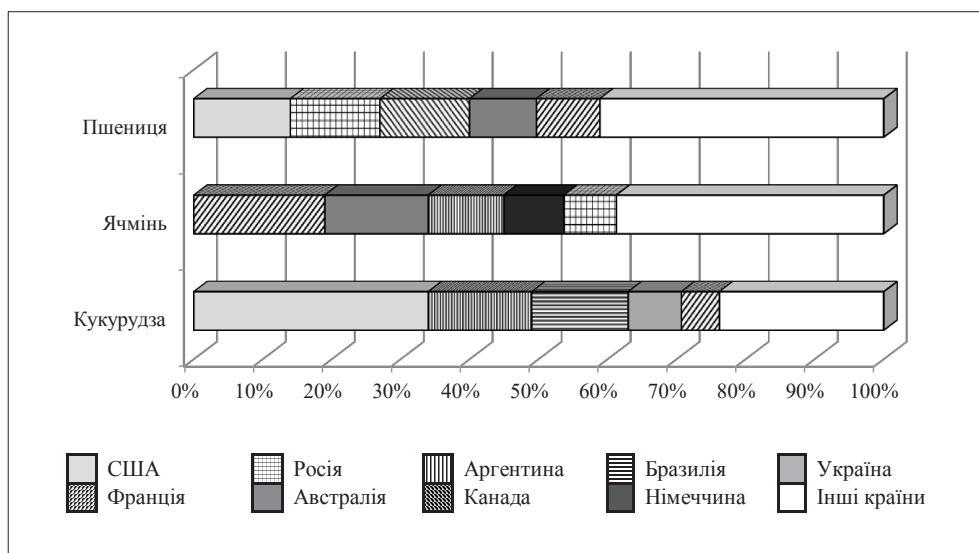


Рис. 2. Структура світових ринків основних експортних культур України

Джерело: складено автором за даними COT [12] та The Observatory of Economic Complexity [14]

ців. Особливо показовим це явище є на ринку кукурудзи, де майже третину займають США, а сукупна частка топ-5 країн-експортерів перевищує 75% (рис. 2). На ринку ячменю провідним гравцем виступає Франція, частка якої перевищує 17%, а топ-5 – 60%, на ринку пшениці – США з 12% та топ-5 з 58%.

Крім США і Франції, значну роль на ринках основних зернових культур (пшениці, ячменю та кукурудзи) відіграють Росія, Австралія, Аргентина, Канада, Бразилія, Німеччина, а також Україна, яка не так давно увійшла до цієї когорти топ-експортерів.

Структура країн-експортерів та їх позиції на ринку інших зернових та круп'яних культур значно різняться. Як видно з рис. 3, провідні позиції тут посідають крім США, Канади, Німеч-

чини і Австралії ще й Польща, Перу, Фінляндія, Швеція, Болівія.

Високо монополізованими виявилися ринки жита і вівса. Так, на останньому сукупна частка топ-5 країн-експортерів перевищила $\frac{3}{4}$, причому понад 50% склала частка Канади. Сукупний рівень монополізації за топ-5 на ринку жита є аналогічним, однак близько по $\frac{1}{4}$ світового обороту забезпечують Польща й Німеччина.

Порівняно менший рівень концентрації топ-5 та окремих країн експортерів на ринку гречки. Провідний гравець на цьому ринку – Перу – не значно перевищує 10% у структурі світової торгівлі, а сукупний рівень концентрації топ-5 країн-експортерів не досягає 50%. В Україні традиційно розвинене вирощування гречки, тому ця культура також має значний

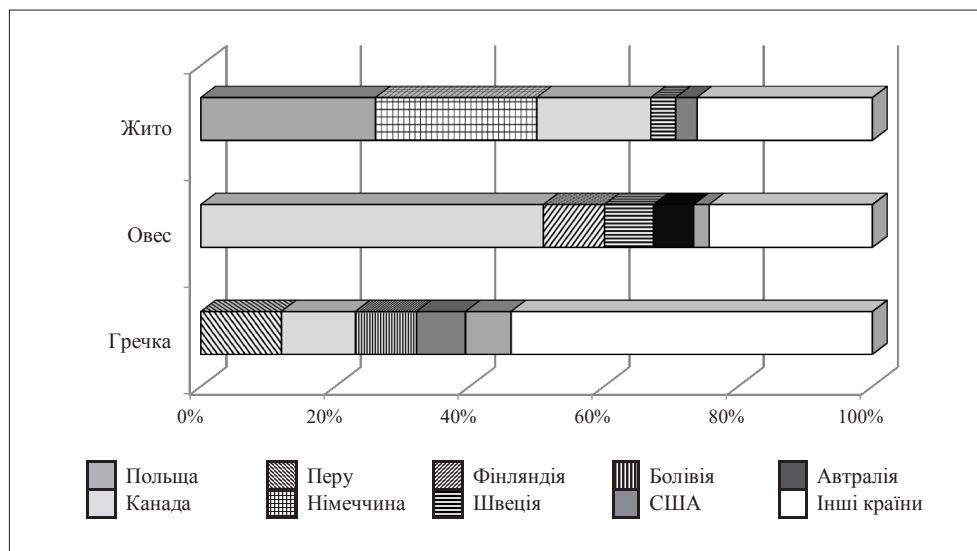


Рис. 3. Частки найбільших країн-експортерів на окремих зернових ринках світу

Джерело: складено автором за даними COT [12] та The Observatory of Economic Complexity [14]

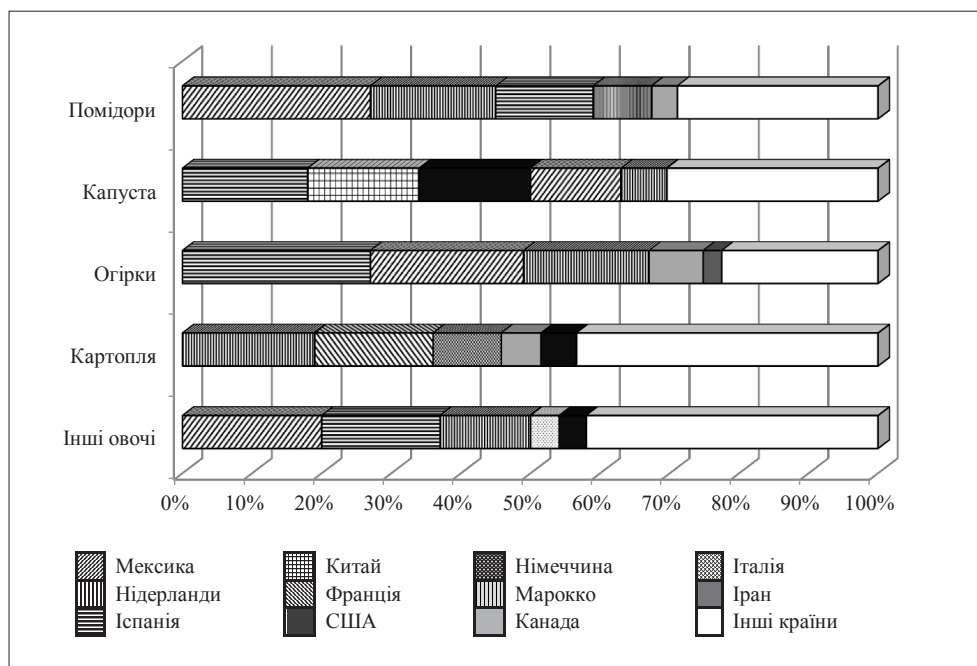


Рис. 4. Частки найбільших країн-експортерів на окремих овочевих ринках світу

Джерело: складено автором за даними COT [12] та The Observatory of Economic Complexity [14]

потенціал для нарощування українського експорту у перспективі.

На світових ринках овочів, як уже зазначалося вище, Україна поки що не посіла значимих міцних позицій. Основними країнами-експортерами тут є Мексика, Нідерланди, Іспанія, Китай, Франція, США, Німеччина, Марокко, Канада, Італія, Іран (рис. 4).

Однак, на сьогодні ми уже маємо позитивний досвід торгівлі овочевою продукцією з Ізраїлем, що підтверджує наявність потужного потенціалу. З цих причин, погоджуючись із О.В. Захарчуком [6] вважаємо, що просування української овочевої продукції на зовнішній ринок вимагає дотримання вітчизняними товаровиробниками світових стандартів якості та норм

безпеки продуктів харчування. Задля цього необхідно розробити й затвердити на державному рівні відповідні стандарти якості та сертифікації.

Поряд з тим, нагальною постала проблема удосконалення логістики та маркетингової інфраструктури каналів реалізації овочів. Адже попит та ціна на них значно залежать від свіжості, якості й зовнішнього вигляду. Швидке псування товару в умовах недосконалої інфраструктури робить неконкурентоспроможними навіть продукти виробництва найкращих товаровиробників. Особливо важливим є розвиток транспортної інфраструктури та дорожнього господарства.

Крім того, значна частка виробництва овочів в Україні здійснюється в особистих селянських господарствах. Для внутрішнього ринку це має окремі беззаперечні переваги, такі як органічно орієнтований тип землеробства, забезпечення свіжості і гарного вигляду овочів в результаті формування порівняно невеликих партій товару, формування коротких логістичних ланцюжків, гнучкість цінової кон'юнктури і асортименту тощо. Однак вихід на зовнішній ринок для малих форм господарювання на селі, особливо для особистих селянських господарств, ускладнений.

Тому на перспективу при формуванні політики експансії на світовий ринок овочів необхідно забезпечити підтримку інтеграції і кооперації овочевих господарств по формуванню системи спільної інтервенції, а також сприяти розвитку крупних виробників овочів, які спроможні самостійно ефективно просуватися у ринковому просторі та виробляти великі партії конкурентоспроможного товару, що відповідає світовим стандартам якості. Адже саме такі підходи забезпечили нашої державі ефективне просування в останнє десятиліття на зерно-

вому ринку і можуть ефективно екстраполюватися на інші товарні ринки і сегменти.

Таким чином, Україна поступово посилює власні позиції на світовому ринку продуктів рослинного походження. Зокрема її частка в світовій торгівлі кукурудзою сягає 7,7%, ячменю – 6,8%, пшениці 6,1%, гречки 3,4%, вівса – 1,2% (рис. 5). Частки в товарних потоках на інших ринках основних рослинницьких продуктів не значні та здебільшого не перевищують одного відсотка.

Однак поки що основний обсяг реалізації на світовий ринок припадає на експорт з України фуражного зерна порівняно невисокої ціни. Тому поряд із збільшенням обсягів експорту продукції рослинного походження необхідно забезпечувати покращення її якості з метою нарощування реалізації на світовому ринку не стільки за параметром кількості, скільки за параметром вартості.

В цілому основними напрямками посилення позицій України на світовому ринку рослинницької продукції нині є:

1) розвиток інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур, поліпшення технічного оснащення галузей рослинництва з метою підвищення якості виробленої продукції із забезпеченням вимог світових стандартів;

2) сприяння кооперації й інтеграції сільськогосподарських товаровиробників у процесах первинної обробки, заготівлі та реалізації виробленої продукції;

3) удосконалення логістики просування українських продуктів рослинного походження на світовий ринок з метою уникнення втрат за ціною і якістю;

4) розвиток транспортної інфраструктури як у сільській місцевості, так і тих її складових, що безпосередньо забезпечують зовнішньоторговельний оборот;

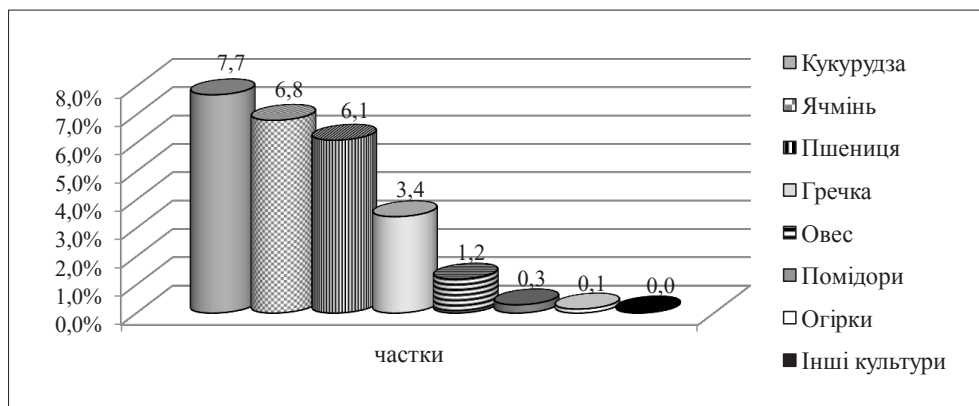


Рис. 5. Частки України на окремих світових ринках продуктів рослинного походження

Джерело: складено автором за даними COT [12] та The Observatory of Economic Complexity [14]

5) державна підтримка крупнотоварного експортоорієнтованого виробництва, а також об'єднань дрібних товаровиробників при просуванні на зовнішній ринок;

6) створення сприятливих інституційних умов для просування українських товаровиробників на зовнішні ринки тощо.

Дотримання визначених напрямів дозволить українським товаровиробникам закріпити набуті позиції на світовому аграрному ринку, упевнено долучатися до світових лідерів торгівлі, розширити ринки збуту як у розрізі країн і регіонів, так і у розрізі окремих товарів, а також в цілому посилить вектор зовнішньоекономічної інтеграції у світове господарство.

Висновки. В останнє десятиліття Україна упевнено посилює власні позиції на світовому ринку продукції рослинного походження й навіть увійшла до топ-5 найбільших країн-експортерів основних зернових культур. Значимими експортними продуктами стали

кукурудза, ячмінь, пшениця, гречка. Однак залишається нереалізованим значний потенціал щодо збільшення виробництва і експорту цих культур, а також виходу на інші, ще повною мірою не освоєні ринки, передусім ринок овочів. Тому у перспективі необхідно забезпечувати державну підтримку розвитку сільськогосподарства, стимулювати приватну підприємницьку активність, забезпечувати інноваційні основи діяльності, удосконалювати транспортну та логістичну інфраструктуру, забезпечувати високу якість вироблюваної сільськогосподарської продукції з урахування світових стандартів, що сприятиме посиленню позицій нашої держави на світовому ринку.

Перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямку полягають у розробці ключових пріоритетів формування ефективної політики підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на світових ринках.

Список використаних джерел:

1. Гуржій Н.М., Сверчкова А.С. Світовий ринок зернових: тенденції та перспективи. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 303–307.
2. Салькова І.Ю. Стан виробництва та перспективи інтеграції українських виробників зерна у світовий ринок. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2014. № 1. С. 37–41.
3. Франченко Л.О. Оптимізація каналів просування виробниками зерна на світовий ринок. *Економіка АПК*. 2013. № 9. С. 136–141.
4. Чорний В.М. Внутрішні ризики виходу українських підприємств на світовий ринок зерна. *Финансовые услуги*. 2017. № 1. С. 44–48.
5. Чехова І.В. Світовий ринок олійних культур і місце України в ньому. *Вісник аграрної науки*. 2017. № 9. С. 71–77.
6. Захарчук О.В. Світовий ринок овочів та місце України. *Агросвіт*. 2018. № 3. С. 3–7.
7. Гуцаленко О.О. Ринок органічної продукції рослинництва як складова частина аграрного ринку України. *Облік і фінанси*. 2014. № 1. С. 133–137.
8. Тимофієва Г.С. Світовий ринок аграрної продукції: особливості участі України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 1. С. 56–61.
9. Борисова А.І., Биковська К.М. Формування конкурентної позиції аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок. *Бізнес-навігатор*. 2014. № 2. С. 98–102.
10. Ключник А.В., Терешкова М.Ю. Мотиви і способи виходу аграрних підприємств на зовнішній ринок. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Випуск 8 (7). С. 94–97.
11. Ключник А.В., Баришник Л.С. Стратегічні напрями виходу аграрних підприємств на ринок Європейського Союзу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Випуск 6 (1). С. 23–26.
12. Statistics on merchandise trade. The World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm.
13. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Total world export. The Observatory of Economic Complexity. URL: https://atlas.media.mit.edu/ru/visualize/tree_map/hs92/export/wld/all/show/.../.

Striy Liubov

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of department of Management and Marketing
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

Stankevich Iryna

Doctor of Economic Sciences,, Associate Professor
Head of the Department of Management and Marketing
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

Zaharchenko Lolita

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of Department of Enterprise Economics
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

SYSTEM APPROACH TO RESEARCH OF MODERN MARKETS OF INFOCOMMUNICATION SERVICES

The problem of the application of effective scientific approaches to the study of the transformation of the markets of infocommunication services, which are caused by the impact of powerful technological innovations, has been studied. The concepts are clarified: systems approach, markets of infocommunication services, infocommunication services. The following tasks have been set and solved. The possibility and expediency of using a systems approach for the study of modern infocommunication services markets is substantiated. Designed a system model of these markets. The model is a global network that is integrated into the global cyberspace of the Internet. The system organization of the modern markets of infocommunication services is investigated. The following subsystems are considered: infocommunication services consumers; global communications; manufacturers, intermediaries and distributors of information products, Internet companies, media and other Internet agents.

Key words: cyberspace of the Internet, global communications, infocommunications, infocommunication services, model building, system approach.

Изучена проблема применения эффективных научных подходов для исследования преобразований рынков инфокоммуникационных услуг, которые вызваны воздействием мощных технологических инноваций. Уточнены понятия: системный подход, рынки инфокоммуникационных услуг, инфокоммуникационные услуги. Поставлены и решены следующие задания. Обоснована возможность и целесообразность использования системного подхода для исследования современных рынков инфокоммуникационных услуг. Сконструирована системная модель этих рынков. Модель представляет собой всепланетную сеть, которая интегрирована в глобальное киберпространство сети Интернет. Исследована системная организация современных рынков инфокоммуникационных услуг. Рассмотрены подсистемы: потребителей инфокоммуникационных услуг; глобальных коммуникаций; производителей, посредников и реализаторов информационных продуктов, интернет компаний, СМИ и других интернет агентов.

Ключевые слова: глобальные коммуникации, инфокоммуникации, инфокоммуникационные услуги, киберпространство сети Интернет, построение модели, системный подход.

Сучасні ринки інфокомунікаційних послуг схильні до глибоких перетворень в результаті дії потужних технологічних інновацій. Розвиток четвертої промислової революції може викликати істотне прискорення темпів цих перетворень. Виникає необхідність застосування ефективніших наукових підходів для дослідження цих ринків. У статті розглядається проблема дослідження ринків інфокомунікаційних послуг за допомогою системного підходу. Поставлені і вирішені наступні завдання. Уточнені поняття: системний підхід, ринки інфокомунікаційних послуг, інфокомунікаційні послуги. Обґрунтована можливість і доцільність використання системного підходу для дослідження сучасних ринків інфокомунікаційних послуг. Ринки інфокомунікаційних послуг можна розглядати як складну систему, яка відповідає принципу цілісності, принципу структурності, принципу ієрархічності. Системі ринків властиві: відкритість, цілеспрямованість і керованість, емерджентність, багатокритеріальність. Тому є

усі ознаки можливості і доцільності застосування системного підходу для дослідження ринків інфокомунікаційних послуг. При побудові системної моделі ринків інфокомунікаційних послуг був застосований евристичний анаксіоматизаційний метод, який дозволяє повною мірою використати творчі здібності дослідника, глибоке розуміння їм сутності модельованого процесу. Системна модель ринків інфокомунікаційних послуг є всепланетною мережею, яка інтегрована в глобальний кіберпростір Інтернет. Досліджені підсистеми моделі, виявлені інформаційні зв'язки усередині системи. Особливістю підсистеми споживачів цих ринків є та обставина, що споживачами інфокомунікаційних послуг можуть бути усі відвідувачі Інтернету, усі організації, держава, культура, освіта, армія, усе населення країни. У мережі ринків підприємств комунікаційних послуг працюють практично усі комунікаційні(телекомунікаційні) підприємства (оператори мобільного і фіксованого зв'язку, інтернет провайдери і інші телекомунікаційні компанії), що функціонують зараз. Підсистема виробників, посередників і реалізаторів інформаційних продуктів включає безліч різних підприємств, що безперервно розширюється : інтернет компанії; підприємства виробники інформаційних продуктів; підприємства, що тиражують інформаційні продукти; підприємства посередники; підприємства засобів масової інформації і багато інших інтернет агенти.

Ключові слова: глобальні комунікації, інфокомунікації, інфокомунікаційні послуги, кіберпростір мережі Інтернет, побудова моделі, системний підхід.

Problem statement. Modern markets of infocommunication services under the influence of powerful technological innovations are subjected to profound transformations. The implementation in practice of new communication technologies 3 G, 4 G, (in the future 5 G) allowed the creation of mobile Internet. Internet access has become possible for a considerably larger number of users with the help of numerous mobile devices. For domestic Internet users it has become possible to choose, purchase and receive on its terminal a large assortment of digital products from any Internet company in the world. In the opinion of K. Schwab, the development of the fourth industrial revolution may provoke an even more significant acceleration of the pace of technological transformation in almost all markets. It is necessary to use more effective scientific approaches to study these transformations. The problem of finding an effective way to investigate the transformation of the markets for infocommunication services through a systems approach becomes relevant and deserves to be studied.

Analysis of recent research and publications. The use of a system approach to research of modern markets for infocommunication services is not yet sufficiently covered in scientific publications. It is possible to note the publications in the scientific journal "Problems of a Systems Approach in Economics" Bagorko M.O. [2] and A.G. Grinenko. [3]. The monograph by T. Kuzovkova [4] reveals the requirements of the economy for the infocommunication infrastructure and the level of development of infocommunications, the laws of the development of infocommunications. The monograph [5] considered the formation of markets for infocommunication services, the requirements that consumers bring to telecommunications companies. In the monograph [6] the properties

and differences of infocommunication services are considered, some possible directions of perfection of activity of enterprises of infocommunications are offered. The current state of management of network organizations in the field of infocommunications, the level of competition in markets and the trends in the development of enterprises are investigated in articles [7-12]. At the same time, the problem of using effective scientific methods for studying market transformations under the influence of modern technological innovations is not sufficiently covered.

Purpose of the article. Provide authoring solutions for the following aspects of this problem: to substantiate the possibility and expediency of using a system approach for the study of modern markets for infocommunication services; to design the system model of the markets of infocommunication services; to research the organization of modern markets of infocommunication services.

The main part. Definitions and arrangements. The modern economy and, accordingly, economic science are rapidly changing under the influence of powerful technological innovations. This is especially true for the economy of infocommunication services. In order to eliminate disagreements in the understanding of the material of the article, the wording of the following definitions in the author's wording is proposed.

Definition 1. The system approach is a methodological direction in science based on the development of methods for constructing complexly organized objects and their research as systems. In a systematic study, the analyzed object is considered as a certain set of elements, the relationship of which determines its integral properties. In the process of research, the main emphasis is placed on the identification of the variety of bonds

and relationships that take place both within the object and in its interaction with the external environment. The properties of an object as an integral system are determined not only by the summation of the properties of its individual elements, but by the properties of its structure, special system-forming, integrative bonds inside and outside the object. *The semantic correspondence with* [13, p. 103].

Definition 2. Infocommunication services markets are emerging fast-growing markets where products offer, while consumers are asking for fundamentally new products - infocommunication services, in which information products and communication services are integrated into a single whole. In the economy of the XXI century, the field of infocommunication services can become dominant, its advanced development is able to ensure the economic growth of the entire economy and its sustainable development. The demand for modern infocommunication services, the quantity and quality of which constantly increases, in recent years has been maintained at a high level. This results in the rapid development of the markets for infocommunication services. The continuous expansion of the territorial coverage of the Internet through the Internet of all continents and the rapid number of Internet users allows the enterprises of this market to produce innovative services that are necessary for many consumers. This allows you to receive a profit level that ensures expansion of production, development and offering to the market of modern services of the required quality. *The semantic correspondence with* [5, p. 19].

Definition 3. Infocommunication services arose in the process of convergence of information and communication technologies. Infocommunication services are the result of economically useful labour activity, which has a consumer value and is in demand by the market. These services represent a new reality, in which the goods, information and service are organically linked. New infocommunication services have made it possible to effectively meet the ever-increasing needs of people in a variety of information and modern information products that they experience in the process of economic and other activities. *The semantic correspondence with* [6, p. 27].

Agreement 1. Infocommunication services markets are characterized by a rapid change in market conditions, and market-based methods must continuously adapt to the real conditions of the market.

Agreement 2. Consumers of infocommunication services are inclined to innovations, an important task of production of these services is their continuous modernization, development and offering of new services to the market.

Agreement 3. In the markets for infocommunication services there is no standardized consumer, all infocommunication services should be personalized.

Justification of the feasibility and expediency of using a systems approach for researching the markets of infocommunication services. The markets of infocommunication services have all the signs justifying the use of a systems approach for their research. The main ones are as follows.

Each market of infocommunication services, on the one hand, acts as part of a more complex system (the global sphere of infocommunications), and on the other hand, consists of several subsystems: consumers, communications, cyberspace of the Internet, producers, intermediaries, etc. At the same time, the system markets united by a single goal and is holistic (*compliance with the principle of integrity*).

The behaviour of the infocommunication services market system is determined by its structure – a way of combining the local goals of the subsystems in order to best accomplish the main goal of the whole system (*compliance with the principle of structure*).

The markets of infocommunication services have a hierarchical structure of the organization, combining centralized management to ensure the fulfilment of the main goal with the autonomy of the subsystems (*compliance with the principle of hierarchy*).

In addition, the system of infocommunication services markets has:

openness – in the system of markets there is a free exchange of information not only between its constituent elements, but also with a number of other systems, as well as with the external environment;

focus and controllability – the entire system of markets has a common goal and a common purpose;

emergence – in the market system there are integral properties that are not deducible from the properties of individual subsystems;

multi-criteria – there are several criteria for achieving the goal in the market system.

The system of markets for infocommunication services is also characterized by the presence of many internal and external connections between subsystems and elements of the system; the presence of external and internal disturbing factors; competitive and competing parties; the likelihood of conflict situations.

Thus, it is possible and expedient to apply the systems approach methods for researching the markets of information and communication services.

System model of modern markets of infocommunication services. The modern economy of infocommunication services under the influence of powerful technological innovations is in the process of development, improvement and structuring. This explains the fact that in scientific papers published in different years, different approaches to the construction and description of the markets of infocommunication services are used.

In this article, when building a model of infocommunication services markets, the authors used the review method to study many scientific works of both domestic and foreign authors. These works include monographs [4; 5; 6], articles [7-12], as well as available publications in Internet sources.

In constructing the model, a heuristic anaxiomatization method was used, which allows you to fully use the creative abilities of the researcher, his deep understanding of the essence of the process being modelled. At the same time, it allows you to reject the irrelevant in order to focus on the essentials [14, p. 553]. Using this method allowed us to solve the problems posed by this study.

The model is presented in the diagram in fig. 1.

The system model of the markets of infocommunication services is a global network that is integrated into the global cyberspace of the Internet. This cyberspace has no national boundaries or limit of its development. Therefore, every Internet user in any country of the world has the opportunity to purchase the necessary infocommunication services [6, p. 98-99].

The diagram shows the model subsystems:

- subsystem of consumers of infocommunication services;
- subsystem of global communications;
- subsystem of cyberspace the Internet;
- subsystem of producers, intermediaries and distributors of information products, Internet companies, the media and other Internet agents.

Separately allocated to the state and institutions.

Research of markets of infocommunication services

Subsystem of consumers of infocommunication services. The peculiarity of these markets is the fact that all visitors to the Internet, all organizations, the state, culture, education, the army, the entire population can be consumers of infocommunication services. This ensures the massive nature of the needs for these services, a steadily growing market demand, but also the need to ensure increased requirements for the quality and forms of the provision of these services. *In more detail [6, p. 97].*

The information communication of this subsystem and the subsystem of global communications is characterized by the following flows that connect the consumer (client) and the communication company (for example, telecom operator):

- $I_{1,1}$ – information on the provision of digital telephony services (voice communication of the operator's client with any other client via a communication channel), advertising;

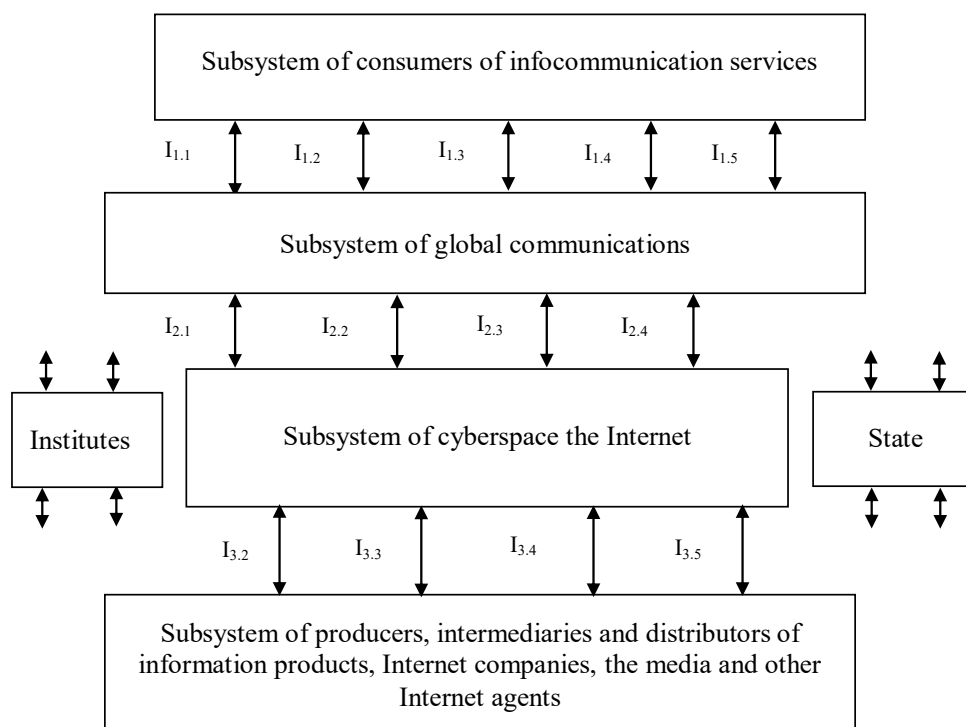


Fig. 1. The system model of modern markets of infocommunication services
Own development of the authors

– $I_{1,2}$ – information on the provision of video services (video communication of the operator's client with any other client via a communication channel), advertising;

– $I_{1,3}$ – information on the provision of infocommunication services to consumers from Internet companies through a communications enterprise channel, advertising;

– $I_{1,4}$ – information on the provision of infocommunication services from the Internet media through the operator's channel, advertising;

– $I_{1,5}$ – information on the provision of infocommunication services from the communication company (operator), advertising.

Since the provision of infocommunication services can bring additional income, communications enterprises (telecom operators, other telecommunication companies) produce some infocommunication services themselves (Internet TV, various media services and much more) and offer them to their customers (5, p. 20-23).

Global communications subsystem. Almost all currently functioning communication (telecommunication) enterprises (mobile and fixed-line operators, Internet providers and other telecommunication companies) operate in the network of the communication services market.

The information connection of this subsystem and the cyberspace subsystem of the Internet consists in transmitting the received information with permissible distortions and is characterized by the following flows:

– $I_{2,1}$ – information on the provision of digital IT telephony services (voice communication of the operator's operator with any other Internet client), advertising;

– $I_{2,2}$ – information on the provision of video services (video communication of the operator's operator with any other Internet client), advertising;

– $I_{2,3}$ – information on the provision of information and communication services from Internet companies, agents, advertising;

– $I_{2,4}$ – information on the provision of infocommunication services from online media, advertising.

Subsystem of producers, intermediaries and distributors of information products, Internet companies, the media and other Internet agents. This subsystem includes a continuously expanding set of various enterprises: Internet companies; producers of information products; enterprises replicating information products; enterprise intermediaries; media companies and many other internet agents. The most distinct from the traditional markets are the markets of information products producers. Information products are produced by professionals with knowledge using new and

new information technologies. The producers of information products, as a rule, are not engaged in their further distribution, these functions are carried out by enterprises replicating these products. The variety of information products, a fairly large and steadily growing demand for them caused the emergence of many different enterprises of intermediaries and Internet agents.

The information communication of this subsystem and the cyberspace subsystem of the Internet is characterized by the following flows:

– $I_{3,2}$ – information on the provision of various video and media products;

– $I_{3,3}$ – information on the provision of infocommunication services from Internet companies to consumers;

– $I_{3,4}$ – information on the provision of information and communication services from the Internet media;

– $I_{3,5}$ – advertising.

In this case, advertisements are allocated in a separate stream, since in the modern Internet, advertisements come to the Internet user, regardless of whether he is a consumer of infocommunication services or simply connected to the Web.

State. At present, the tasks of state bodies in the market of infocommunication services are not clearly defined. These markets are global, national borders of these markets do not exist. The laws on the regulation of telecommunications in various countries determine the rules for the functioning of operators and providers only in the national market for telecommunications services. This problem needs research and legal support [6, p. 99].

Institutes. The introduction of institutional norms and rules, expanding the influence of both state and public institutions is promising in the markets of infocommunications services. Some institutions are already beginning to function. This problem also needs research and legal support [6, p. 99].

Conclusions. The authors have proved the possibility and feasibility of using the system approach for researching the markets of infocommunication services in the context of technological innovation. A system model of modern infocommunications has been proposed and substantiated. The following subsystems were investigated: information and communication services consumers; global communications enterprises; producers, intermediaries and distributors of information products (Internet companies, media companies and other Internet agents), as well as the use of global cyberspace on the Internet in the interests of producers and consumers of infocommunication services.

The originality of the author's material of the article consists in substantiating the use of a system approach to researching the markets of information services, designing a system model of modern markets for infocommunication services, identifying and studying subsystems.

The priority direction for further research may be to detail the allocated subsystems: infocommunication services consumers; global telecommunications enterprises; producers, intermediaries and distributors of information products and clarification of links between them

References:

1. Schwab, K. (2016). Chetvertaya promushlennaya revoliutsiya [The Fourth Industrial Revolution]. URL: <https://eksmo.ru/book/chetvertaya-promyshlennaya-revolutsiya-ITD819325> [in Russian].
2. Bagorka M.O. (2017). Systemnyy ta sytuatsiynyy pidkhody yak metodolohichna osnova formuvannya marketynhovoyi stratehiyi ekolohizatsiyi ahrarnoho vyrobnytstva [Systematic and situational conditions are based on the basis of the form of marketing strategy of agricultural agribusiness]. *Problems of the system approach in economics*, 4 (60), p. 28-33 [in Ukrainian].
3. Grinenko, A.Yu. (2017). Systemnyy pidkhid do doslidzhennya zahroz ekonomichniy bezpetsi Ukrayiny v transformatsiynomu periodi [System approach to the study of threats to Ukraine's economic security in the transformational period]. *Problems of the systemic approach in the economy*, 6 (62), p. 19-24 [in Ukrainian].
4. Kuzovkova, T.A. & Tymoshenko, L.C. (2016). Analiz i prognozirovanie razvitia infokommunikatsiy [Analysis and forecasting development of infocommunications]. Moscow: Goriachaia linia-Telecom [in Russian].
5. Strii, L.A., Mamedov, M.A., Pustamov, O. M. (2015). Marketing predpriatii infokommunikatsii: sovremennyye vidy marketingovoi deiatel'nosti [Marketing of infocommunications enterprises: modern types of marketing activities]. Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing [in Russian].
6. Golubev, A., Striy, L. & Zakharchenko, L. (2015). Ekonomika i upravlenie na predpriatii: osnovnye tendtsii razvitia [Economy and Management of an enterprise: the main trends and problems of development]. Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing [in Russian].
7. Striy, L., Yepifanova, I., Orlovskiy, B., Sobirov & Miralibekov, B. (2017). Market of communication and internet services: research of competitive environment. Technology audit and production reserves, 5/5 (37), p. 20-24 [in English]. DOI: <http://dx.doi.org/10.15587/2312-8372.2017.113276>.
8. Striy, L., Orlov, V. & Zakharchenko L. (2018). Modern infocommunications: research of factors affecting innovative development. Economic journal Odessa polytechnic university, 1 (3), p. 62-68. URL: <http://economics.opu.ua/ejopu/2018/No1/62.pdf> [in English]. DOI: 10.5281/zenodo.1304084.
9. Striy, L., Mohammad, H., Pavlenkov, E., Korniyuchuk, A. & Rustamov, O. (2018). Features of enterprise activities on the modern global market / Actual scientific research: Collection of scientific articles. Editoria di Modena, Rome, Italy, p. 77-62 [in English].
10. Striy, L., Golubev, A. & Rustamov, O. (2012). Model vzaimodeystviya rynkov ekonomiki infokommunikatsionnykh uslug [Model of interaction of markets for the economy of infocommunication services]. *Sovremennyy nauchnyy vestnik. Nauchno-teoreticheskiy i prakticheskiy zhurnal. Seriya: ekonomicheskiye nauki*, №21 (133), 85-91 [in Russian].
11. Striy, L., Zakharchenko, L. & Golubev, A. (2014). Rynkovi mekhanizmy i struktury ekonomiky infokommunikatsiynykh poslug [Market mechanisms and structures of the economy of infocommunication services]. *Ekonomika: realiyi chasu: naukovyy zhurnal*, 1 (11), 134-141. URL: <http://economics.opi.ua/files/archive/2014/nl.html> [in Russian].
12. Striy, L., Zakharchenko, L. & Golubev, A. (2016). Setevaya organizatsiya rynkov infokommunikatsionnoy otrasli [Network organization of the markets of infocommunication industry]. *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Seriya: ekonomichni nauky*, 16, part 4, 43-47 [in Russian].
13. Striy, L.A. (2000). Marketingovoye upravleniye na rubezhe XXI stoletiya [Marketing management at the turn of the XXI century]. Odessa: Astroprint [in Russian].
14. Philosophical dictionary. Ed. I.T. Frolov. 5th edition. (1987). Moscow: Politizdat [in Russian].

УДК 331.108.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-18>**Гончаренко Н.Г.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України**Goncharenko Natalia**

National Academy of the National Guard of Ukraine

**УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК ДІЄВИЙ ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ****MANAGEMENT OF PERSONNEL POLICY OF ENTERPRISE
AS EFFICIENT WAY TO ENSURE IT EFFICIENT GROWTH**

У статті розглянуто, узагальнено основні підходи до визначення кадрової політики. Розкрито її роль та значення щодо підвищення рівня економічної ефективності підприємств. Проаналізовано складові кадрової політики, такі як підбір, адаптація, сталість та ефективність використання кадрів. Приділено увагу необхідності створення професійних шкіл навчання та підготовки спеціалістів, а також обов'язковому підвищенню кваліфікації та створенню умов кар'єрного росту. Оскільки значну роль в системі управління кадровою політикою відіграє матеріальне стимулювання, визначено пріоритетні напрями, які необхідно врахувати під час визначення рівня оплати праці, щоби створити умови підвищення та престижності праці на підприємствах. Обґрунтовано доцільність виваженого підходу до системи підбору кадрів, що нині набуває особливої актуальності.

Ключові слова: кадрова політика, персонал підприємства, продуктивність праці, сталість кадрів, мобільність кадрів.

В статье рассмотрены, обобщены основные подходы к определению кадровой политики. Раскрыты ее роль и значение касательно повышения уровня экономической эффективности предприятий. Проанализированы составляющие кадровой политики, такие как подбор, адаптация, устойчивость и эффективность использования кадров. Уделено внимание необходимости создания профессиональных школ обучения и подготовки специалистов, а также обязательному повышению квалификации и созданию условий карьерного роста. Поскольку значительную роль в системе управления кадровой политикой играет материальное стимулирование, определены приоритетные направления, которые необходимо учитывать при определении уровня оплаты труда, чтобы создать условия повышения производительности и престижности труда на предприятиях. Обоснована целесообразность взвешенного подхода к системе подбора кадров, что сейчас приобретает особую актуальность.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал предприятия, производительность труда, постоянство кадров, мобильность кадров.

The article reviews and summarizes the main approaches to the definition of personnel policy. Personnel policy today is an effective way to improve primarily the productivity of labor, and a skillful approach to its management creates special working conditions in enterprises and thereby increases the prestige of both the enterprise as a whole and labor. Revealed its role and importance in raising the level of economic efficiency of enterprises. In modern conditions, it is only for the conditions of a weighted approach to the cost management policy to achieve the possibility of making a profit, and labor resources are the main ones among them. Analyzed the components of personnel policy such as recruitment, adaptation, sustainability and efficiency of personnel use. Particular attention is paid to the need to create vocational schools of education and training, as well as mandatory training and the creation of conditions for career growth. Since material incentives play a significant role in the personnel policy management system, priority areas have been identified that need to be taken into account when determining the level of remuneration in order to create conditions for increasing labor productivity in enterprises. Form a system of material incentives is necessary on the basis of personal investments, but

with mandatory compliance with applicable laws. The expediency of a weighted approach to the personnel selection system is justified, which in modern times is of particular relevance. The labor market today allows you to select qualified workers, respectively, it is necessary to announce possible vacancies on time and on terms of an interview and a developed compliance system to determine and accept the best workers. All of these areas will serve as an effective way to stabilize and guarantee an increase in the overall economic performance of the enterprise.

Key words: personnel policy, enterprise personnel, labor productivity, constancy of personnel, personnel mobility.

Постановка проблеми. Сьогодні досягти вагомих економічних показників можна лише за рахунок організації ефективної системи управління всіма видами ресурсів виробництва, а саме фінансовими, матеріальними, трудовими. З усіх видів ресурсів особливе значення мають трудові, за допомогою яких вирішуються питання підвищення продуктивності праці через систему їх ефективного використання. Саме трудові ресурси є тим визначальним елементом, під час управління якими можна створювати якісні товари, які будуть конкурентоспроможними на ринку, що сприятиме зростанню прибутковості та рентабельності підприємств.

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір та відкритості ринків праці в Європі для українців національні товаровиробники мають вжити низку кардинальних заходів та розробити власні пріоритетні напрями залучення й утримання кваліфікованих працівників. Відповідно, вирішальним напрямом на підприємствах має бути дієва система управління кадрами, яка буде гарантувати якісний підбір, швидке адаптування, сталість та ефективне використання персоналу підприємств. Одночасно необхідно вдосконалювати умови та розробляти дієві заходи стимулювання праці, щоби працівники були задоволені умовами праці та трималися за свої робочі місця. У зв'язку з цим особливого значення та пріоритетності набувають питання управління кадровою політикою на підприємствах як одного зі шляхів ефективного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення підвищення продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації кадрової політики та управління нею широко висвітлюються в працях Л.В. Балабанової, Т.Г. Сухорукової, В.М. Марченко та багатьох інших науковців.

У своїх працях вчені висвітлюють та розглядають поняття кадрової політики підприємств, його складові та основні напрями розвитку й удосконалення системи управління на підприємствах. Велику увагу автори приділяють питанням підбору та адаптації кадрів на підприємствах, що є базою отримання сталих економічних показників.

Значний вклад у дослідження питань кадрової політики здійснила Л.В. Балабанова, яка звертає особливу увагу на те, що «основною метою кадрової політики є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці» [1].

Т.Г. Сухорукова стверджує, що кадрам необхідно створити певні умови для ефективного розвитку діяльності підприємств [2].

В.М. Марченко зупиняється на питаннях роботи з кадрами в ході діяльності підприємств та використання праці персоналу [3].

Метою статті є розгляд питання ефективного використання персоналу для забезпечення вагомих економічних показників, яких можна досягти тільки за рахунок виваженої кадрової політики та її системи управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Беручи до уваги те, що нині з року в рік спостерігається значне зростання виробничих витрат, питання ефективного сталого розвитку набувають особливої актуальності. Товаровиробники намагаються знайти різні шляхи зменшення витрат та отримання хоч якогось прибутку. Зрозуміло, що майже неможливо зменшити витрати на придбання сировини, матеріалів, енергоносіїв, тому можна лише управляти трудовими ресурсами та вести виважену політику формування персоналу підприємств, турбуватися про їх відповідний рівень кваліфікації тощо. Саме за рахунок вдало підбраного персоналу, який буде мати відповідний досвід, кваліфікацію та вміння, можна досягати високих результатів своєї діяльності.

Отже, кадрова політика є передусім виваженим підходом до формування персоналу підприємства та його рушійною силою. Так, В.М. Марченко відзначає, що «кадрова політика в сучасних умовах передбачає передусім підходити до роботи з кадрами, розглядаючи її в нерозривному зв'язку із сутністю проблем, що вирішуються на цьому етапі, підбираючи кадри відповідно до нових завдань. Особлива увага приділяється використанню людського фактору, підвищенню якості і творчої віддачі інтелектуального та кадрового потенціалу, покращенню підготовки і використанню спеціалістів» [3, с. 768].

Однак слід відзначити, що за сучасних умов спостерігається щорічне скорочення кількості зайнятого населення, зростає потреба у кваліфікованих працівниках. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, «за даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) із питань економічної активності, кількість зайнятого населення віком 15–70 років у 2017 р. становила 16,2 млн. осіб, або 56,1% населення відповідного віку. Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій у 2017 р. становила 9,1 млн. осіб, або 56,4% усіх зайнятих» [4].

Адміністративні дані Державної служби зайнятості свідчать про те, що кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями, на кінець 2017 р. становила 50,4 тис., що на 39,7% більше, ніж на кінець 2016 р. Найбільшою була потреба роботодавців у кваліфікованих робітниках з інструментом (23,5% від загальної кількості вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець 2017 р.), а найменшою – у кваліфікованих робітниках сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства (0,9%) [4].

Така тенденція вказує на те, що в Україні існує певна проблема з рівнем зайнятості та рівнем кваліфікації працівників. Підприємства намагаються залучати не завжди кваліфікованих працівників, що дає змогу виплачувати їм тільки мінімальну заробітну плату, чим намагаються зменшити витрати на виробництво. Як показує практика, сьогодні бракує саме робітників робочих професій, тому на більшості підприємств пропонуються саме такі робочі місця.

Отже, першочерговою задачею системи кадрової політики необхідно розробити низку вимог до політики прийому на роботу працівників з відповідним досвідом та кваліфікацією, а беручи до уваги те, що значну кількість кваліфікованих працівників можна сформувати через систему навчання безпосередньо на підприємствах, вважаємо, що необхідно створювати відповідні професійні школи навчання професії на самих підприємствах та використовувати досвідчених працівників як наставників. Це дасть можливість особам без спеціальності отримати її на підприємстві, а за необхідності створить можливість перенавчання та отримання додаткової спеціальності для конкретного підприємства.

Як відзначає Т.О. Водолажська, для ефективного управління персоналом (УП) підприємства розробляють відповідну стратегію, а саме генеральний напрям та комплексну програму дій і рішень, створених на підставі сукупності правил, принципів та норм, спрямованих на формування та ефективне використання пер-

соналу, що забезпечує приведення у відповідність можливостей та довгострокових цілей і стратегії окремого виду бізнесу підприємства. При цьому сукупність правил, принципів та норм, що використовуються в процесі управління персоналом підприємства відповідно до його загальної стратегії, є кадровою політикою (КП), тому під час розроблення стратегії УП необхідно враховувати її типи та зміст [5, с. 364].

Саме за допомогою виваженої кадрової політики формуються відповідні кваліфіковані кадри, створюються умови кар'єрного зростання.

Так, В.В. Дикань та М.В. Гладух зосереджуються саме на цих питаннях кадрової політики та стверджують, що «головна мета кадрової політики підприємства полягає у забезпеченні кожного працівника робочим місцем, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальністю і належної кваліфікацією. Кадрова політика – це реалізація різних програм підвищення кваліфікація персоналу та його перепідготовки; перепідготовка за рахунок коштів саме роботодавця та залучення молодих ініціативних спеціалістів, що повинне стати пріоритетом кадрової політики; створення сприятливих умов для творчої, ініціативної та індивідуальної праці; удосконалення системи моральних, а головне – матеріальних стимулів; фіксування чітких критеріїв, задоволення визначених вимог для кар'єрного росту; перехід від старої системи залучення кадрів керівної ланки і спеціалістів, до залучення через практичну оцінку професійно-кваліфікаційних здібностей кандидатів на заміщення вакантних посад, використання системи стажування студентів останніх курсів вузів. Основою управління кадрами виступає кадрова політика, яка може бути розподілена на управління персоналу та підбір кадрів. Головне завдання кадрової політики полягає у забезпеченні економічної безпеки підприємства, ведення ефективного кадрового процесу, що буде сприяти розвитку економіки та соціальної сфери організації» [6, с. 92].

Великого значення за сучасних умов набувають питання стимулювання праці, зокрема питання виваженої політики оплати та умов праці, яка обов'язково повинна відповідати чинному законодавству та особистому вкладенню [7, с. 227; 8, с. 45]. На нашу думку, під час заключення трудових контрактів та договорів необхідно прописувати та враховувати персональні вкладення працівника, визначати можливі надбавки та премії за високі результати праці та інші досягнення, які характерні для кожного окремого підприємства. Це буде стимулювати працівників до високопродуктивної

праці та до ефективного використання робочого часу.

Значну увагу необхідно приділити питанням сталості кадрів, оскільки, як свідчать статистичні дані, «як і в попередні роки, у 2017 р. перевищення кількості вибулих працівників порівняно з прийнятими спостерігалось в більшості видів економічної діяльності. Із загальної кількості вибулих більшість працівників (86,9%) залишила робочі місця за власним бажанням. При цьому частка працівників, звільнених у зв'язку зі скороченням штатів, по відношенню до середньооблікової кількості штатних працівників збільшилася порівняно з 2016 р. на 0,4 пункти» [4].

Така тенденція вказує на те, що працівники незадоволені або умовами праці, або оплатою праці, які їм пропонують на підприємствах, а за сучасних умов можуть вільно знайти собі відповідну роботу не тільки в Україні, але й за її межами. При цьому, як правило, трудова міграція приводить до відтоку саме висококваліфікованих працівників, які швидко адаптуються до вимог та бажають більш гідних умов оплати праці й вищого рівня життя.

Це вимагає від роботодавців виваженого підходу до своїх співробітників. Як зазначає Т.І. Сабецька, «сьогодні концепція соціальної відповідальності перед персоналом має бути невід'ємним компонентом корпоративної культури та системи внутрішніх комунікацій на підприємстві, а її практична реалізація повинна стати справою не лише кадрового менеджменту підприємства, але й кожного рядового працівника. Насамперед менеджерам з управління персоналом дуже важливо переглянути ставлення до співробітників підприємства: слід навчитися сприймати кожного працівника не як одиницю найманого персоналу, а як соратника чи партнера, пліч-о-пліч із яким рухаєшся до досягнення поставленої мети. При цьому важливо створити таку робочу атмосферу, щоб кожен співробітник компанії зміг відчути свою роль, значимість і призначення, щоб зумів побачити себе «будівельником оселі», а не «укладальником каміння»» [9, с. 57].

Зрозуміло, що всі питання управління кадровою політикою необхідно розробляти для конкретного місця та часу, але завжди головну увагу необхідно приділяти тим питанням, які спрямовані на створення сприятливих умов розвитку особистості та сприятимуть підвищенню престижності праці в усіх сферах економіки країни [10, с. 118].

Отже, сьогодні майже єдиним та дієвим засобом нарощування обсягів виробництва та гарантованого отримання сталих прибутків має стати перебудова всієї системи управління

на підприємствах, а розпочинати цю роботу необхідно саме з перебудови системи управління кадрами.

Як зазначають В.І. Борщ та В.В. Белякова, кадрова політика є основою всієї управлінської діяльності і виробничої політики підприємства. Під час формування кадрової політики необхідно сформулювати мету, створити згуртований, відповідальний і високопродуктивний робочий колектив, створити умови для високопродуктивної праці цього колективу. Реалізація кадрової політики повинна бути спрямована на збільшення можливостей та потужностей підприємства, а також реагувати на мінливі вимоги технологій і ринку в найближчому майбутньому. Основною складністю як під час формування, так і під час реалізації кадрової політики є врахування специфіки організації. Повинні враховуватися сфера діяльності підприємства, його відповідність стану зовнішнього середовища, меті, етапу розвитку організації тощо. Система процедур і методів кадрової роботи має відповідати можливостям, цінностям та стратегіям підприємства, а принципи кадрової політики повинні бути прийняті колективом.

Організація ефективної кадрової політики на підприємстві в сучасних умовах має велике значення, адже добре організована кадрова політика забезпечує своєчасне укомплектування кадрами робочих місць, безперебійне функціонування виробництва, своєчасне освоєння нової продукції, формування необхідного рівня трудового потенціалу та колективу підприємства за мінімізації витрат, стабілізацію колективу завдяки врахуванню інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання та отримання інших пільг, формування високої мотивації до високопродуктивної праці, раціональне використання робочої сили. Сучасна кадрова політика є винятково актуальною та складною проблемою, вирішення якої передбачає розроблення нових концепцій, програм та технологій, залучення інтелектуальних та фінансових ресурсів [11, с. 183–184].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі проведеного дослідження можемо визначити необхідність негайного вирішення питань управління кадрами на підприємствах через виважену систему підбору кадрів, створення умов стимулювання високопродуктивної праці та розроблення напрямів кар'єрного зростання. Вирішення перерахованих проблем сприятиме розвитку підприємств через зростання їх економічної ефективності, а для працівників буде створювати сприятливі умови реалізації трудових можливостей та приносити задоволення від праці.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : навчальний посібник. Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. 471 с.
2. Сухорукова Т.Г., Шпак С.І. Управління розвитком персоналу підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 59. С. 257–264.
3. Хондока В.А., Марченко В.М. Методологічні підходи до формування кадрової політики на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 768–771. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/131.pdf.
4. Праця України у 2017 році : статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Водолажська Т.О. Розробка стратегії управління персоналом за типом кадрової політики АТП. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 42. С. 364–369.
6. Дикань В.В., Гладух М.В. Формування кадрової політики як запоруки ефективної економічної безпеки підприємства. *Соціальна економіка*. 2017. № 2. С. 88–92.
7. Гончаренко Н.Г. Динаміка доходів і витрат населення в контексті стабілізації рівня заробітної плати. *Вісник економіки транспорту і управління*. 2009. № 28. С. 225–228.
8. Гончаренко Н.Г. Реформування системи оплати праці в агропромисловому комплексі. *Агроінком*. 2000. № 1. С. 44–46.
9. Сабецька Т.І. Соціальна відповідальність як філософія формування ефективної кадрової політики підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 53–57.
10. Гончаренко Н.Г. Теоретичні аспекти механізму мотивації праці. *Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки*. 2010. № 15. С. 116–120.
11. Борщ В.І., Белякова В.В. Формування і реалізація кадрової політики на підприємствах України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 3 (37). С. 175–187.

УДК 65.012.23:658.512(75)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-19>**Деренська Я.М.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету

Derens'ka Yana

National University of Pharmacy

**ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПОНЕНТ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ****CHARACTERISTICS COMPONENT
OF PROJECT MANAGEMENT SYSTEMS**

У статті розглянуто підходи до формування системи управління проектами щодо її сутності та складових компонент. За результатами аналізу визначено доцільність комбінування структурних компонент системи управління проектами з урахуванням функцій управління (планування, організація, упровадження, контроль, керівництво), процесів управління проектами (сорок чотири процеси, об'єднані в групи процесів ініціації, планування, виконання, моніторингу, управління, завершення) та сфер знань управління проектами (управління інтеграцією, змістом, строками, вартістю, якістю, людськими ресурсами, комунікаціями, ризиками, постачанням). За результатами комбінування складових системи управління проектами здійснено їх кодування, надано перелік інструментів та методів, за допомогою яких реалізується виконання кожної операції щодо управління проектами.

Ключові слова: система управління проектами, процеси управління проектами, сфери знань управління проектами, функції управління, проектні інструменти, методи управління проектами.

В статті розглянуті підходи к формуванню системи управління проектами касательно ее сущности и составляющих компонент. По результатам анализа определена целесообразность комбинирования структурных компонент системы управления проектами с учетом функций управления (планирование, организация, внедрение, контроль, руководство), процессов управления проектами (сорок четыре процесса, объединенные в группы процессов инициации, планирования, выполнения, мониторинга, управления, завершения) и сфер знаний управления проектами (управление интеграцией, содержанием, сроками, стоимостью, качеством, человеческими ресурсами, коммуникациями, рисками, поставками). По результатам комбинирования составляющих системы управления проектами осуществлено их кодирования, предоставлен перечень инструментов и методов, с помощью которых реализуется выполнение каждой операции касательно управления проектами.

Ключевые слова: система управления проектами, процессы управления проектами, сферы знаний управления проектами, функции управления, проектные инструменты, методы управления проектами.

The article considers approaches to the formation of a project management system according to a point of view of its aims, essence and key components. The research is based on available information sources on standards of project management in whole and elements of the project management system in particular, which are analyzed. Methods of system and structural analysis, logical generalization are used to study the tools and methods of project management. According to the results of the analysis most literature sources, standards and authors use combination project management processes and knowledge of project management for forming of the project management system whereas management functions are not included. The purpose of the article is to improve the project management system by combination management functions, project management processes and knowledge areas of project management. The author suggests to form the structural components of the project management system with the consideration of management functions (planning, organization, implementation, control, management), project management processes (forty-four processes, grouped into five groups processes of initiating, planning, executing, monitoring and controlling, closing) and knowledge areas of project management (integration management, scope, time, cost, quality, human resource, communications, risks, procurement). As a result of combining the components of the project management system, all components were codified and were listed of tools and methods by which implementation of each project management operation is implemented. As practice of project management shows, the most important advantage of the project management system implementation is resources economy. In addition, good project practice improves integrated enterprise management system by saving time and cost.

Key words: project management system, project management processes, project management knowledge areas, management functions, project tools, project management methods.

Постановка проблеми. Необхідність інтенсифікації проектної діяльності вітчизняними підприємствами обумовлена спрямуванням зусиль суб'єктів господарювання на виживання та забезпечення стійких темпів зростання в мінливому середовищі та в умовах жорсткої конкуренції з боку не тільки українських, але й закордонних компаній. Одним з напрямів впровадження ефективного менеджменту є застосування в інноваційно-інвестиційній діяльності підприємств методології управління проектами. Передумовами успішності інтегрування системи проектного менеджменту в загальну систему менеджменту підприємства є відповідний рівень організаційної зрілості компанії, факт розширення кількості впроваджуваних проектів (зростання рівня їх важливості, тривалості та вартості), підтримка цього процесу не тільки керівництвом, але й більшістю учасників проектної діяльності.

Підґрунтям послідовного впровадження концепції проектного менеджменту є побудова на підприємстві системи управління проектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формування системи управління проектами зазвичай базується на використанні системного та процесного підходів. При цьому система в класичному розумінні цього терміна є множиною взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле, взаємодіють із середовищем та між собою, а також мають мету [1]. Отже, за системного підходу система управління проектами включає керуючу підсистему (команда проекту) та керовану підсистему (ресурси, виконавці, структурні компоненти тощо). Метою системи управління проектами є успішне досягнення запланованого результату проекту. За процесного підходу система управління проектами є сукупністю взаємопов'язаних процесів, кожен з яких має входи, виходи, обмеження, ресурси, відповідальних виконавців.

З іншого боку, існують два напрями розгляду сутності системи управління проектами.

Перший звужує цей термін суто до системи програмного забезпечення управління проектами, або автоматизованої системи управління проектами [2–5]. Тоді система управління проектами включає програми для планування завдань, складання розпису, контролю ціни, управління бюджетом, розподілу ресурсів, спільної роботи, спілкування, швидкого управління, документування та адміністрування системи, що використовуються в сукупності для управління великими проектами [2]. Тут розрізняють локальні, клієнт-серверні та веб-базовані системи [3].

Проте в більшості досліджень використано методологічний підхід до формування системи управління проектами як сукупності процесів, фаз, функцій, сфер управління, технологічних та організаційних методик та інструментів тощо [3; 6–12]. Однак перелік компонент загальної системи управління проектами різняться. Так, Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько, І.П. Малик [6] виділяють групи процесів управління проектом та процесів життєвого циклу проекту, а також основні (управління змістом, часом, вартістю, якістю) та додаткові (за об'єктами, на які спрямовується діяльність керівника) функції проектного менеджменту. На наш погляд, означені функції характеризують сфери знань проектного менеджменту. Автори також наголошують на тому, що виконання цих функцій управління має передбачати організацію, планування, контроль та мотивацію.

Згідно з джерелом [7] система управління проектами повинна включати такі компоненти, як календарне, бюджетне, ресурсне планування; аналіз ризиків та управління ними; управління документами проектів; управління змінами. На наш погляд, це є суттєвим спрощенням структурних компонент системи, оскільки не визначено функції, процеси менеджменту проектів. Згідно з даними [8; 11] система управління проектами – це комплекс адміністративних, інформаційних засобів, які дають змогу організувати та підтримувати процеси управління проектами компанії. У цьому разі складовими системи є методологія, проектний офіс, інформаційна система. І.А. Султанов [10] також підтримує вказане вище визначення системи управління проектами, однак суттєво розширює її компоненти, додаючи єдину команду, термінологію, план проекту та процедури управління.

Аналіз практики проектного менеджменту виявив, що найбільш поширеним є підхід Інституту управління проектами, який у базовому стандарті “A Guide to the Project Management Body of Knowledge” [12] визначає систему управління проектами як набір інструментів,

методів, методологій, ресурсів та процедур, які використовуються для управління проектом. Також система управління проектами розглядається як низка процесів та пов'язаних з ними функцій контролю, з'єднаних у функціональне ціле.

Метою статті є вдосконалення системи управління проектами шляхом поєднання функцій управління, процесів управління проектами та сфер знань управління проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Метою створення системи управління проектами є поліпшення якості та ефективності окремих проектних робіт, проектів та портфелів проектів загалом; надання проектним менеджерам та учасникам проектів ефективних методів та інструментів управління проектами.

За результатами проведеного аналізу літературних джерел визначено доцільність комбінування структурних компонент системи управління проектами з урахуванням функцій управління (планування, організація, упровадження, контроль, керівництво), процесів управління проектами (сорок чотири процеси, об'єднані в групи процесів ініціації, планування, виконання, моніторингу, управління, завершення) та сфер знань управління проектами (управління інтеграцією, змістом, строками, вартістю, якістю, людськими ресурсами, комунікаціями, ризиками, постачанням).

Функції менеджменту (f_g), які пропонується включити до системи управління проектами, прокодовані таким чином:

- 1) f_1 – функція планування;
- 2) f_2 – функція організації;
- 3) f_3 – функція упровадження;
- 4) f_4 – функція контролю;
- 5) f_5 – функція керівництва.

Кодування процесів управління проектами (p_{ij}) враховує порядковий номер групи процесів та порядковий номер окремого процесу у відповідній групі:

1) процеси ініціації: $p_{1,1}$ – розроблення статуту проекту; $p_{1,2}$ – розроблення попереднього опису змісту проекту;

2) процеси планування: $p_{2,1}$ – розроблення плану управління проектом; $p_{2,2}$ – планування змісту проекту; $p_{2,3}$ – визначення змісту проекту; $p_{2,4}$ – створення структури проектних робіт; $p_{2,5}$ – визначення складу проектних робіт; $p_{2,6}$ – визначення взаємозв'язків проектних робіт; $p_{2,7}$ – оцінювання ресурсів проектних робіт; $p_{2,8}$ – оцінювання тривалості проектних робіт; $p_{2,9}$ – розроблення розкладу; $p_{2,10}$ – оцінювання вартості проектних робіт; $p_{2,11}$ – розроблення бюджету витрат; $p_{2,12}$ – планування якості; $p_{2,13}$ – планування людських ресурсів; $p_{2,14}$ – планування комунікацій; $p_{2,15}$ – планування

Таблиця 1

Структурні компоненти системи управління проектами

Код	Сутність компоненти	Інструменти	Методи
1	2	3	4
$S(f_1; p_{1.1}; ka_1)$	Планування елементів статуту проекту.	Активи організаційного процесу (шаблони документів, правила й вимоги, прийняті підприємством).	Експертне оцінювання, методи вимірювання дохідності, математичні моделі.
$S(f_1; p_{1.2}; ka_1)$	Розроблення попереднього опису змісту проекту.	Вимоги до проекту та його результатів, інформаційна система управління проектами.	Експертне оцінювання.
$S(f_1; p_{2.1}; ka_1)$	Розроблення плану управління проектом.	Шаблони документів (планів), інформаційна система управління проектами.	Експертне оцінювання.
$S(f_1; p_{2.2}; ka_2)$	Планування цілей проекту, декомпозиція цілей проекту, планування змісту проекту.	Дерево цілей (трикутник цілей), шаблони, форми, стандарти підприємства.	Метод декомпозиції, експертне оцінювання, аналізування вимог до результатів проекту.
$S(f_1; p_{2.3}; ka_2)$	Визначення критеріїв успіху проекту.	Шкала критеріїв приймання результатів проекту.	Аналізування вимог учасників проекту.
$S(f_1; p_{2.4}; ka_2)$	Створення структури проектних робіт.	Шаблони структур проектних робіт.	Метод декомпозиції.
$S(f_1; p_{2.5}; ka_3)$	Визначення складу проектних робіт.	Шаблони структур проектних робіт, стандартні списки (приклади) проектних робіт.	Метод декомпозиції, експертне оцінювання, метод «хвилі, що набігає».
$S(f_1; p_{2.6}; ka_3)$	Планування взаємозв'язків між проектними роботами.	Стандартизовані шаблони сіткових діаграм, сіткові графи.	Методи передування, побудови стрілчастих діаграм, методи затримування та випередження.
$S(f_1; p_{2.7}; ka_3)$	Оцінювання ресурсів.	Структура ресурсів, календар ресурсів.	Оцінювання «знизу догори», метод критичного ланцюга (використання буферів ресурсів), експертне оцінювання, аналізування альтернатив.
$S(f_1; p_{2.8}; ka_3)$	Оцінювання тривалості проектних робіт, сіткове планування.	Графіки передування, стрілчасті графіки.	Метод критичного шляху, метод критичного ланцюга (використання буферів часу), експертне оцінювання, оцінювання за аналогами, параметричне оцінювання, PERT-аналіз.
$S(f_1; p_{2.9}; ka_3)$	Розроблення розкладу проекту, календарне планування.	Табличні календарні графіки, діаграми Ганта, календар проекту, модель розкладу, розклад контрольних подій.	Аналізування мережі розкладу, метод критичного шляху, метод стискування розкладу, аналізування можливих сценаріїв, вирівнювання ресурсів.
$S(f_1; p_{2.10}; ka_4)$	Вартісне оцінювання проектних робіт, планування витрат.	Структура витрат.	Оцінювання за аналогами, оцінювання «знизу догори», параметричне оцінювання, аналізування пропозицій виконавців, метод критичного ланцюга (використання буферів).

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
$S(f_1; p_{2.11}; ka_4)$	Розроблення бюджету проекту.	Приклади плану управління вартістю проектів, кошторисів робіт, бюджетів проектів, календарний план витрат, крива розподілу бюджету проекту в часі.	Сумування вартості, аналізування резервів, параметричне оцінювання, експоненціальний метод, оцінювання за співвідношенням компонентів.
$S(f_1; p_{2.12}; ka_5)$	Планування якості, складання плану управління якістю проекту.	Діаграми залежностей, матриці призначення пріоритетів.	Аналізування вигід та витрат на виконання вимог з якості, бенчмаркінг, експерименти, експертне оцінювання.
$S(f_1; p_{2.13}; ka_6)$	Планування людських ресурсів.	Організаційні структури проектів, організаційні діаграми, матриця відповідальності, соціограми, ресурсні гістограми, календарні графіки ресурсів.	Метод декомпозиції, матричний метод.
$S(f_1; p_{2.14}; ka_7)$	Планування комунікацій за проектом, планування процесу прийняття проектних рішень.	Засоби комунікації, схеми прийняття проектних рішень.	Аналізування вимог до комунікацій, аналізування дерева рішень.
$S(f_1; p_{2.15}; ka_8)$	Планування управління ризиками проекту.	Структура ризиків проекту, шкала оцінювання дії ризиків на цілі проекту, матриця ймовірностей та наслідків ризиків, матриця відповідальності.	Проведення нарад, експертне оцінювання.
$S(f_1; p_{2.16}; ka_8)$	Ідентифікація ризиків проекту.	Структура ризиків проекту, причинно-наслідкові діаграми, системні діаграми, діаграми впливу.	Аналіз документації, методи збору інформації (мозковий штурм, метод Дельфі, опитування, SWOT-аналіз), аналізування контрольних переліків, аналізування припущень.
$S(f_1; p_{2.17}; ka_8)$	Якісне аналізування ризиків проекту.	Визначення ймовірності та сили дії ризиків, матриця ймовірностей та наслідків ризиків, класифікація ризиків.	Методи оцінювання якості даних та строкості ризиків.
$S(f_1; p_{2.18}; ka_8)$	Кількісне аналізування ризиків проекту.	Дерево рішень, діапазон оцінок вартості проекту.	Методи збирання даних (опитування, розподіл ймовірностей, експертне оцінювання), аналізування чутливості, моделювання та імітаційні методи, PERT-аналіз, аналізування очікуваної вартості проекту.
$S(f_1; p_{2.19}; ka_8)$	Планування реагування на ризики, розроблення стратегії управління ризиками.	Стратегія реагування на ризики.	Аналізування ефективності проекту, прогнозування наслідків впливу ризиків, методи планування реагування на ризики (уникнення, зниження, лімітування, прийняття, передача).

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
$S(f_1; p_{2.20}; ka_9)$	Планування закупівель, обґрунтування оптимального розміру замовлення.	Шаблони планів закупівель.	Експертне оцінювання, аналіз «виготовляти чи купувати», аналізування контрактів, метод налагоджування зв'язків, методи розрахунку розміру замовлень.
$S(f_1; p_{2.21}; ka_9)$	Планування контрактів.	Стандартні форми контрактів.	Експертне оцінювання.
$S(f_2; p_{3.1}; ka_1)$	Організація виконання плану управління проектом.	Матриця відповідальності.	Аналізування резервів, метод послідовного розроблення.
$S(f_2; p_{3.1}; ka_2)$	Організація виконання елементів структури проектних робіт.	Структура проектних робіт, організаційні структури проекту, матриця відповідальності.	Проведення нарад.
$S(f_2; p_{3.1}; ka_3)$	Організація безперервного виконання проектних робіт.	Розклад проекту, розклад контрольних подій.	Метод стискування розкладу.
$S(f_2; p_{3.1}; ka_4)$	Організація розподілу проектних ресурсів, формування запасів.	Ресурсні гістограми, календарні графіки ресурсів.	Метод критичного ланцюга (використання буферів), метод оптимізації вигід, методи розрахунку запасів.
$S(f_2; p_{3.2}; ka_5)$	Організація проведення співбесід.	Розклад проведення аудитів, матриця відповідальності.	Аудит якості.
$S(f_2; p_{3.3}; ka_6)$	Організація проведення аудиту якості проекту.	Опис позицій (ролей та відповідальності).	Психологічні, соціологічні методи оцінювання персоналу.
$S(f_2; p_{3.4}; ka_6)$	Організація розвитку команди проекту.	Опис позицій учасників команди проекту, матриця відповідальності, план розвитку персоналу.	Загальні принципи менеджменту (навчання, мотивація), метод спільної локації членів проектної команди.
$S(f_2; p_{3.5}; ka_7)$	Організація документообігу, системи звітування, процедур прийняття проектних рішень.	Шаблони звітів, схеми документообігу, комунікацій за проектом.	Аналізування накопичених знань.
$S(f_2; p_{3.6}; ka_9)$	Запит інформації у постачальників.	Перелік потенційних постачальників.	Аналізування ринку постачальників, проведення конференцій.
$S(f_2; p_{3.7}; ka_9)$	Організація проведення переговорів (конкурентних торгів), підписання контрактів, організація постачання.	Рейтингове оцінювання постачальників.	Експертне оцінювання, методи оцінювання пропозицій (рейтингування, відсів, порівняння тощо).
$S(f_2; p_{4.11}; ka_8)$	Організація моніторингу соціально-економічного середовища.	Аналітичні звіти, розклад перегляду ключових параметрів.	Аналізування тенденцій.
$S(f_3; p_{3.1}; ka_1)$	Виконання плану управління проектом.	Контрольні діаграми.	Аналізування резервів, метод послідовного розроблення.
$S(f_3; p_{3.2}; ka_5)$	Забезпечення якості.	Контроль карти, діаграми відхилень.	Аудит якості, аналізування процесів.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
$S(f_3; p_{3.3}; ka_6)$	Формування команди проекту.	Внутрішня організаційна структура проекту, структура проектного офісу, віртуальні команди.	Проведення переговорів.
$S(f_4; p_{4.1}; ka_1)$	Моніторинг виконання проектних робіт, контроль повного освоєння робіт згідно з розкладом їх виконання.	Інформаційна система управління проектом, контрольні діаграми.	Методи засвоєного обсягу, аналізування тенденцій, аналізування відхилень.
$S(f_4; p_{4.3}; ka_2)$	Підтвердження змісту проекту.	Шаблони протоколів інспекцій, діаграми відхилень за критеріями результативності проекту.	Аналізування характеристик конструкції, інспекція відповідності проектних робіт та результатів вимогам та критеріям.
$S(f_4; p_{4.5}; ka_3)$	Аналіз термінів реалізації проекту.	Сіткові графіки, модель розкладу, діаграма Ганта.	Аналізування моделі розкладу, аналізування відхилень.
$S(f_4; p_{4.6}; ka_4)$	Аналізування ресурсів та вартості проекту, контроль обсягів розподілу та своєчасності використання проектних ресурсів, контроль бюджету.	Календарні графіки ресурсів, ресурсні гістограми, бюджети.	Аналізування тенденцій, аналізування резервів, метод вирівнювання ресурсів.
$S(f_4; p_{4.7}; ka_5)$	Контроль якості проекту, підтвердження якості.	Причинно-наслідкові діаграми, контрольні карти, діаграми залежностей, діаграми Парето.	Проведення інспекцій, аналізування характеру та наслідків відмов, виправлення дефектів.
$S(f_4; p_{4.9}; ka_7)$	Контроль точності, достовірності та своєчасності даних.	Звіти, діаграми, таблиці з виконання проекту, реєстрація витрат часу, вартості, інформаційна система управління проектом.	Проведення нарад, аналізування відхилень, прогнозування.
$S(f_4; p_{4.11}; ka_8)$	Контроль дій з аналізу та зниження ризиків.	Звіти, діаграми відхилень, прогнозів.	Аудит ризиків, аналізування відхилень та трендів, аналізування резервів.
$S(f_4; p_{4.12}; ka_9)$	Адміністрування контрактів за проектом.	Звітність з виконання проекту, облікова звітність.	Інспекції, аудит, адміністрування претензій.
$S(f_5; p_{4.1}; ka_1)$	Управління роботами проекту.	Структура проектних робіт, інформаційна система управління проектом.	Методи оптимізації вигід.
$S(f_5; p_{4.2}; ka_1)$	Загальне управління змінами.	Інформаційна система управління проектом.	Експертне оцінювання, аналізування характеристик конструкції.
$S(f_5; p_{4.4}; ka_2)$	Управління змістом проекту.	Коригування планів за схваленими запитами на зміни.	Аналізування відхилень ефективності проекту порівняно з базовим планом.
$S(f_5; p_{4.5}; ka_3)$	Управління розкладом проекту.	Звітність щодо прогресу проекту, порівняльні діаграми розкладу, діаграма Ганта.	Методи вимірювання ефективності (засвоєного обсягу), аналізування відхилень.

1	2	3	4
$S(f_5; p_{4.6}; ka_4)$	Управління вартістю проекту.	Структура витрат, порівняльні діаграми витрат, інформаційна система управління проектом.	Методи засвоєного обсягу, аналізування відхилень, аналізування ефективності виконання проекту, прогнозування.
$S(f_5; p_{4.8}; ka_6)$	Управління командою проекту.	Соціограми, журнал реєстрації проблем.	Спостереження, аналізування та обговорення проблем, оцінювання ефективності роботи команди проекту, методи регулювання конфліктів.
$S(f_5; p_{4.10}; ka_7)$	Управління учасниками проекту.	Журнал реєстрації проблем.	Методи комунікації, проведення нарад.
$S(f_5; p_{4.11}; ka_8)$	Управління ризиками проекту.	Звіти, реєстр ризиків, стратегія реагування на ризики.	Аналізування ефективності проекту, аналізування відхилень, проведення нарад.
$S(f_5; p_{5.1}; ka_1)$	Закриття проекту.	Інформаційна система управління проектом, активи організаційного процесу (документація, база даних).	Експертне оцінювання.
$S(f_5; p_{5.2}; ka_9)$	Закриття контрактів.	Оперативна звітність за контрактами.	Аудит постачання.

Джерело: складено автором за даними джерела [12]

управління ризиками; $p_{2.16}$ – ідентифікація ризиків; $p_{2.17}$ – якісний аналіз ризиків; $p_{2.18}$ – кількісний аналіз ризиків; $p_{2.19}$ – планування реагування на ризики; $p_{2.20}$ – планування закупівель; $p_{2.21}$ – планування контрактів;

3) процеси виконання: $p_{3.1}$ – керівництво та управління виконанням проекту; $p_{3.2}$ – забезпечення якості; $p_{3.3}$ – набір команди проекту; $p_{3.4}$ – розвиток команди проекту; $p_{3.5}$ – поширення інформації; $p_{3.6}$ – запит інформації у продавців; $p_{3.7}$ – вибір продавців;

4) процеси моніторингу та управління: $p_{4.1}$ – моніторинг робіт проекту та управління ними; $p_{4.2}$ – загальне управління змінами; $p_{4.3}$ – підтвердження змісту; $p_{4.4}$ – управління змістом; $p_{4.5}$ – управління розкладом; $p_{4.6}$ – управління вартістю; $p_{4.7}$ – контроль якості; $p_{4.8}$ – управління командою проекту; $p_{4.9}$ – звітність про виконання; $p_{4.10}$ – управління учасниками проекту; $p_{4.11}$ – моніторинг ризиків та управління ними; $p_{4.12}$ – адміністрування контрактів;

5) процеси завершення: $p_{5.1}$ – закриття проекту; $p_{5.2}$ – закриття контрактів.

Сфери знань проектного менеджменту (ka_z), які включені до розробленої системи управління проектами, мають такі коди:

- 1) ka_1 – управління інтеграцією проекту;
- 2) ka_2 – управління змістом проекту;
- 3) ka_3 – управління строками проекту;
- 4) ka_4 – управління вартістю проекту;
- 5) ka_5 – управління якістю проекту;

6) ka_6 – управління людськими ресурсами проекту;

7) ka_7 – управління комунікаціями проекту;

8) ka_8 – управління ризиками проекту;

9) ka_9 – управління постачанням проекту.

Задля структуризації системи управління проектами здійснено кодування її структурних компонент як множин $S(f_g; p_{ij}; ka_z)$. Комбінування визначених вище елементів дає змогу визначити перелік методів та інструментів управління проектами за кожною компонентою (табл. 1). Згідно з “РМВОК” [12] інструментом є певний засіб (наприклад, шаблон), що використовується під час виконання проектних робіт задля отримання продукту чи результату, а методом є систематична процедура, що застосовується персоналом для виконання проектної роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Підвищення ефективності управління проектами підприємства шляхом впровадження запропонованої системи досягається внаслідок формалізації процедур планування, впровадження та моніторингу рішень за ключовими параметрами реалізації проектів за рахунок більш чіткої взаємодії компонент єдиної системи управління проектами. Ключовими вигодами впровадження системи управління проектами як елементу професійної методології фахівці вважають скорочення кількості проектів, які не відповідають стратегії компанії, суттєве зни-

ження витрат, оптимізацію розподілу ресурсів, поліпшення контролю навантаження співробітників, підвищення ефективності планування та контролю витрачання коштів. Скорочення часових витрат на пошук, збирання та аналізування інформації, а також складання безлічі проектних

звітів також сприяє вивільненню часу на більш важливі завдання. Багатогранність управління проектами потребує в подальших дослідженнях інтегрування у запропоновану систему управління проектами додаткових рівнів, пов'язаних із завданнями керуючої та керованої підсистем.

Список використаних джерел:

1. Система // Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0> (дата звернення: 15.12.2018).
2. Система управління проектами // Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B8 (дата звернення: 15.12.2018).
3. Системы управления проектами. URL: <https://4brain.ru/blog/%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B8> (дата звернення: 15.12.2018).
4. Лысаков А.В., Цветков А.М. Корпоративная система управления проектами. URL: <http://www.pmssoft.ru/knowledgebase/articles/teoriya-upravleniya-proektami/korporativnaya-sistema-upravleniya-proektami> (дата звернення: 06.02.2019).
5. Кузьмич В.О. Трирівнева корпоративна система управління проектами. *Реєстрація, зберігання і обробка даних*. 2009. Т. 11. № 3. С. 75–82. URL: <http://www.ipri.kiev.ua/fileadmin/JOURNAL/2009-3/2009-3-9.pdf> (дата звернення: 15.12.2018).
6. Довгань Л.Є., Мохонько Г.А., Малик І.П. Управління проектами : навчальний посібник до вивчення дисципліни для магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізацій «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент міжнародних проектів», «Менеджмент інновацій», «Логістика». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19481/1/DMM_UP_2017.pdf (дата звернення: 06.02.2019).
7. Система управления проектами. URL: <https://allware.ru/index.php?id=14> (дата звернення: 15.12.2018).
8. Корпоративная система управления проектами. URL: <http://mahamba.com/ru/korporativnaya-sistema-upravleniya-proektami-ksup> (дата звернення: 15.12.2018).
9. Илларионов А.В., Клименко Э.И. Корпоративная система управления проектами: сравнительное тестирование. URL: <https://www.cfin.ru/software/project/epm.shtml> (дата звернення: 15.12.2018).
10. Султанов И.А. Формирование систем управления проектами URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-proektami/korporativnaya-sistema-upravleniya-proektami.html> (дата звернення: 15.12.2018).
11. Мамедов К.В. Корпоративная система управления проектами. URL: <https://articlekz.com/article/13995> (дата звернення: 15.12.2018).
12. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). New-town Square, Pennsylvania, USA : Project Management Institute, 2008. 756 p.

Дубницький В.І.доктор економічних наук, професор
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»**М'ячин В.Г.**кандидат технічних наук, доцент
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»**Dubnitsky Volodimir**

Ukrainian State University of Chemistry and Technology

Myachin Valentin

Ukrainian State University of Chemistry and Technology

НЕЙРОМЕРЕЖЕВА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

NEURO-MORTGAGE MODEL OF DIAGNOSTIC FINANCIAL STATUS AND POSSIBILITY OF BANKRUPTCY OF INNOVATIVE ACTIVE ENTERPRISES

Стаття присвячена обґрунтуванню вибору фінансових показників для дискримінантних та нейромережевих моделей діагностики фінансового стану інноваційно активних підприємств, визначенню ймовірності настання їх банкрутства, а також побудові цих моделей на підставі дослідження фінансового стану 34 підприємств. Показано важливість дослідження фінансового стану українських підприємств, які займаються інноваціями, оскільки їх інноваційна активність майже повністю фінансується за власні кошти. За допомогою аналітичної платформи "Deductor" побудовано дискримінантну модель оцінювання фінансового стану та ймовірності настання банкрутства для інноваційно активних підприємств. Обґрунтовано, побудовано нейромережеву модель, яка разом з аналізом «якщо – тоді» дає адекватний прогноз фінансового стану підприємств, які займаються інноваційною діяльністю.

Ключові слова: фінансовий стан підприємств, ймовірність настання банкрутства, нейронна мережа, нейромережевий алгоритм, аналітична платформа "Deductor".

Статья посвящена обоснованию выбора финансовых показателей для дискриминантных и нейросетевых моделей диагностики финансового состояния инновационно активных предприятий, определению вероятности наступления их банкротства, а также построению этих моделей на основе исследования финансового состояния 34 предприятий. Показана важность исследования финансового состояния украинских предприятий, которые занимаются инновациями, так как их инновационная активность почти полностью финансируется за собственные средства. С помощью аналитической платформы "Deductor" построена дискриминантная модель оценивания финансового состояния и вероятности наступления банкротства для инновационно активных предприятий. Обоснована, построена нейросетевая модель, которая вместе с анализом «если – тогда» дает адекватный прогноз финансового состояния предприятий, занимающихся инновационной деятельностью.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятий, вероятность наступления банкротства, нейронная сеть, нейросетевой алгоритм, аналитическая платформа "Deductor".

The article is devoted to the substantiation of the choice of financial indicators for discriminant and neural network models for diagnosing the financial condition of innovative active enterprises and determining the probability of their bankruptcy, as well as the construction of these models based on a study of the financial condition of 34 enterprises. The modern imperative of the successful development of the domestic economy is its transition to the rails of innovative development. This process is impossible without competent distribution of financial resources by business entities. In this regard, especially important is the question regarding the development of new approaches and methods for the assessment of readiness of enterprises for implementation of innovation activities due to which investors or,

indeed, the state itself will be able to determine the amount of financial resources which is necessary for the development and implementation of new technologies, products or services. It is shown the importance of researching the financial condition of Ukrainian enterprises that are engaged in innovations, since their innovative activity is almost entirely financed by own means. With the aid of Deductor's analytical platform, a discriminant model for assessing the financial situation and the probability of bankruptcy for innovative enterprises was built. The neural network model, which together with the analysis "if – then" gives an adequate forecast of the financial state of enterprises engaged in innovation activity, was substantiated and built. Four financial ratios (X_1 , X_2 , X_3 and X_4) as of 2015 are selected and calculated for the analysis of the financial condition of 34 enterprises. Among the selected indicators are the current liquidity ratio (X_1), the ratio of debt and equity (X_2), the share of retained earnings in the total value of assets (X_3), return on sales by gross profit (X_4).

Key words: financial condition of enterprises, probability of bankruptcy, neural network, neural network algorithm, analytical platform "Deductor".

Постановка проблеми. Сучасні умови тривалої економічної кризи, що торкнулась майже всіх підприємств України, диктують свої правила щодо фінансово-господарської діяльності підприємств. Кожне з них прагне як мінімум запобігти настанню банкрутства, а як максимум – досягти стабільного фінансового стану. Для сприятливого розвитку підприємств їх керівництво повинне мати здібності до адекватного оцінювання фінансового стану суб'єктів господарської діяльності. Розв'язання цієї задачі є можливим шляхом застосування сучасних методів та підходів, зокрема теоретичних, експертних, математичного моделювання. Зокрема, застосування сучасних інформаційних технологій до аналізу фінансового стану підприємств на підставі інтелектуального аналізу даних є запорукою більш обґрунтованих рішень та актуальним в сучасних економічних реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми відбору фінансових показників для моделей оцінювання фінансового стану підприємств та ймовірності настання їх банкрутства, а також побудові таких моделей присвячено праці численних вітчизняних та закордонних дослідників, зокрема роботи Е. Альтмана, Р. Таффлера, Г. Тішоу, К. Беєрмана, Г. Давидової, А. Белікова, О. Терещенка, О. Черняка, А. Матвійчука [1; 2; 3].

Багато аспектів проблеми оцінювання ймовірності настання банкрутства мають сьогодні дискусійний характер, особливо потребує розгляду питання підвищення здатності моделей до оцінювання реального фінансового стану вітчизняних підприємств в умовах економічної невизначеності та тривалої економічної кризи.

Метою статті є перевірка теоретичних досліджень щодо вибору та визначення пріоритетності фінансових показників, які планується в подальшому задіяти для побудови дискримінантної та нейромережевої моделей діагностики фінансового стану інноваційно активних підприємств; побудова нейромережевої моделі

оцінювання фінансового стану підприємств та ймовірності настання їх банкрутства на підставі фінансових показників 34 підприємств, відібраних для дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасним імперативом успішного розвитку вітчизняної економіки є її перехід на рейки інноваційного розвитку. Цей процес неможливий без грамотного розподілу фінансових ресурсів суб'єктами господарської діяльності. У зв'язку з цим особливо важливим є питання розроблення нових методів оцінювання готовності підприємств до здійснення інноваційної діяльності, завдяки яким інвестори або сама держава будуть в змозі визначати той обсяг фінансових ресурсів, який необхідний для розроблення та реалізації нових технологій, продуктів або послуг.

Актуальність дослідження фінансового стану інноваційно активних підприємств в українських реаліях підтверджується тим, що частка власних коштів у загальній сумі витрат на інновації за останні роки невпинно зростає. Вона збільшилася з 59,35% у 2010 році до 97,20% у 2015 році [4; 5], тобто останнім часом майже вся інноваційна активність українських підприємств відбувається за рахунок власних коштів.

Для оцінювання ступеня готовності підприємств до здійснення інноваційної діяльності С. Яшин та Ю. Солдатов пропонують інтегральний чисельний показник, розрахунок якого залежить від фінансового стану підприємств та рівня інноваційних можливостей підприємства [6]. Серед показників, які характеризують фінансовий стан, автори пропонують:

- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт довгострокової незалежності;
- коефіцієнт автономії;
- вартість власного капіталу;
- вартість основних засобів.

Вибір фінансових показників, найбільш важливих для характеристики інноваційно активних підприємств, та визначення їх відносної значущості за допомогою методу ана-

лізу ієрархій (МАІ) здійснено нами в роботі [4]. В табл. 1 представлено чотири показники, які ми вибрали для подальшого дослідження за критерієм найбільшої значущості.

Серед представлених у табл. 1 показників лише показники X_2 (співвідношення позикового та власного капіталу) та X_3 (питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства) входять до відомої п'ятифакторної моделі Z-рахунку Е. Альтмана, яка визначає ймовірність настання банкрутства підприємств; показник X_2 також входить до моделей визначення ймовірності настання банкрутства Сайфулліна-Кадикова та моделі Ліса; показник X_1 (коефіцієнт поточної ліквідності) входить до моделі Бівера, моделі Сайфулліна-Кадикова та моделі Терещенка; показник X_4 (рентабельність продажу за валовим прибутком) входить лише до моделі Сайфулліна-Кадикова [7].

Для дослідження фінансового стану із сукупності підприємств України відібрані ті, для яких уточнюючими критеріями вибору виступили масштаби економічної діяльності, географічна репрезентативність, доступність інформації, вартість активів (не менше 5 млн. грн.). В результаті для дослідження відібрано 34 підприємства, серед яких 23 підприємства мали фінансовий стан на кінець 2016 року такий, що чинне законодавство України визначило добрим, а 11 підприємств перебувають на різних стадіях процедури банкрутства. Вибрані підприємства належать до машинобудівної галузі, проведено економіко-статистичний аналіз та нейромере-

жевий аналіз їх фінансових показників діяльності, що знайшло відображення в наших роботах [8; 9].

Зіставлення результатів досліджень емпіричних даних за допомогою факторного та кореляційного аналізу з попередніми результатами визначення пріоритетності фінансових показників методом аналізу ієрархій, проведене в роботі [10], підтвердило думку про оптимальний вибір фінансових показників X_1 , X_2 , X_3 та X_4 . Значення попарних коефіцієнтів кореляції для цих фінансових показників перебувають за модулем у межах від 0 до 0,3, що свідчить про майже повну відсутність зв'язків між ними, тому більш достовірним буде вплив кожного показника на інтегральний показник, а саме ймовірність настання банкрутства підприємств.

Вибрані та розраховані для аналізу фінансового стану 34 підприємств чотири фінансові коефіцієнти (X_1 , X_2 , X_3 та X_4) станом на 2015 рік представлені в табл. 2. Серед вибраних показників представлено коефіцієнт поточної ліквідності (X_1), співвідношення позикового та власного капіталу (X_2), питому вагу нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів (X_3), рентабельність продажу за валовим прибутком (X_4). У табл. 3 підприємства з умовними номерами від 1 до 23 – це підприємства, щодо яких не порушена процедура банкрутства, а підприємства з умовними номерами від 24 до 34 – це підприємства, щодо яких відкрита процедура банкрутства.

На подальшому етапі дослідження ми запропонували побудову дискримінантної

Таблиця 1

Показники, вибрані для характеристики фінансового стану та ймовірності настання банкрутства інноваційно активних підприємств

Показник	Модель розрахунку показника
Коефіцієнт поточної ліквідності (X_1)	$K_{пл} = Об.З. / К.З., (1)$ де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності, част. од.; Об.З. – вартість оборотних засобів підприємства на конкретну дату, тис. грн.; К.З. – розмір короткострокових зобов'язань підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Співвідношення позикового та власного капіталу (X_2)	$K_{пв} = ПК / ВК, (2)$ де $K_{пв}$ – співвідношення позикового та власного капіталу підприємства, част. од.; ПК – розмір позикового капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВК – розмір власного капіталу підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X_3)	$ПВ_{нп} = НП / ВА, (3)$ де $ПВ_{нп}$ – питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства, част. од.; НП – розмір нерозподіленого прибутку підприємства на конкретну дату, тис. грн.; ВА – загальна вартість активів підприємства на конкретну дату, тис. грн.
Рентабельність продажу за валовим прибутком (коефіцієнт рентабельності реалізації) (X_4)	$Р_{вп} = ВП / В, (4)$ де $Р_{вп}$ – коефіцієнт рентабельності продажу за валовим прибутком, част. од.; ВП – валовий прибуток підприємства за конкретний звітний період, тис. грн.; В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний звітний період, тис. грн.

Таблиця 2

Показники фінансового стану, залучені для побудови дискримінантної та нейромережевої моделей діагностики фінансового стану інноваційно активних підприємств

Умовний номер підприємства	X1	X2	X3	X4	Умовний номер підприємства	X1	X2	X3	X4
1	1,446	2,028	0,216	0,211	18	7,845	5,584	-0,032	0,167
2	1,250	0,646	0,110	0,296	19	0,799	5,075	-0,014	0,009
3	0,905	15,579	0,022	0,193	20	0,226	-5,356	-0,640	-1,811
4	0,343	0,971	0,419	0,946	21	0,425	-4,865	-0,881	0,083
5	7,747	0,065	0,928	0,284	22	1,136	-16,349	-0,084	0,842
6	0,405	-1,999	-1,177	0,419	23	24,318	0,025	-0,023	0,197
7	1,473	0,732	0,483	0,000	24	0,194	-1,190	-5,705	0,000
8	1,731	0,700	0,556	0,411	25	1,329	-1,279	-3,711	1,000
9	0,840	11,480	-0,355	0,177	26	1,889	0,817	-0,314	0,188
10	0,960	2,812	0,084	0,311	27	0,337	-1,563	-1,775	0,007
11	0,887	1,300	0,256	0,266	28	0,911	3,256	0,209	0,275
12	1,028	0,096	0,216	0,414	29	0,672	1,390	-0,041	-1,820
13	1,772	0,261	-0,047	-0,541	30	13,173	0,069	-0,003	0,000
14	6,857	0,185	0,736	0,364	31	0,177	-1,611	-3,559	-5,193
15	5,281	0,253	0,345	0,494	32	0,025	2,936	-0,498	0,095
16	1,549	1,329	0,422	0,067	33	0,045	-1,626	-1,652	0,137
17	0,726	20,752	-0,162	0,046	34	0,432	-1,732	-1,347	0,136

моделі визначення фінансового стану за допомогою академічної версії аналітичної платформи "Deductor" компанії "BASEGROUP_LABS" [11].

Ця модель є чотирьохфакторною, де входними факторами є фактори X1, X2, X3 та X4, а вихідною величиною є ймовірність настання банкрутства *FB* (*Financial Bankruptcy*).

Візуалізацію результатів роботи вузла «Линейная регрессия», яку використано для побудови лінійної моделі залежності вихідного фактору *FB* від входних факторів X1, X2, X3 та X4, представлено на рис. 1.

За результатами розрахунків лінійна дискримінантна модель матиме такий вигляд:

Выходное поле: FB	
Атрибут	Коэффициент
9.0 <Константа>	0,23821
9.0 X1	0,0021693
9.0 X2	-0,0031883
9.0 X3	-0,19677
9.0 X4	-0,11466

Рис. 1. Візуалізація результатів роботи вузла «Линейная регрессия» щодо побудови лінійної моделі між вихідним фактором *FB* та входними факторами X1, X2, X3 та X4, отриманих за допомогою аналітичної платформи "Deductor"

$$FB = 0,23821 + 0,0021693 \times X1 - 0,0031883 \times X2 - 0,19677 \times X3 - 0,11466 \times X4,$$

де *FB* – показник, що характеризує ймовірність банкрутства підприємства; X1, X2, X3 та X4 – фінансові показники (коефіцієнти), алгоритм розрахунку яких наведений у табл. 1.

Під час розрахунку показника *FB* прийнято, що коли отримане значення має менше 0, то ймовірність банкрутства можна описати лінгвістичним терміном «дуже мала», а фінансовий стан підприємства – «добрий»; коли значення показника *FB* перебуває в діапазоні від 0 (включно) до 1 (включно), то ймовірність банкрутства можна описати лінгвістичним терміном «невизначена», тобто підприємство перебуває в «сірій» зоні; значення показника *FB* понад 1 означає, що ймовірність банкрутства можна описати лінгвістичним терміном «дуже велика», а фінансовий стан підприємства – «незадовільний».

Наступним етапом дослідження була побудова нейромережі [4×2×1] з 4 нейронами на вході, одним нейроном на виході та двома прихованими шарами (рис. 2).

Нейромережа, яка пройшла навчання, може бути використана для вирішення задачі прогнозування ймовірності настання банкрутства. Для цього також застосовується аналіз «якщо – тоді», візуалізація результатів якого в роботі вузла «Нейросеть» наведена на рис. 3.

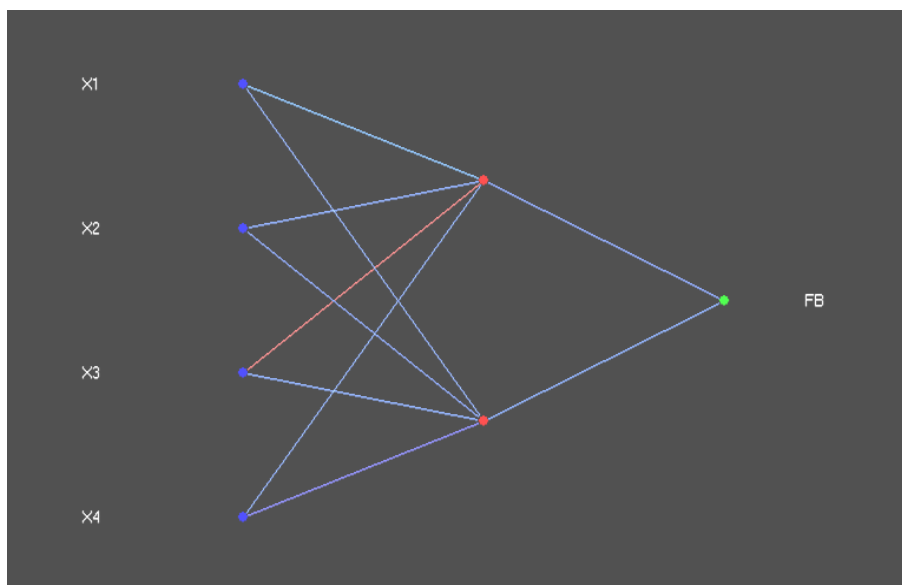


Рис. 2. Граф нейронної мережі для побудови моделі визначення ймовірності настання банкрутства інноваційно активних підприємств, отриманий за допомогою аналітичної платформи "Deductor"

Граф нейросети x	
Что-если x	
Диаграмма рассеяния x	
1 из 34	
Поле	Значение
Входные	
9.0 X1	1.446
9.0 X2	2.028
9.0 X3	0.216
9.0 X4	0.211
Выходные	
9.0 FB	0.151801598769988

Рис. 3. Візуалізація результатів аналізу «якщо – тоді» («что – если») в роботі вузла «Нейросеть» аналітичної платформи "Deductor"

На рис. 3 наведено результати аналізу «якщо – тоді» для першого вектору вихідних даних, а саме рядка 1 (табл. 2). Для нього отримано прогнозне значення ймовірності банкрутства $FB = 0,151$. Підприємство з умовним номером «1» не є таким, щодо якого була порушена процедура банкрутства, отже, під час побудови моделі значення FB для нього приймалося як таке, що дорівнює нулю. Таким чином, на наш погляд, величина ймовірності банкрутства $FB = 0,151$, отримана за допомогою побудованої нейромережі з параметрами $[4 \times 2 \times 1]$, в рамках побудованої моделі є прийнятною.

Висновки з проведеного дослідження. Готовність підприємства до впровадження інновацій значною мірою залежить від його фінансового стану. Останніми роками в Україні фінансування інноваційної активності підприємств відбувається за рахунок власних

коштів підприємств. Здійснення адекватного оцінювання фінансового стану підприємств в умовах економічної невизначеності є можливим за рахунок використання сучасних інструментів підтримки прийняття рішень, а саме аналітичних платформ. На підставі звітності 34 вітчизняних інноваційно активних підприємств з використанням аналітичної платформи "Deductor" побудовано дискримінантну та нейромережеву моделі оцінювання фінансового стану та ймовірності настання банкрутства підприємств.

Подальші розвідки авторів будуть спрямовані на перевірку адекватності та вдосконалення моделі оцінювання фінансового стану підприємства, ймовірності настання їх банкрутства, отриманої за допомогою сучасних інструментів моделювання економічних процесів, а саме нейронних мереж.

Список використаних джерел:

1. Матвійчук А. Нечіткі, нейромережеві, та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейронечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71–117.
2. Давыдова Г., Беликов А. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. *Управление риском*. 1999. № 3. С. 13–20.
3. Терещенко О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. Київ : КНЕУ, 2004. 268 с.
4. М'ячин В., Куцинська М. Нейромережевий підхід до кластеризації галузей промисловості України за джерелами фінансування інноваційної активності підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 20. Ч. 2. С. 64–68.
5. Касич А., Канунікова К. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 21–24.
6. Яшин С., Солдатова Ю. Формирование инструментария оценки уровня финансового состояния предприятий для оценки инновационной деятельности. *Финансы и кредит*. 2012. № 24 (504). С. 2–9.
7. М'ячин В., Куцинська М. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 14. С. 159–163.
8. М'ячин В., Куцинська М. Застосування карт Кохонена для аналізу фінансового стану та визначення ймовірності настання банкрутства інноваційно-активних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 21. Ч. 2. С. 71–76.
9. М'ячин В., Куцинська М., Давидов Т. Економіко-статистичний аналіз показників фінансового стану та перевірка істотності гіпотези про рівність їх середніх значень для благополучних підприємств і підприємств-банкрутів. *Вісник ОНУ імені Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 3 (56). С. 80–87.
10. М'ячин В., Єфимов О. Обґрунтування вибору показників для діагностики фінансового стану підприємств та імовірності настання їх банкрутства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 32. С. 94–99.
11. Яковлев В. Статистические методы в Deductor Studio : учебное пособие. Москва : ОнтоПринт, 2017. 202 с.

Жигалкевич Ж.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Zhygalkevych Zhanna

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute"

ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГРАМНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ КВАЗІСТРУКТУР МАШИНОБУДУВАННЯ

APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF SOFTWARE INDICATORS OF MACHINE-BUILDING QUASI-STRUCTURES

Стаття присвячена розробленню системи програмних показників машинобудівних підприємств в межах квазіінтеграційних структур. Встановлено вимоги до формування програм, зокрема завданням системи показників є наближення мети до реальних результатів. Виявлено, що методологія програмно-цільового планування передбачає обґрунтування цілей з огляду на їх досяжність у часі та наявність ресурсних можливостей. Подано визначення програми розвитку квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств. Запропоновано модель скороченого варіанта дерева програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств, що включає кілька взаємопов'язаних рівнів формування, таких як структура та модель, а також програмні показники. Визначено перелік груп програмних показників, до яких віднесено цільові, ресурсні, параметричні, показники розвитку, економічної ефективності, конкурентних переваг.

Ключові слова: квазіінтеграційна структура, машинобудування, план, мета, програма, завдання, заходи.

Статья посвящена разработке системы программных показателей машиностроительных предприятий в рамках квазиинтеграционных структур. Установлены требования к формированию программ, в частности заданием системы показателей является приближение цели к реальным результатам. Выведено, что методология программно-целевого планирования предусматривает обоснование целей с учетом их достигаемости во времени и наличия ресурсных возможностей. Предоставлено определение программы квазиинтеграционных структур на основе машиностроительных предприятий. Предложена модель сокращенного варианта дерева программы развития квазиинтеграционной структуры на основе машиностроительных предприятий, которая включает несколько взаимосвязанных уровней формирования, таких как структура и модель, а также программные показатели. Определен перечень групп программных показателей, к которым отнесены целевые, ресурсные, параметрические, показатели развития, экономической эффективности, конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: квазиинтеграционная структура, машиностроение, план, цель, программа, задания, меры.

The article is devoted to the development of a software system of machine-building enterprises within the framework of quasi-integration structures. Requirements for the formation of programs are established, in particular: relevance, balance, orientation, realism, controllability. The task of the system of indicators is to approximate the goal to real results. It is revealed that the methodology of programmatic planning involves the justification of goals based on their availability in time and the availability of resource opportunities. The definition of the program for the development of a quasi-integration structure based on machine-building enterprises is given, which means the planned set of socio-economic, industrial, research, organizational measures that are oriented to meet the needs of consumers in modern high-quality mechanical engineering products. It is noted that it can be considered as a sequential transformation of goals into actions and tasks, that is, as a target system for obtaining the final result. This allows you to structure goals into activities and tasks to achieve them. The model of the abbreviated version of the tree of the program for the development of the quasi-integration structure on the basis of machine-building enterprises is proposed, which includes several interrelated levels:

the formation of the component-functional structure of the quasi-integration structure on the basis of machine-building enterprises; modeling of quasi-integration structure on the basis of machine-building enterprises; formation of program indicators. The methodological principles concerning the development of a system of indicators for the target integrated program are given, in particular: the system of indicators is consistent with the general directions of development of the quasistructure; orientation of the system of indicators for the effective use of all kinds of resources; taking into account the specifics of solvable problems depending on the target orientation; methodological unity of development of planned indicators. The list of groups of program indicators is indicated, including: target, development, resource, parametric, economic efficiency, competitive advantages.

Key words: quasi-integration structure, machine building, plan, purpose, program, tasks, measures.

Постановка проблеми. Найважливіші фактори ефективного економічного розвитку машинобудівної промисловості полягають у вдосконаленні планування та управління. Це значною мірою обумовлене вимогливістю споживачів до продукції, ускладненням зв'язків та взаємозалежностей між взаємодіючими підприємствами, посиленням конкуренції, необхідністю створення квазіінтеграційних структур у межах мережевих об'єднань.

Успішними прикладами зазначених форм визнані бізнес-групи, що діють як стратегічні альянси, network-об'єднання, кластери, віртуальні організації тощо. Їх особливостями є спрямованість на досягнення найбільшої господарської ефективності, посилення ринкових позицій та відсутність контролю над власністю активів, тому виникає необхідність поглиблення науково-методичних підходів до програмно-цільового планування квазіінтеграційних структур та управління їх розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми особливостей застосування програмно-цільових методів планування та управління висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме в працях В.Г. Герасимчука, Ф.Є. Уколова [1], І.Є. Нікуліної, Д.В. Лукова, Б.С. Мозголіна [2], Б.А. Райзберга, О.Г. Лобка [3], Д. Кліланда [4], Д.М. Вердієва [5], О.А. Невгод [6], В.І. Пили [7].

Теорія програмно-цільового планування та управління й практика її застосування мають довголітню історію. Однак умови сучасності потребують поглиблених досліджень та адаптування її до розвитку квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних виробництв.

Метою статті є поглиблення теорії програмно-цільового планування, розроблення системи програмних показників машинобудівних підприємств в межах квазіінтеграційних структур, а також управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування розвитку квазіінтеграційних структур взаємодіючих підприємств машинобудування на основі цільових комплексних програм передбачає вирішення теоретичних, методичних та організаційних питань. Розвиток

програмного планування базується на вдосконаленні системи планових показників. Розроблення програм вважається творчим процесом, але до їх складання висувуються певні вимоги. Дотримання вимог підвищує ймовірність успішної реалізації програм. До таких обов'язкових вимог можна віднести:

- актуальність програми, тобто орієнтацію на гострі проблеми;
- збалансованість, зокрема пов'язування всіх взаємодіючих ресурсів та обмежень;
- націленість, адже дії програми мають відповідати поставленим цілям;
- реалістичність (реалізація програми не повинна бути завищеною);
- контрольованість, що передбачає аналіз та контроль виконання програми [5, с. 173].

В зазначеному методі застосовується більш розвинений механізм зворотного зв'язку, що забезпечує не тільки коригування системи, але й коригування самої програми в інтересах досягнення мети, адаптуючись до мінливих зовнішніх та внутрішніх факторів. Головним критерієм під час використання програмно-цільового методу є мета, а не план. Наявність такого зворотного зв'язку забезпечує гнучкість управління. Відхилення від заданого плану стану передбачає коригування поведінки системи, а також зміну плану. Механізм зворотного зв'язку не тільки забезпечує фіксацію внутрішніх та зовнішніх змін квазіструктури та формування відповідних дій і процесів, але й передбачає постійний аналіз обставин, що сприяють створенню змін [8, с. 52–53].

Хоча довгострокові програми відкривають простір для маневру під час обґрунтування кінцевих цільових показників, одночасно збільшується момент невизначеності, тобто зростають ризики їх невиконання. Завдання системи показників полягає в наближенні мети до реальних показників, визначенні місця кінцевих результатів у планах. Програмне планування допомагає сконцентрувати ресурсні можливості для вирішення поставлених проблем. Система цілей програми визначається з огляду на наявні проблеми, з одного боку, та наявні ресурсні обмеження, з іншого боку.

Таким чином, методологія програмно-цільового планування передбачає обґрунтування цілей з огляду на їх досяжність у часі та наявність ресурсних можливостей [6, с. 232].

Під програмою розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств пропонується розуміти запланований комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-дослідних, організаційних заходів, вжиття яких орієнтовано на задоволення потреб споживачів у сучасній якісній продукції машинобудування. Загальна мета програми включає низку підцілей із задоволення потреб в окремих видах продукції машинобудівної промисловості. Всі підцілі пов'язані між собою та загальною метою, що обумовлене необхідністю комплексного використання інфраструктури квазіінтеграційного утворення та взаємозамінністю різних видів сировини й готової продукції тощо.

Програму розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств можна розглядати як послідовне перетворення цілей на заходи й завдання, тобто як цільову систему для отримання кінцевого результату. Може бути кілька технологічних варіантів цільової системи. Представлення програми у вигляді дерева цілей дає змогу структурувати цілі в заходи та завдання щодо їх досягнення. Межі переходу від заходів до завдань й від завдань до ресурсів досить умовні. Вони визначаються умовами та поставленими цілями. Водночас можливості забезпечення завдань ресурсами залежать від їх наявності. За різними з доступних варіантів програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств, відповідно, має бути проведене оцінювання ресурсів, необхідних для її виконання.

Під час розроблення програми використовується метод побудови дерева програми, що подібний методу побудови дерева цілей. Модель скороченого варіанта дерева програми розвитку квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств включає кілька взаємопов'язаних рівнів, а саме підпрограми, заходи та завдання (рис. 1).

Заходи мають прикладний характер, що дає змогу перейти від функціональних та предметних потреб до конкретних завдань та необхідних ресурсів для їх виконання. Особливість дерева програм полягає в його практичній орієнтованості на підвищення ефективності машинобудівних підприємств з урахуванням розвитку всіх учасників квазіструктури.

Так, підпрограма першого рівня зорієнтована на формування компонентно-функціональної структури квазіінтеграції на основі

машинобудівних підприємств. Вона конкретизується в двох підпрограмах.

1) Відновлення виробничо-технологічних зв'язків. Квазіінтеграційні утворення в машинобудуванні характеризуються складними внутрішніми, зовнішніми, прямими, непрямыми та синергетичними зв'язками. Квазіінтеграційні функціональні зв'язки характеризуються взаємодією між учасниками квазіструктури, що властиві їм рівною мірою, а також досягненням необхідної «критичної маси» для отримання ефекту внутрішньої динаміки розвитку.

2) Структурно-функціональне впорядкування учасників. Структура квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств складається з різноякісних взаємопов'язаних, взаємозалежних та взаємодоповнюючих елементів. Всі підприємства-учасники підлягають віднесенню до базового, суміжного, допоміжного та обслуговуючого блоків. Складання ланцюжка модулів зі взаємозамінних та взаємодоповнюючих блоків сприяє впровадженню інтенсивних ресурсозберігаючих технологій на основі глибокої переробки продукції [9].

Характерною особливістю дерева цілей програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств є те, що підпрограми першого рівня можна виконати лише під час реалізації підпрограм другого, пов'язаних з моделюванням квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств. Модель використовується як умовний образ об'єкта, сконструйований для спрощення його дослідження. На основі системно-структурного підходу впорядковується структура системи, а саме організація зв'язків та відносин між її підсистемами та елементами, а також склад цих підсистем та елементів, кожному з яких зазвичай відповідає певна функція [10, с. 350].

Система показників цільової комплексної програми базується на вихідних методологічних принципах:

1) відповідність системи показників, програмних завдань загальним напрямкам розвитку квазіструктури, що характеризує доцільність вирішення за допомогою показників проблем, їх економічну спрямованість;

2) зорієнтованість системи показників на максимальне, ефективне використання всіх видів ресурсів, підвищення ефективності виробництва, досягнення кінцевих результатів з найменшими витратами, що підтверджує націленість показників на всебічне підвищення ефективності суспільних зусиль, поліпшенні відтворювальних пропорцій;

3) забезпечення порівнянності цільових показників з плановими, що дає змогу пов'язати

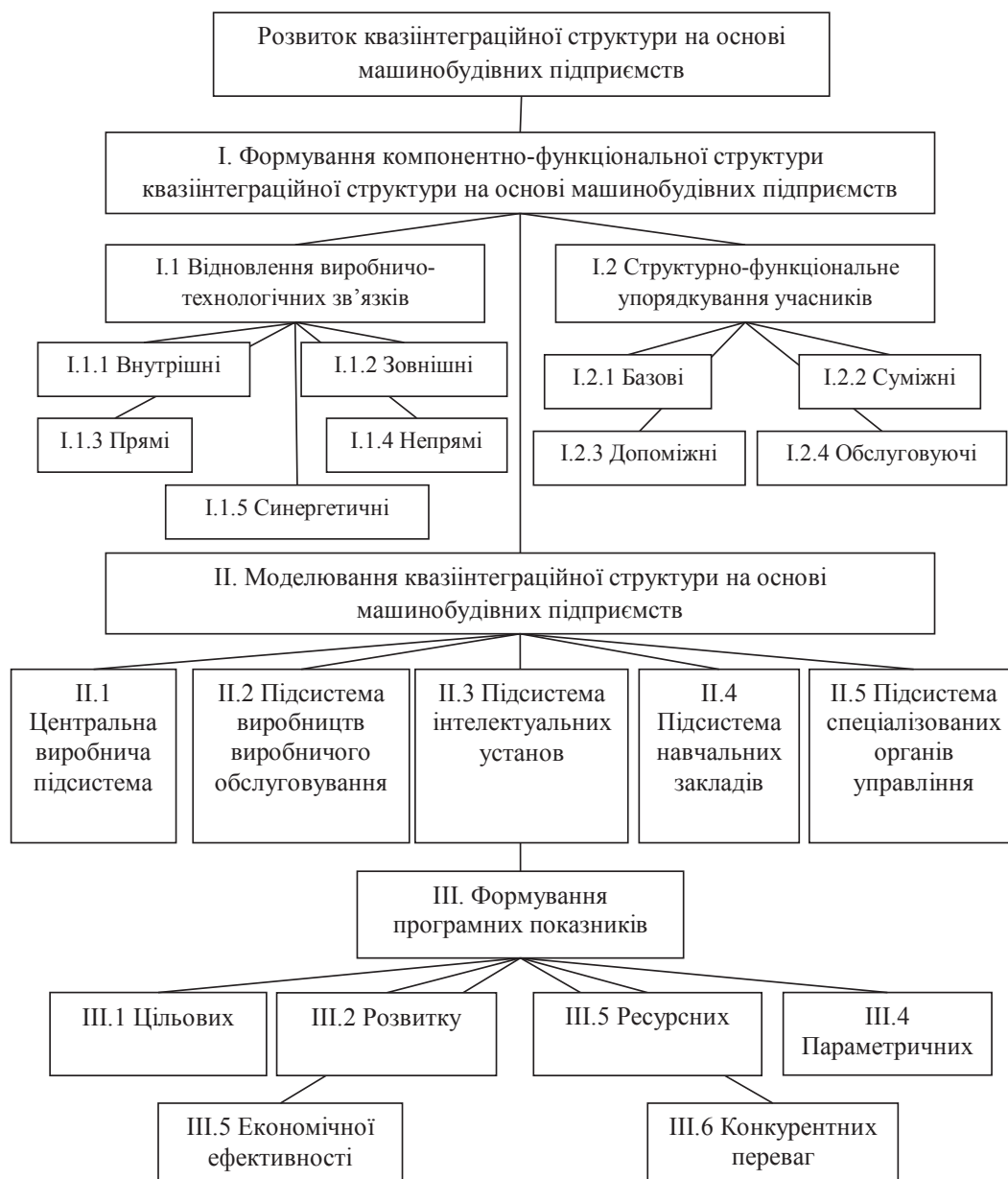


Рис. 1. Логіко-структурна модель дерева програми розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств

Джерело: складено автором

цільові завдання та заходи щодо учасників, посилити внутрішні та зовнішні зв'язки, підвищити ефективність діяльності;

4) врахування специфіки розв'язуваних проблем залежно від цільової спрямованості, що забезпечує адресність та конкретність кінцевих результатів, їх широке застосування на практиці;

5) методологічна єдність розроблення планових показників, їх порівнянність з показниками, які застосовуються в статистиці, що пов'яже завдання й заходи цільової програми з господарськими системними показниками.

Побудова системи показників на основі зазначених принципів забезпечить єдину орієнтованість учасників квазіінтеграційної структури на вирішення поставлених завдань, підвищить суспільну та індивідуальну їх ефективність, удосконалив виробничі та господарські зв'язки.

Природно, що в такому розумінні програмно-цільового планування зростає роль конкретного кількісного оцінювання програмних цілей, а також допускається якісне оцінювання, що не здатне точно визначити мету, але дає змогу вибрати цільовий орієнтир для встановлення програмної спрямованості.

Під час розроблення системи планових показників розвитку квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств в межах цільової комплексної програми за дотримання принципу структурної відповідності, систем показників структури об'єкта планування доречно розділити їх на підсистеми. Першу з них складають узагальнюючі програмні показники, що характеризують функціонально-виробничу структуру квазіструктури; другу – показники, що характеризують стан розвитку учасників (підпрограмні); третю – показники, що відображають рівень розвитку інфраструктури квазіструктури (інфраструктурні).

Показники першої підсистеми відображають процес досягнення цілей функціонування квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств, а саме кількісні та якісні характеристики кінцевої та проміжної продукції структури, забезпеченість ресурсами, ефективність їх використання.

Так, до основних критеріїв цільових параметрів можна віднести отримання учасниками позитивних синергетичних ефектів (синергія збуту, виробнича синергія, синергія інвестування, синергія управління тощо) через встановлення параметрів стійкості (ринкова, фінансова, виробнича, інноваційно-технологічне зростання, інвестиційна, соціальна, екологічна, ризику тощо) квазіструктури.

Під процесом розвитку розуміється поточна діяльність квазіінтеграційної структури в межах досягнутої якості, спрямованої на реалізацію всіх виробничих функцій задля задоволення споживчих потреб у сучасних послугах та продукції. Оскільки основою розвитку квазіструктури на основі машинобудування є сировинні ресурси, головне завдання підпрограми «формування параметрів розвитку» полягає у підвищенні випуску конкурентоспроможної продукції. Для цього необхідні нові знання та розвиток інноваційних досліджень у сфері машинобудування.

Підпрограма «формування ресурсних параметрів» зорієнтована на збалансованість між виробничим процесом та ресурсним забезпеченням (сировина, матеріали, фінанси, кадри, інформація), що є основою ефективної діяльності квазіструктури.

Досягнення планованих кінцевих результатів має забезпечуватися перш за все необхідними ресурсами в заданих обсягах виробництва, тому серед показників ресурсної забезпеченості комплексу можна виділити такі, як обсяги основних виробничих та оборотних фондів, трудових ресурсів, капітальних вкладень. Вони відображають не тільки вихідні умови функціонування квазіструк-

тури, але й особливості його перспективного розвитку.

До параметричних параметрів квазіінтеграційної структури можна віднести ринкові показники та темпи росту підприємств-учасників, тобто відображення процесу діяльності квазіінтеграційної структури зі вхідними та вихідними показниками. За допомогою цих показників проводиться узагальнююче оцінювання ефективності функціонування й розвитку квазіструктури, а також з'являється можливість в плановому порядку регулювати виробничо-економічні пропорції, тобто показники економічної ефективності. На відміну від натуральних кінцевоцільових показників, вони відображають ефективність розвитку структури, ступінь задоволення потреб споживачів в машинобудівній продукції, а також економічного використання ресурсів.

Ефективність є найважливішою характеристикою доцільності інтеграції учасників квазіінтеграційної структури на основі машинобудівних підприємств. Параметрами економічної ефективності квазіінтеграційної структури будуть виступати показники результативності спільної діяльності учасників як єдиного цілого, що визначається відношенням суми індивідуальних ефектів до витрат, що зумовили їх здобуття. Їх можна розділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні стосуються учасників квазіструктури. До таких показників належать прибутковість, рентабельність тощо. Зовнішні можна вимірювати на макrorівні, ними є підвищення інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, створення нових робочих місць, вплив на сегмент ринку (сферу діяльності), проникнення на нові ринки (зокрема, зовнішні).

Інтегральним результатом діяльності квазіінтеграційної структури є підвищення її конкурентоспроможності. Останні дослідження доводять, що забезпечення конкурентоспроможності складається з виявлення, формування, використання та підтримки переваг. Відповідно, ще одним параметричним показником квазіструктури буде відтворення конкурентних переваг, зокрема ринкових, ресурсних, технологічних, інноваційних, партнерських, комбінованих. Їх розкриття потребує подальших поглиблених досліджень.

Висновки з проведеного дослідження. У статті обґрунтовано необхідність застосування програмно-цільового методу планування та розвитку квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств, адже програмне планування допомагає сконцентрувати ресурсні можливості на вирішенні поставлених завдань квазіструктури. Запропоновано таке визначення програми розвитку квазіінтеграцій-

ної структури на основі машинобудівних підприємств: запланований комплекс соціально-економічних, виробничих, науково-дослідних, організаційних заходів, вжиття яких зорієнтоване на задоволення потреб споживачів у сучасній якісній продукції машинобудування. Під процесом розвитку розуміється поточна діяльність квазіструктури в межах досягнутої якості, спрямованої на реалізацію всіх виробничих функцій задля задоволення споживчих потреб у сучасних послугах та продукції.

Програмне планування базується на розробленні системних показників. У поданому дослідженні стосовно квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств їх розділено на підсистеми показників, що характеризують функціонально-виробничу структуру, стан розвитку учасників, рівень розвитку інфраструктури. Отже, подальші дослідження будуть спрямовані на формування системи кількісних та якісних програмних показників, що стануть критеріями планової результативності.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В.И., Удалов Ф.Е. Организационно-экономический аспект функционирования целевого управления / В.И. Герасимчук, Ф.Е. Удалов. *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 11 (66). С. 39–42.
2. Никулина И.Е., Луков Д.В., Мозголин Б.С. Современные особенности программно-целевого управления организацией. *Изв. Томск. политехн. ун-та*. 2006. Т. 309. № 3. С. 190–193.
3. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление : учебник. Москва : ИНФРА-М, 2002. 428 с.
4. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление / пер. с англ. Москва : Сов. радио, 1974. 280 с.
5. Вердиев Д.М. Программно-целевой подход к управлению образованием. *Преподаватель высшей школы в XXI веке (The Teacher of a Higher School in the 21-st century)* : труды междунар. науч.-практ. интернет-конф. / ред. Т.Е. Исаева. Ростов-на-Дону : РГУПС, 2010. Сб. 8. Ч. 2. С. 170–173.
6. Невгод Е.А. Возможности и перспективы развития программно-целевого подхода в системе стратегического планирования деятельности промышленного предприятия. *Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право*. 2014. № 2 (27). С. 231–234.
7. Пила В.И. Программно-целевое планирование промышленного комплекса. Киев : Высшая школа, 1989. 117 с.
8. Иванова Т.Ю., Приходько В.И. Теория организации: краткий курс. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 269 с.
9. Жигалкевич Ж.М. Кластеризація взаємодіючих промислових підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці* : зб. наук. праць. Вип. 2. Київ : НАУ, 2010. URL: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/index.html>.
10. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд. пер. и доп. Москва : Дело, 2003. 520 с.

Кузнецова Г.В.здобувач кафедри
економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії**Kuznetsova G.**

Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

**НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД
ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ
ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ****SCIENTIFIC AND PRACTICAL APPROACH
TO THE IMPLEMENTATION STRATEGIC CONTROLLING
AS AN EFFECTIVE TOOL ANTI-CRISIS MANAGEMENT INDUSTRY**

У статті визначено, що оцінювання конкурентних позицій та ключових факторів успіху промислового підприємства здійснюється шляхом аналізу сильних та слабких сторін діяльності самого підприємства, а також визначення його конкурентів в галузі. Проведено SWOT-аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств, результати якого свідчать про те, що підприємства перебувають під впливом кризових станів на мікро- та макrorівнях. Запропоновано використання науково-практичного підходу до впровадження стратегічного контролінгу як ефективного інструмента антикризового управління промисловими підприємствами, сутність якого полягає у визначенні рівня впливу кризових факторів на розвиток промислових підприємств.

Ключові слова: промислові підприємства, стратегічний контролінг, антикризове управління, SWOT-аналіз.

В статье определено, что оценивание конкурентных позиций и ключевых факторов успеха промышленного предприятия осуществляется путем анализа сильных и слабых сторон деятельности самого предприятия, а также определения его конкурентов в отрасли. Проведен SWOT-анализ деятельности отечественных промышленных предприятий, результаты которого свидетельствуют о том, что предприятия находятся под влиянием кризисных состояний на микро- и макроуровнях. Предложено использование научно-практического подхода к внедрению стратегического контроллинга эффективного инструмента антикризисного управления промышленными предприятиями, сущность которого заключается в определении уровня влияния кризисных факторов на развитие промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, стратегический контроллинг, антикризисное управление, SWOT-анализ.

The article determines that the assessment competitive positions and key success factors an industrial enterprise is carried out by analyzing the strengths and weaknesses the enterprise's activities and identifying its competitors in the industry. A SWOT-analysis the activities domestic industrial enterprises was carried out, the results of which indicate that enterprises are under the influence crisis conditions at the macro and macro levels. A scientific and practical approach to the introduction strategic controlling an effective tool for crisis management of industrial enterprises is proposed, the essence of which is to determine the degree influence crisis factors on the development of industrial enterprises.

Key words: industrial enterprises, strategic controlling, crisis management, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. В сучасних мінливих умовах для виходу на нові ринки та задоволення попиту споживачів необхідно керів-

никам вітчизняних промислових підприємств продукувати управлінські рішення щодо впровадження стратегічного контролінгу

як ефективного інструмента антикризового управління промисловими підприємствами.

На діяльність вітчизняних промислових підприємств впливає велика кількість кризових явищ, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Впровадження стратегічного контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах має здійснюватися системно, а саме шляхом впровадження та використання в системі антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням використання стратегічного контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах шляхом впровадження та використання в системі антикризового управління присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Ареф'єва [1], В. Дикань [3], Е. Майер [4], Р. Манн [3], В. Прохорова [7; 8], В. Проценко [7], В. Чобіток [7; 8], К. Таньков [5], О. Терещенко [9].

Незважаючи на значний внесок в розвиток напряму впровадження стратегічного контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах, залишаються актуальними питання формування підходу до його впровадження та отримання позитивного ефекту.

Метою статті є формування науково-практичного підходу до впровадження стратегічного контролінгу як ефективного інструмента антикризового управління промисловими підприємствами в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні промислові підприємства мають тривалий виробничий цикл, при цьому потрібні значні фінансові ресурси. У кризових проявах вітчизняної економіки відбувається різке падіння попиту на більшості ринків та в більшості галузей, наслідком чого є зростання конкуренції вітчизняних промислових підприємств. При цьому конкуренція виявляється як на етапі збуту готової продукції, так і на етапі залучення інвестиційних ресурсів. Виживання та конкурентоспроможність промислового підприємства на цьому етапі можуть бути забезпечені шляхом розроблення ефективних управлінських рішень щодо впровадження стратегічного контролінгу в систему антикризового управління.

Оцінювання конкурентних позицій та ключових факторів успіху промислового підприємства здійснюється шляхом аналізування сильних та слабких сторін самого підприємства, визначення його конкурентів в галузі.

Фактори, які забезпечують промислому підприємству високі досягнення, повинні

бути пов'язані зі стратегічними цілями підприємства. Завдяки таким факторам промислове підприємство може утримувати свої позиції на ринку більш тривалий час, ніж конкуренти.

Таким чином, ключові конкурентні переваги можна визначити як характерний для певної галузі перелік чинників, що дають їй переваги перед іншими галузями, а також одного підприємства галузі перед іншими. Ці фактори можуть бути непостійними, вони змінюються залежно від особливостей галузі, що обслуговуються, сегментів ринку, а також від часу й етапу життєвого циклу галузі та підприємства.

Результати ділової активності промислового підприємства перетворюються на конкурентні переваги тоді, коли їх рівень виявиться вищим, ніж у прямих конкурентів. Отже, конкурентні переваги доцільно виділяти шляхом зіставлення результатів ділової активності досліджуваного промислового підприємства з результатами прямих конкурентів.

Для виокремлення цих переваг та недоліків необхідно провести SWOT-аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств (табл. 1).

Початковим етапом оцінювання ключових факторів конкурентоспроможності промислового підприємства є оцінювання впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Загальний вплив макроекономічного середовища на діяльність промислового підприємства є негативним, причому найбільш негативно впливають економічні чинники. Високий рівень інфляції, зниження доходів та платоспроможності споживачів, скорочення обсягів виробництва в умовах розвитку фінансової кризи й кризи перевиробництва впливають на рівень продажів промислового підприємства, відповідно, на його доходи.

Споживчі переваги зміщуються до дешевих аналогів, вироблених промисловими підприємствами Китаю та Індонезії.

Другою групою за ступенем значущості є політичні чинники. Вони загалом негативно впливають на діяльність вітчизняних промислових підприємств, що вимагає проведення антикризового управління.

Позитивним впливом на діяльність підприємства можна вважати вплив науково-технічного прогресу. Широке впровадження автоматизованих систем спрощує процес обліку, ведення та контролю виробничих процесів, а також підвищує його якість, що веде до зниження витрат промислового підприємства. Поява нових технологій виробництва й транспортування продукції дає можливість роз-

Таблиця 1

SWOT-аналіз діяльності вітчизняних промислових підприємств

Внутрішнє середовище		
Складові	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
Виробнича	– Орієнтація на інноваційність процесу виробництва; – наявність вільних виробничих потужностей; – використання інтернет-ресурсів; – уніфікація сервісних послуг.	– Орієнтація більшості промислових підприємств на виробництво проміжної продукції, а не кінцевого продукту, що спричиняє залежність від інших підприємств; – великий ступінь зносу основних засобів виробництва; – низький рівень автоматизації виробництва; – низький рівень завантаження виробництва; – низькі темпи росту виробництва вітчизняних промислових підприємств; – велика кредиторська заборгованість; – відсутність адаптивності та гнучкості організаційної системи; – проблеми з поставкою сировини та напівфабрикатів; – висока матеріалоемність; – недостатня якість продукції; – агресивна цінова політика; – зростання цін на енергоносії; – скорочення обсягів виробництва.
Управлінська	– Кваліфікований управлінський персонал; – продукування ефективних управлінських рішень щодо впровадження стратегічного контролінгу в систему антикризового управління.	– Недостатній рівень організації управлінського аналізу; – низький рівень державної підтримки промислових підприємств; – недосконалість податкового законодавства; – відсутність ефективної контролюючої функції; – низький рівень капіталізації.
Інноваційно-інвестиційна	– Наявність матеріальної бази для проведення досліджень; – можливість розроблення інноваційних видів продукції; – наявність потенційних інвесторів; – розроблення інноваційних технологій виробництва продукції.	– Низька рентабельність виробництва; – низька привабливість промислового підприємства; – відсутність ефективної науково-дослідної роботи; – недостатня кількість «вільних» фінансів; – низька ліквідність балансу.
Маркетингова	– Можливість просування продукції на нові ринки; – вигідне географічне розміщення (між західними та східними риками); – створення локального логістичного центру.	– Відсутність рекламної політики; – відсутність просування бренду; – відсутність бази споживачів продукції; – низький рівень імпорту продукції; – відсутність регулярного відновлення баз постачальників; – низький рівень маркетингових досліджень внутрішнього та зовнішнього ринків.
Кадрова	– Співпраця з навчальними закладами; – створення центрів підготовки та перепідготовки кадрів; – стимулювання працівників; – зростання розміру заробітної плати; – можливість залучення молодих кадрів з навчальних закладів.	– Старіння кадрів; – попит на кваліфіковані інженерно-технічні кадри; – низька мотивація персоналу; – низький рівень умов праці; – недостатній рівень соціально-економічного забезпечення (житло, дитячі садки, санаторії тощо).

Закінчення таблиці 1

Зовнішнє середовище		
Складові	Можливості	Загрози
1	2	3
Споживачі	– Наявність договорів зі споживачами продукції; – поява на внутрішніх ринках міжнародних компаній споживачів продукції; – вступ України до ВТО.	– Підвищення вимог до екологізації виробництва; – зниження платоспроможності.
Постачальники	Розширення обсягу постачальників.	Зростання цін на сировину та матеріали.
Конкуренти	Великий розмір витрат на енергоносії.	– Високий рівень конкуренції з виробництвом продукції в Китаї; – впровадження прогресивних технологій; – оновлення технологій виробництва.
Держава	– Можливість формування держзамовлень; – допомога промисловим підприємствам (податкові канікули тощо).	– Нестабільна економічна та політична обстановка; – відсутність ефективного контролю з боку державних органів; – постійне коливання курсу іноземних валют; – нестабільність зовнішньоекономічних відносин; – високий рівень інфляції; – високий ступінь корумпованості на всіх рівнях управління.

ширити асортимент, стимулює інтерес споживача та його купівельну активність.

Погрозами розвитку промислових підприємств є проблеми в економічній ситуації країни, постійні зміни в законодавстві та оподаткуванні, посилення вимог стандартизації та сертифікації до продукції, високий рівень інфляції та вартості кредитних ресурсів, низька купівельна спроможність та платоспроможність споживачів, поява більш дешевих аналогів продукції, що випускаються іноземними виробниками.

Результати проведеного SWOT-аналізу діяльності вітчизняних промислових підприємств свідчать про те, що вітчизняні промислові підприємства перебувають в кризовому стані, а для того, щоб вийти з нього, керівництво підприємств має, використовуючи інструменти стратегічного контролінгу, продукувати ефективні управлінські рішення в системі антикризового управління (рис. 1).

Саме впровадження стратегічного контролінгу в систему антикризового управління промисловими підприємствами дасть змогу

подолати кризові явища, які впливають на діяльність та розвиток промислових підприємств.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, керівництво промислових підприємств має розробити напрями нівелювання негативних факторів впливу на діяльність підприємств.

Основними ключовими факторами успіху, що характеризують внутрішнє середовище промислового підприємства, є асортимент продукції, що випускається; ціна на окремі види продукції; якість продукції та післяпродажний сервіс; технологічні процеси; просування продукту (реклама, система збуту); взаємини з покупцями й торговими посередниками; персонал та фахівці; фінансове становище та репутація промислового підприємства.

Отже, в сучасних умовах господарювання необхідно впроваджувати стратегічний контролінг, який є ефективним інструментом антикризового управління промисловими підприємствами.

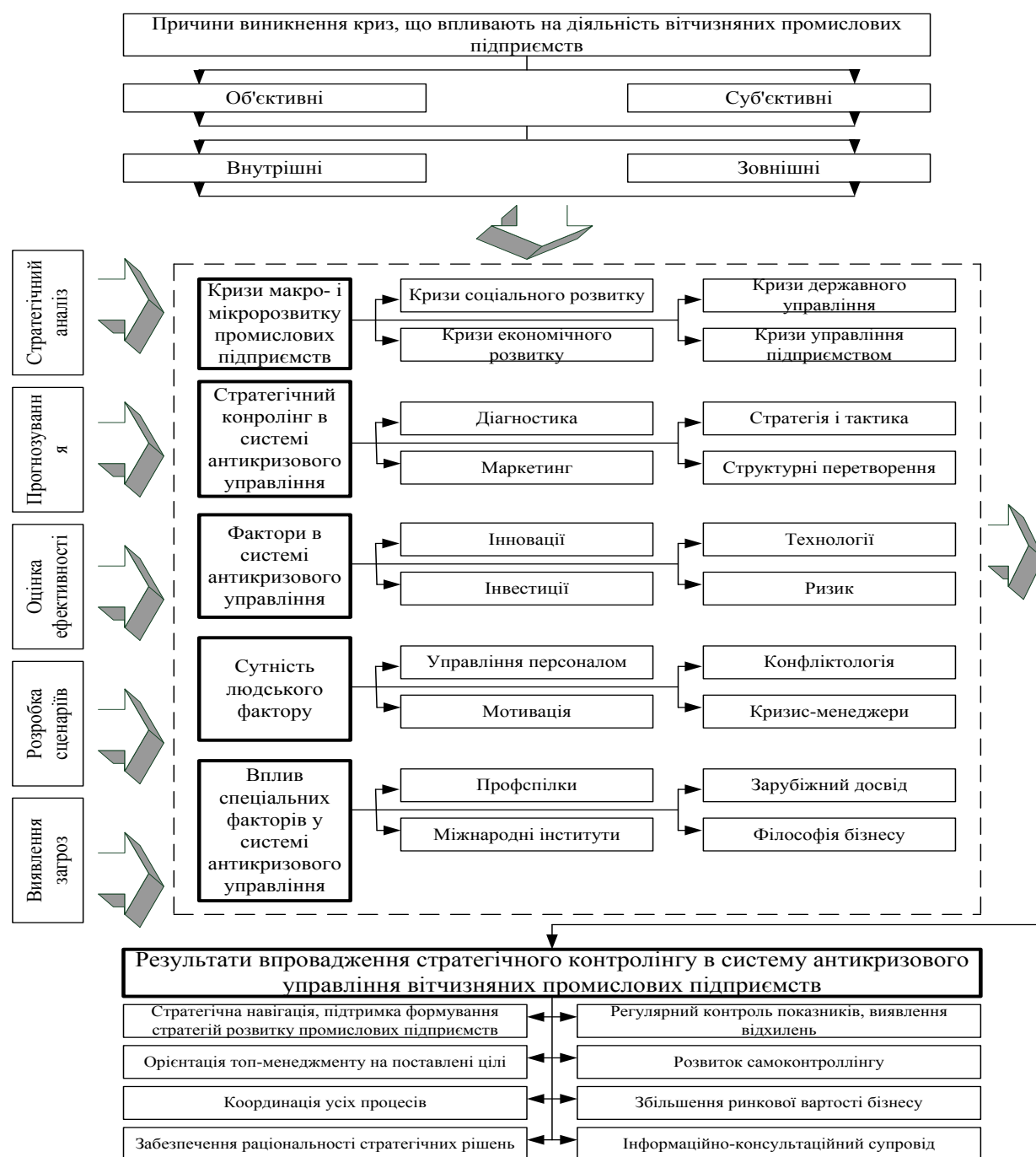


Рис. 1. Науково-практичний підхід до впровадження стратегічного контролінгу як ефективного інструмента антикризового управління промисловими підприємствами

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О., Дякон Л. Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес-процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 8 (62). С. 165–171.
2. Дайле А. Практика контроллинга / пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Лукашевича, Е. Тихоненковой. Москва : Финансы и статистика, 2001. 336 с.
3. Дикань В., Плугіна Ю. Контролінг в сучасній системі управління підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості* зб. наук. праць. № 25. Харків : УкрДАЗТ, 2009.
4. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / под ред. С. Николаевой ; пер. с нем. Москва : Финансы и статистика, 1993. 96 с.
5. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью. Москва : Финансы и статистика, 2004. 301 с.

6. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ : Основи, 1998. 390 с.
7. Прохорова В., Проценко В., Чобіток В. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків : Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.
8. Прохорова В., Чобіток В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія. Харків : Українська інженерно-педагогічна академія, 2012. 278 с.
9. Терещенко О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством. *Фінанси України*. 2001. № 12. С. 56–63.
10. Шершньова З. Стратегічне управління : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

УДК 338.482.2:640.41:005.332.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-1-46>

Завідна Л.Д.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Ужгородського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Барна М.Ю.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри туризму і готельно-ресторанної справи
Львівського торговельно-економічного університету

Zavidna Liudmyla

Uzhhorod Trade and Economics Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

Barna Marta

Lviv University of Trade and Economic

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES

В умовах зниження темпів економічного зростання й уповільнення виробничих процесів успіх підприємств готельного господарства країни залежить від того, наскільки ефективно вирішуються проблеми пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності пропонованих готельних продуктів і послуг. В рамках проведення дослідження практики формування і обґрунтування методичного підходу оцінки конкуренції і конкурентоспроможності підприємств, здійснено аналіз вартості товарної продукції підприємств готельного господарства України. На основі використання системи відносних показників: індексу концентрації та індексу Херфіндаля-Хіршмана, обґрунтовано методичний підхід та практичний інструментарій оцінки конкурентного середовища підприємств, визначено їх конкурентні позиції. Побудовано матрицю розподілу частки ринку суб'єктів готельного господарства, що дало змогу здійснити аналіз динаміки концентрації ринку готельних послуг та визначати її тенденцію.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, ринок готельних послуг, підприємства готельного господарства, конкурентна позиція, рівень розвитку конкуренції, матриця розподілу частки ринку, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс концентрації.

В условиях снижения темпов экономического роста и замедления производственных процессов успех предприятий гостиничного хозяйства страны зависит от того, насколько эффективно решаются проблемы связанные с обеспечением конкурентоспособности предлагаемых гости-

нических продуктов и услуг. В рамках проведения исследования практики формирования и обоснования методического подхода оценки конкуренции и конкурентоспособности предприятий, осуществлен анализ стоимости товарной продукции предприятий гостиничного хозяйства Украины. На основе использования системы относительных показателей: индекса концентрации и индекса Херфиндаля-Хиршмана, обоснованно методический подход и практический инструментарий оценки конкурентной среды предприятий, определены их конкурентные позиции. Построено матрицу распределения доли рынка субъектов гостиничного хозяйства, что позволило провести анализ динамики концентрации рынка гостиничных услуг и определить ее тенденцию.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, рынок гостиничных услуг, предприятия гостиничного хозяйства, конкурентная позиция, уровень развития конкуренции, матрица распределения доли рынка, индекс Херфинделя-Хиршмана, индекс концентрации.

With the slowdown in economic growth and the slowdown in production processes, the success of the hotel industry depends on how effectively the problems associated with ensuring the competitiveness of the proposed hotel products and services are solved. In context of increased competitive pressure on market actors, there appears the need for comprehensive analysis of competitive environment of hotel industry enterprises in Ukraine for identification of major trends and threats, search for possible ways of strengthening their positions. Assessment of the levels of competition and competitiveness of the enterprise is determined by a system of indicators, the content of which is disclosed in detail in the works of G. Azoev, F. Scherer and D. Ross, S. Avdashev and S. Rozanova, S. Svetunkov. Traditionally, there are direct and indirect indicators of competition and competitiveness of the enterprise. Among the direct indicators are the Bain, Tobin and Lerner indices. The system of direct indicators is supplemented by a system of relative ones: concentration indicators, Herfindahl-Hirschman index, fluctuations (dispersion) of market share, Gini coefficient, rank concentration index, etc. In the framework of studying the practice of formation and substantiation of the methodological approach to the assessment of competition and competitiveness of enterprises, an analysis of the value of marketable products of the hotel industry of Ukraine. On the basis of using the system of relative indicators: the concentration index and Herfindahl-Hirschman Index, author has substantiated the methodological approach and practical tools for evaluation of competitive environment of enterprises on the market of hotel services, defines their competitive positions. From the method of determining the Herfindahl-Hirschman Index, it follows that it reflects the differences between enterprises in the sale of goods (services), as well as the number of enterprises themselves as subjects of this market. Author has constructed the matrix of market share distribution for hotel industry actors, which makes it possible to analyze the dynamics of hotel services market concentration and determine its tendency. The results obtained are characterizing the effective competition of hotel services market sphere according to the investigation areas and un concentrated hotel services market sphere in Ukraine.

Key words: enterprise competitiveness, hotel services market, hotel enterprises, competitive position, level of competition development, market share distribution matrix, Herfindahl-Hirschman Index, concentration index.

Постановка проблеми. У контексті посилення конкурентного тиску на суб'єкти ринку зумовлюється необхідність всебічного аналізу конкурентного середовища підприємств готельного господарства України для виявлення основних тенденцій та загроз, пошуку можливих шляхів зміцнення своїх позицій. Конкурентоспроможність підприємства – складна економічна категорія, яка виступає найважливішим фактором забезпечення безпеки підприємства, тобто його виживання в умовах жорсткої боротьби. Забезпечення конкурентоспроможності має на увазі вміння пристосовуватися, щоб вносити відповідні зміни і відповідати локальним перспективам [1, с. 70], а також передбачає локалізовану кастомізацію (від англ. customize – налаштовувати, процес адаптації) диференціювання і індивідуалізацію [2, с. 17]. Підтримка високого рівня конкурентоспроможності підприємства вимагає повного

використання численних внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку.

Успішна діяльність підприємств готельного господарства в умовах зниження темпів економічного зростання й уповільнення виробничих процесів залежить від того, наскільки ефективно вирішуються проблеми, пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності пропонованих готельних продуктів і послуг. Потрібно не просто модернізувати виробництво готельних послуг та управління готелем, але й чітко встановити, яка мета повинна бути досягнута. Головним при цьому має бути вміння визначати та ефективно використовувати свої відносні переваги і конкурентні можливості, та спрямувати зусилля на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють підприємство готельного господарства від його потенційних і реальних конкурентів. В таких умовах особливо актуальним є розроблення методичних підходів,

практичного інструментарію для оцінки конкурентного середовища ринкових суб'єктів та їх конкурентних позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні науковцями-економістами створена певна методологія конкуренції та вибору конкурентної стратегії підприємства. Дану тему розкрито в працях сучасних наукових шкіл, серед яких слід виділити наукову школу США (А. Чандлер, М. Енрайт, Ф. Котлер, М. Портер), наукові центри Японії (Т. Сакайя, І. Кобаясі, І. Нонака, Х. Такеучі), європейські наукові школи (Австрія – Ф. Хайек, І. Кірцнер; Швеція – Б. Карлоф; Німеччина – К. Криппендорф; Франція – Ж.-Ж. Ламбен, П. Сален; Ірландія – Д. Макаліз).

Оцінка рівнів розвитку конкуренції та конкурентоспроможності підприємства визначається системою показників, що характеризують структуру ринку, рівень розвитку конкуренції та її конкурентоспроможності. Зміст цих показників докладно розкрито в роботах Г. Азоева [3], Ф. Шерера і Д. Росса [4], С. Авдашева і С. Розанової [5], С. Светульнова [6].

В області розроблення наукових питань, що стосуються забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства, виділяються роботи таких вітчизняних вчених, як Л.Г. Агафонової, А.С. Капліна, М.П. Мальської, А.А. Мазаракі, О.Л. Ремеслової, Т. І. Ткаченко та інші. Підкреслюючи значимість наукових напрацювань щодо розроблення певної методології конкуренції та вибору конкурентної стратегії організації необхідно відмітити, що науковцями не достатньо приділено уваги аналізу динаміки концентрації ринку готельних послуг України, виявленню основних загроз та пошуку можливих шляхів зміцнення їх конкурентних позицій.

Метою статті є розроблення методичних підходів та практичного інструментарію для оцінки конкурентного середовища підприємств готельного господарства України та їх конкурентних позицій на ринку готельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. При здійсненні оцінки рівнів розвитку конкуренції та конкурентоспроможності підприємства використовується система показників, що характеризує структуру ринку, рівень розвитку конкуренції та її конкурентоспроможності. Розглянемо основні підходи щодо її оцінки. Традиційно розрізняють прямі і непрямі показники оцінки конкуренції та конкурентоспроможності підприємства. До числа *прямих показників* відносять індекси Бейна, Тобіна, Лернера. Систему прямих показників оцінки конкуренції і конкурентоспроможності підприємств доповнює система *відносних показників*: індекси

концентрації, індекс Херфіндала-Хіршмана, варіації (дисперсії) ринкових часток, коефіцієнт Джині, ранговий індекс концентрації та ін. [3–6]. Зупинимось на них більш детально:

1. *Індекс концентрації* дозволяє оцінити рівень монополізації ринку та є величиною, зворотною інтенсивності конкуренції. Індекс концентрації (CR_k) визначається як сума ринкових часток кількох найбільш великих підприємств:

$$CR_k = \sum_{i=1}^n q_i, \quad (1)$$

де q – частка виробництва (продажів) даного підприємства в загальному обсязі випуску (збуту) галузі;

n – кількість аналізованих підприємств.

Відповідно до прийнятої практики розрахунку використовується показник концентрації (CR_{1-3-5}), який є загальною часткою п'ятих перших підприємств ринку, що реалізують максимальні обсяги продукції в загальному обсязі реалізації продукції на даному ринку. При значенні індексу нижче 45% – ринок вважається неконцентрованим, в інтервалі 45-70% – помірноконцентрованим, вище 70% – висококонцентрованим.

2. *Індекс Херфіндала-Хіршмана* (англ. *Herfindahl-Hirschman Index* або ННІ) – індикатор, що визначає концентрацію бізнесу на певному ринку (англ. *market dominance*) і визначається як сума квадратів часток всіх діючих на ринку підприємств.

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_{ai}^2, \quad (2)$$

де S_{ai}^2 – частка в ринку i -ого суб'єкта господарювання;

n – кількість суб'єктів господарювання.

Якщо досліджуваний ринок досить розвинений, то в аналіз включають перші п'ятдесят підприємств, що займають лідируючі позиції. На ринку, де працюють 2 компанії і кожна має однакову ринкову частку у 50%, індекс Херфіндала-Хіршмана дорівнюватиме $0,502 + 0,502 = 1/2$. За умови чистої монополії цей коефіцієнт дорівнює 1, або десяти тисячам, коли вказана частота береться у відсотках. Даний індекс може мати значення від 0 до 10 000 (або від 0 до 1,000). Така шкала градації рівня концентрації встановлена залежно від рівня ННІ: 1) 0 – мінімальна концентрація; 2) від 0 до 0,1 – низький рівень концентрації; 3) від 0,1 до 0,18 – середній рівень концентрації; 4) понад 0,18 – високий рівень концентрації. Тобто, індекс ННІ < 1000 – слабоконцентрований ринок (у цих межах значення індексу дозволяється злиття фірм); 1000 < ННІ < 1800 – середньоконцентрований ринок; ННІ > 1800 – висококонцентрований ринок.

Наведені розрахунки свідчать про те, що безпечний, з погляду монополізації, ринок ($HHI < 1000$) передбачає наявність 10 або більше конкуруючих фірм, причому частка найбільших з них не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44%, трьох – 54% і чотирьох – 63%. [7].

3. Коефіцієнт варіації (дисперсії) ринкових часток визначається за формулою:

$$v = n \sqrt{1/n \sum (q_i - 1/n)^2} \quad (3)$$

де v – дисперсія ринкових часток;

n – число фірм в галузі;

q_i – ринкова частка фірми.

Якщо значення коефіцієнта варіації близьке до одиниці, то це означає, що на ринку функціонує підприємство, що займає домінуюче становище.

4. Коефіцієнт Джині (G) розраховується за формулою:

$$G = D/N, \quad (4)$$

де D – кумулятивний (накопичений) відсоток розміру галузі;

N – кумулятивний відсоток числа фірм на ринку.

При $G = 1$ весь обсяг виробництва продукції припадає на одне підприємство. При $G = 0$ кожне підприємство виробляє однакову частку продукції, або однаковий відсоток підприємств виробляє однаковий відсоток сукупного випуску.

5. Ранговий індекс концентрації (індекс Холла-Тайдмана, індекс Розенблюта) (HT) визначається за формулою:

$$HT = 1/2 \sum R_i q_i - 1, \quad (5)$$

де R_i – ранг підприємства на ринку (за зменшенням, найбільше підприємство має ранг 1);

q_i – частка фірми.

Ранговий індекс концентрації змінюється в інтервалі від $1/n$ до 1. Чим менше показник, тим нижче рівень концентрації на ринку.

В рамках проведення дослідження практики формування і обґрунтування методичного підходу оцінки конкуренції і конкурентоспроможності підприємств, здійснено аналіз вартості товарної продукції підприємств готельного господарства України та визначено їх ринкову частку на ринку готельних послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця розподілу частки ринку підприємств готельного господарства по областям України за 2016–2018 рр.

№ пор.	Підприємство готельного господарства	Частка підприємства на ринку готельних послуг по області, %			Відхилення 2018/2017 (+/-)
		2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6
1	ПрАТ «Савой» готель «Вінниця»	3,56	0,53	0,47	-0,06
2	ПрАТ «ПГО «Поділля»	1,05	0,06	0,05	-0,01
	Ємність ринку: Вінницька обл. – всього, тис. грн.	13693,3	1444423,5	201703,0	×
3	ПрАТ «Готель Україна»	1,02	0,81	0,49	-0,32
	Ємність ринку: Волинська обл. – всього, тис. грн.	24732,9	92445,3	123578,5	×
4	ПрАТ «Готель «Жовтневий»	2,55	0,25	0,23	-0,02
	Ємність ринку: Дніпропетровська обл. – всього, тис. грн.	172334,6	1448518,1	1490227,8	×
5	ПАТ «ГТК «Інтурист-Закарпаття»	5,13	1,13	0,95	-0,18
6	ТОВ «Готель «Ужгород»	0,80	0,28	0,27	-0,01
	Ємність ринку: Закарпатська обл. – всього, тис. грн.	73827,0	109413,0	127873,3	×
7	ПАТ «ТГК «Дністер»	11,43	7,14	8,49	1,35
	Ємність ринку: Львівська обл. – всього, тис. грн.	556741,2	1052050,2	1691122,2	×
8	ПАТ «Тернопіль-Готель»	4,52	1,08	0,71	-0,37
	Ємність ринку: Тернопільська обл. – всього, тис. грн.	16538,6	46559,4	46660,3	×
9	ПАТ «Готель «Мир»	19,21	6,87	6,51	-0,36
10	ПрАТ «Готель Чічіков»	20,18	5,58	5,02	-0,56
11	ПрАТ «Готель «Харків»	16,97	3,04	4,15	1,11
	Ємність ринку: Харківська обл. – всього, тис. грн.	142501,9	600151,0	811558,3	×

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
12	ПрАТ «Готельний комплекс Бригантина»	0,46	0,28	0,22	-0,06
	Ємність ринку: Херсонська обл. – всього, тис. грн.	124491,5	205498,4	247697,3	×
13	ПАТ «Готель «Поділля»	1,77	0,69	0,33	-0,36
	Ємність ринку: Хмельницька обл. – всього, тис. грн.	24004,7	56721,7	74089,1	×
14	ПАТ «Готель-Україна»	16,40	1,35	1,28	-0,07
15	ПАТ «Готель «Градецький»	0,24	0,07	0,07	0,00
	Ємність ринку: Чернігівська обл. – всього, тис. грн.	24374,0	98562,7	129857,2	×
16	ПАТ «Готель «Прем'єр Палац»	59,19	18,66	24,72	6,06
17	ПрАТ «Президент-готель»	8,66	2,67	3,16	0,49
18	ПАТ «Готель «Дніпро»	5,28	2,23	2,37	0,14
19	ПАТ «Готельний комплекс «Братислава»	4,64	0,59	0,55	-0,04
20	ПрАТ «Готель «Салют»	2,03	0,29	0,55	0,26
	Ємність ринку: м. Київ – всього, тис. грн.	1967278,7	4275306,9	5763158,8	×
Середня ринкова частка (<i>Sm</i>)		8,83	2,56	2,90	0,34
Індекс Херфінделя-Хіршмана (<i>HHI</i>)		5167,51	505,29	788,74	283,45
Індекс концентрації (<i>CRk</i>)		115,55	38,25	46,72	8,47

Джерело: розроблено та побудовано авторами на основі [7-10]

Використовуючи відносні показники (індекси концентрації та індекс Херфінделя-Хіршмана) побудуємо матрицю розподілу частки ринку готельних підприємств за 2016–2018 рр. по досліджуваним областям України.

Значення і зміна індексу *CR5* свідчить про ефективну конкуренцію ринку сфери готельних послуг у 2018 році (*CR5* = 46,72%). Якщо порівняти з 2016 роком, то індекс *CR5* становив – 115,55, тобто при значенні вище 70% ринок вважається висококонцентрованим [8; 9]. Значення індексу Херфінделя-Хіршмана підтверджує означений індексом *CR5* стан низької концентрації ринку – 788,74, його зростання на 283,45 пунктів свідчить про поглиблення на ринку сфери готельних послуг. Порівняно з 2016 роком індекс *HHI* в середньому за досліджуваними областями становить 5167,51, тобто середній рівень концентрації (більше конкуренції та менше ризиків для клієнтів). Із методики визначення індексу Херфінделя-Хіршмана випливає, що в ньому відображаються відмінності між підприємствами в обсягах продажу товару (послуг), а також кількість самих підприємств як суб'єктів даного ринку [10, с. 187–188].

Висновки. Отже, сучасне підприємство сфери готельних послуг це компліцирований

(від лат. *komplitsirovaniy* – ускладнений, змішаний) комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних соціально-економічних підсистем, що функціонують в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища, що є, зі свого боку, джерелом як можливостей, так і загроз для розвитку підприємств.

На основі використання системи відносних показників: індексу концентрації та індексу Херфінделя-Хіршмана, що характеризують структуру ринку, рівень розвитку конкуренції та її конкурентоспроможність, обґрунтовано методичний підхід та практичний інструментарій оцінки конкурентного середовища підприємств на ринку готельних послуг, визначено їх конкурентні позиції. З метою здійснення оцінки рівня розвитку конкуренції та конкурентоспроможності підприємства, визначення структури ринку побудовано матрицю розподілу частки ринку суб'єктів готельного господарства, що дало змогу здійснити аналіз динаміки концентрації ринку готельних послуг та визначити її тенденцію.

Отримані результати досліджень показали ефективну конкуренцію ринку сфери готельних послуг за досліджуваними областями та низьку концентрацію ринку сфери готельних послуг по Україні.

Список використаних джерел:

1. Jain, C. Standardization of International Marketing Strategy: Some Research Hypotheses. *Journal of marketing*, 53. 2009. P. 70–79.
2. Nasir, V.A. and Altinbasak, I. The Standardization / Adaptation Debate: Creating a Framework for the New Millennium. *Strategic Management Review*, I. 3 (1). 2009. P. 17–50.
3. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М. : ЦЭИМ, 2001. 207 с.
4. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М. : Инфра-М, 1997. 138 с.
5. Авдашева С. В., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998. 264 с.
6. Светульников С.Г., Литвинов А.А. Конкуренция и предпринимательские решения. Ульяновск: Издательство «Корпорация технологий продвижения», 2000. 256 с.
7. Клиланд Д.И., Кинг В. Р. Системный анализ и целевое управление / пер. с англ. М.М. Горяинова, А. В. Горбудова / под ред. И.М. Верещагина. М. : Советское радио, 1974. 279 с.
8. Завідна Л. Д. Готельний бізнес : стратегії розвитку : *монографія*. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 600 с.
9. Завідна Л.Д. Управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства : *автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04*. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2018. 39 с.
10. Мазаракі А.А., Завідна Л.Д. Методологічні засади формування конкурентної стратегії підприємства готельного бізнесу. *International Scientific Conference The development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise : Conference Proceedings*, December 16, 2016. Lisbon, Portugal: Baltija Publishing, 2016. pp. 185–188.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 1(69)

Частина 1

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 14,78. Ум. друк. арк. 18,37.
Замов. № 0319/70. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.