Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К.В. Балабанов

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 13

МАРІУПОЛЬ – 2017

УДК33(05)

Вісник Маріупольського державного університету
Серія: Економіка
Збірник наукових праць
Видається 2 рази на рік
Заснований у 2011 р.
Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол № 14 від 08.06.2017 р.)

Видання «Вісник Маріупольського державного університету. Серія:Економіка» включено до Переліку наукових фахових видань України згідно наказу Міністерства освіти і науки України №642 від 26.05.2014

Видання включено до міжнародних наукометричних баз даних:
«Index Copernicus International»(Польща).

«Российский индекс научного цитирования»(Росія).

До видання можна також отримати доступ у електронній науковій бібліотеці «КиберЛенинка»:http://cyberleninka.ru/about#ixzz37981RdSo

Головна редколегія:
Головний редактор – чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К.В. Балабанов
Заст.головного редактора – д.е.н., проф.О.В. Булатова
Члени редколегії: д.ю.н., проф. О. В. Філонов,
д.філ.н.,проф.С.В.Безчотнікова,д.і.н., проф.В.М.Романцов,
д. культурології, проф. Ю.С. Сабадаш, д.е.н., проф.Ю.І.Чентуков
Редакційна колегія серії:
Відповідальний редактор – д.е.н., проф. Ю. І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д.е.н., проф. В. Я. Омельченко
Відповідальний секретар – к.е.н., доц. О. А. Беззубченко

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф.Г. Багратян, д.е.н., проф.Ф.Вермільо, д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г.Калабро, д.е.н., проф. С.П.Калініна, д.е.н., проф. Н.Й.Коніщева, д.е.н., проф. Г.Кук, д.е.н., проф. Ю.В. Макогон, д.е.н., проф. Т.В. Орєхова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі, д.е.н., доц. С.Ю. Пахомов, к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А.В. Сидорова, д.е.н., проф. М. Феррара, д.е.н., проф. Ю.І.Чентуков, д.е.н., проф. Г.О.Черніченко.

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр. Будівельників, 129а
тел.:(0629)53-22-59, e-mail: Msuj_e@mdu.in.ua
Офіційний сайт видання: www.visnyk-ekonomics.mdu.in.ua
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації (Серія КВ №17780-6130 Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 103/17

© МДУ, 2017

ЗМІСТ

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Швець Ю.О., Нужна Ю.Р.
БЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ……... 7

Храпкіна В.В., Кожемякіна Т.В.
СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ – СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ……. 14

Скок П. О.
ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ Й ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ……..... 24

Кузьмук С. Г.
ІНФОРМАЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УСПІШНІСТЬ БІЗНЕСУ В РАМКАХ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……... 32

Черниш О. В.
СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ…….. 37

Тардаскіна Т.М., Павлюченко О.С., Манько М.П.
ВПЛИВ ПОТОЧНОЇ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ GSM-ОПЕРАТОРА НА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ, З УРАХУВАННЯМ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ…… 44

Марена Т.В.
ФІНАНСОВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ……... 55

Мельникова О.А.
ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СЕКТОРА РЕГІОНУ ……. 64

Беззубченко О.А.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА……... 77

Балабанова Н. В.
ОЦІНКА ГАЛУЗЕВОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ…….. 84

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Голубій І.Є., Ступницький О.І.
ССЕ: ВІД НАЇВНОЇ УТОПІЇ ДО СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ДОСВІД КРАЇН ЄС)……. 92

Мітюшкіна Х.С., Захарова О.В.
РОЛЬ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ МОДЕЛІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА…… 100
J. Polowczyk
ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION BASED ON INTERNET…… 107
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ…….. 113

CONTENTS

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Shvets Yu., Nuzhna Yu.
THE ECONOMIC SECURITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT…….....7
Khrapkina V. , Kozhemiakina T.
DEVELOPMENT STRATEGIES CARRIED OUT BY THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES……..…14
Skok P.O.
KEY INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF FINANCIAL-ECONOMIC POLICY….….24
Kuzmuk S.
INFORMATION AS AN ECONOMIC RESOURCE AND ITS IMPACT ON BUSINESS SUCCESS WITHIN THE REAL ECONOMY OF UKRAINE……....32
Chernysh O.V.
THE NATURE AND COMPONENTS OF THE CONTROL MECHANISM OF CREDITING OF THE ENTERPRISES……...……37
Tardaskina T., Pavliuchenko O., Manko M.
IMPACT OF THE CURRENT TARIFF POLICY OF GSM-OPERATOR ON DEFINING THE STRATEGY OF ITS DEVELOPMENT GIVEN THE EXPERT ASSESSMENT OF THE QUALITY OF SERVICE……..……44
Marena T.V.
FINANCIAL COMPONENT OF THE STRATEGY FOR REGIONAL DEVELOPMENTAND INTERREGIONAL COOPERATION OF UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION…….……55
Melnykova O.
THE IDENTIFICATION OF CONDITIONS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION…….64
Bezzubchenko O.
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MODEL OF INTERREGIONAL COOPERATION……77
Balabanova N.V.
EVALUATION OF THE INDUSTRY SPECIALIZATION OF THE REGIONS OF…….84

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

Golubii I., Stupnytskyy O.
SSE: FROM NAIVE UTOPIA TO SOCIAL AND PROFESSIONAL INTEGRATION (EXPERIENCE OF THE EU COUNTRIES)……92
Mityushkina H., Zakharova O.

THE ROLE OF ECONOMIC-MATHEMATIC MODELING IN THE FORMATION OF THE MODEL OF INTER-REGIONAL COOPERATION…….……100

Polowczyk J.
ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION BASED ON INTERNET……107
CONTRIBUTORS……..113

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК: 65.012.8:338.45:664(477)

Ю.О. Швець, Ю.Р. Нужна

БЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню безпеки економічної діяльності підприємств, а саме галузі харчової промисловості. Розглянуто сутність економічної безпеки та основні фактори, що впливають на неї. Проаналізовано стан та динаміку змін обсягів виробництва у харчовій промисловості України. Досліджено рівень безпеки економічної діяльності кондитерських фабрик. Визначено проблеми діяльності проаналізованих підприємств та наведено рекомендації щодо підвищення рівня економічної безпеки.

Ключові слова: *безпека економічної діяльності, економічна безпека, харчова промисловість, фінансова стійкість, конкурентоздатність, розвиток підприємств.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах економічної та політичної нестабільності України необхідною умовою під час функціонування підприємства є контроль за рівнем безпеки його економічної діяльності. На даний момент, чинники зовнішнього середовища негативно впливають на діяльність підприємств, тому великого значення набуває здатність суб'єктів господарювання швидко пристосовуватись до змінного середовища та нейтралізувати його негативний вплив. Харчова промисловість як одна з провідних галузей в Україні впливає на економіку в цілому, тому стабільність та конкурентоспроможність підприємств цього сектору відіграють важливу роль. Таких показників суб'єкти господарювання можуть домогтися лише при достатньому рівні безпеки їх економічної діяльності. Тому нагальною проблемою є аналіз економічної безпеки підприємств харчової промисловості та розробка стратегій щодо підвищення наявного рівня цього показника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам аналізу економічної безпеки та виявлення причин її низького рівня присвячено багато статей українських науковців, серед яких слід виокремити Горака О.В. [1], Халіну В.Ю. [2], які у своїх працях проаналізували методики оцінки економічної безпеки підприємств, виявили основні критерії та показники рівня безпеки; Ткачука В.І., Прокопчука О.А. та Яремову М.І. [3], які приділили увагу економічній безпеці сільськогосподарських підприємств; Піх М.З. [4], який у своїй дисертації розкрила сутність формування економічної безпеки підприємств харчової промисловості, що привнесло вагомий внесок для подальшого розкриття цього питання.

Не дивлячись на достатню кількість наукових робіт, питання безпеки економічної діяльності залишається недостатньо розробленими, що обумовлено впливом факторів навколишнього середовища на безпеку економічного розвитку, а також тенденцією щодо входження української економіки до європейського ринку, та свідчить про актуальність дослідження.

Метою статті є розкриття сутності безпеки економічної діяльності, проведення аналізу стану економічної безпеки підприємств харчової промисловості, визначення проблем в діяльності підприємств та виокремлення рекомендацій щодо підвищення рівня економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Господарська діяльність будь-якого підприємства пов'язана з постійними ризиками, адже, змінне середовище ускладнює передбачуваність результатів діяльності підприємств. Періодичні економічні кризи, нестабільна економічна та політична ситуація в країні здійснюють значний вплив на суб'єкти господарювання. Відповідно до цих причин необхідною умовою в процесі функціонування підприємства є постійний контроль за рівнем його економічної безпеки.

Перш ніж починати більш детально розглядати особливості безпеки економічної діяльності сучасних підприємств, необхідно визначити сутність поняття економічної безпеки підприємства. Це поняття включає в себе багато складових та існує багато підходів, щодо його трактування (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи вчених до трактування поняття «безпеки економічної діяльності підприємства»

Вчений	Підхід
М.А. Бендіков	Захисний: економічна безпека як стан захищеності технологічної, виробничої, кадрової та науково технічної діяльності підприємства від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.
О.В. Горак	Комплексний: безпека економічної діяльності – сукупність елементів зовнішньої та внутрішньої безпеки, які створюють умови щодо реалізації стратегічних та тактичних завдань підприємства.
В.Ю. Халіна	Динамічний: економічна безпека – це складова динамічної системи, яка відображає рівень стійкості та розвитку функціонування підприємства за умов своєчасного залучення та раціонального використання ресурсів.
Є.О. Мініна	Управлінський: розглядає економічну безпеку підприємства як застосування принципів менеджменту стосовно своєчасного реагування на зміни навколишнього середовища.

Примітка. Джерело: [1; 2; 5; 6; 7]

Загалом під безпекою економічної діяльності розуміють систему визначення механізму мобілізації ресурсів підприємства та ефективного управління ними з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства та захисту від негативних впливів на діяльність підприємства.

Економічна безпека повинна виконувати такі завдання, як забезпечення стійкості та платоспроможності, сприяння подальшому розвитку підприємства, забезпечення захисту інформації, а також соціального захисту працівників. Загальна її оцінка можлива через аналіз рівня конкурентоспроможності, фінансової стійкості, наявність інноваційних технологій, достатнє оновлення основних засобів, екологічність діяльності, захист комерційної інформації, наявність превентивних мір щодо захисту від кризових ситуацій.

Найбільш економічно безпечними мають бути у країні підприємства, які представляють провідні галузі економіки. Однією з найголовніших галузей економіки України є харчова промисловість. Вона досить тісно пов'язана з найрозвиненою галуззю України – сільським господарством, а також має на меті забезпечення продовольчими товарами населення. Тому доцільно проаналізувати стан харчової промисловості України.

Аналізуючи стан харчової промисловості станом на початок 2017 р., можна прослідити позитивну динаміку у 14 регіонах України (табл. 2). Спостерігається значне збільшення обсягів виробництва харчової продукції за 2017 р. у Кіровоградській (на

53,4 % більше ніж на початку минулого року) та Тернопільській (на 49,3 %) областях.

Таблиця 2

Обсяг виробництва підприємств харчової промисловості в регіонах у січні 2017 р.

Область	Збільшення обсягів виробництва, % до січня 2016 р.	Область	Збільшення обсягів виробництва, % до січня 2016 р.
Кіровоградська	53,4	Миколаївська	10,1
Тернопільська	49,3	Черкаська	7,2
Одеська	43,0	Житомирська	3,6
Вінницька	36,2	Дніпровська	3,5
Хмельницька	14,9	Запорізька	3,1
Київська	11,2	Львівська	3,1
Рівненська	10,7	Полтавська	1,7

Примітка. Джерело: [8]

Як видно з таблиці лідерами за індексом промислової продукції у січні 2017 р. відносно до аналогічного періоду минулого року є олія та тваринні жири (141,8 %), а також переробка та консервація риби (119,8 %). Найменшого значення набув індекс цукру (60,8 %) та переробки й консервації фруктів і овочів (95,2 %), що вказує на зменшення виробництва цієї продукції (рис.1).

Рис.1 . Динаміка індексів промислової продукції виробництва харчових продуктів за січень 2017 р. до січня 2016 р., % [8]

Розглянемо безпеку економічної діяльності підприємств харчової промисловості, а саме її підгалузі – виготовлення кондитерських виробів. Для аналізу було обрано дві фабрики: ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»; ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика» (табл. 3). Вибрані показники дозволили відобразити стан безпеки фінансової діяльності та основних засобів, що є одними з основних показників безпеки економічної діяльності підприємства.

Таблиця 3

Основні показники безпеки економічної діяльності для кондитерських фабрик

Показник	Нормативне значення	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»			ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика»		
		2014	2015	Δ	2014	2015	Δ
коефіцієнт автономії	>0,5	0,899	0,855	0,951	0,238	0,305	1,283
коефіцієнт фінансування	>1	1,961	3,04	1,549	0,312	0,439	1,408
коефіцієнт покриття	=1	0,372	0,779	2,095	1,09	0,926	0,852
коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	3,564	3,156	0,885	5,501	4,439	0,807
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	1,176	2,247	1,911	3,052	1,868	0,612
рентабельність витрат	збільшення	0,143	0,136	0,954	0,114	0,146	1,274
коефіцієнт зносу	зменшення	0,307	0,343	1,117	0,038	0,142	3,693
фондовіддача	збільшення	0,355	0,488	1,374	3,462	1,567	0,452

Примітка. Джерело: [9; 10]

Дані табл. 3 свідчать про те, що ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» має задовільні значення за такими показниками: коефіцієнти автономії; фінансування. Задовільний рівень цих коефіцієнтів вказує на те, що підприємство не має великий ступінь залежності від позикових джерел. Позитивними є темпи коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, що говорить про збільшення перевищення виручки над середньорічною кредиторською заборгованістю, та фондовіддачі, що вказує на ефективне використання основних фондів.

До проблем, які негативно впливають на економічну безпеку ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» відносяться:

1) застаріле обладнання;
2) зменшення періоду інкасації дебіторської заборгованості;
3) зменшення рентабельності витрат;
4) недостатність обігових коштів для погашення боргів впродовж року.

Для того, щоб вирахувати загальний показник економічної безпеки, необхідно визначити темпи зміни показників, які позитивно впливають на рівень безпеки на зміну тих, що несуть зворотній вплив (формула 1). Отримане значення необхідно порівняти з одиницею та видно, що підприємство має достатній рівень економічної безпеки за умов перевищення фактичного значення над одиницею.

$$ЕБ = \frac{\Delta_{покр} * \Delta_{одз} * \Delta_{окз} * \Delta_{рв} * \Delta_{авт}}{\Delta_{фін}} * \frac{\Delta_{фв}}{\Delta_{зн}} \quad (1)$$

де *ЕБ* – рівень безпеки економічної діяльності підприємства; $\Delta_{покр}$ – темп зміни коефіцієнта покриття; $\Delta_{одз}$ – темп зміни коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості; $\Delta_{окз}$ – темп зміни коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості; $\Delta_{рв}$ – темп зміни рентабельності витрат; $\Delta_{авт}$ – темп зміни коефіцієнта

автономії; $Д_{фін}$ – темп зміни коефіцієнта фінансування; $Д_{фв}$ – темп зміни фондовіддачі; $Д_{зн}$ – темп зміни коефіцієнта зносу.

Отже, рівень безпеки економічної діяльності ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» у 2015 р. за формулою (1) є рівним 2,554.

$$ЕБ = \frac{2{,}095 * 0{,}885 * 1{,}911 * 0{,}954 * 0{,}951}{1{,}549} * \frac{1{,}374}{1{,}117} = 2{,}554$$

Отриманий показник вище за одиницю, що свідчить про задовільний стан безпеки економічної діяльності, але для покращення цього показника та уникнення непередбачуваних обставин у діяльності підприємству слід вжити наступних заходів:

1) оновити обладнання;
2) зменшити термін надання кредитів постачальникам;
3) підвищити рентабельність операційної діяльності шляхом удосконалення технологій виробництва;
4) переглянути кошториси витрат;
5) підвищити ліквідність, шляхом збільшення обсягу обігових коштів.

Аналізуючи отримані дані по ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика», можна виділити лише два показника, які задовольняють нормативному значенню: коефіцієнт покриття; рентабельність витрат.

До проблем, які негативно впливають на економічну безпеку ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика» відносяться:

1) застаріле обладнання;
2) зменшення періоду інкасації дебіторської заборгованості;
3) підвищення кредиторської заборгованості;
4) неефективне використання основних фондів;
5) недостатня забезпеченість заборгованості власними коштами;
6) нестійкість підприємства;
7) підвищення залежності підприємства від позикових ресурсів.

Загальний показник безпеки економічної діяльності ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика» у 2015 р. становить 0,060.

$$ЕБ = \frac{0{,}852 * 0{,}807 * 0{,}612 * 1{,}274 * 1{,}283}{1{,}408} * \frac{0{,}452}{3{,}693} = 0{,}060$$

Даний результат свідчить про незадовільний стан економічної безпеки підприємства, на який вплинули перераховані вище показники. Підприємству необхідно негайно замислитись щодо розроблення шляхів покращення значень цих показників та розробити загальну стратегію щодо підвищення рівня економічної безпеки фабрики, до якої повинні бути включені наступні заходи:

1) оновлення обладнання;
2) зменшення терміну надання кредитів постачальникам;
3) зменшення кредиторської заборгованості;
4) підвищення ефективності використання основних фондів шляхом розробки та впровадження нових технологій виробництва;
5) зменшення запозичених ресурсів підприємства;
6) збільшення власних коштів, шляхом проведення ефективної інвестиційної діяльності, а також підвищення рентабельності виробництва.

Отже, слід відзначити, що ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» має набагато кращі результати у 2015 р. та є більш економічно безпечним, ніж ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика». Для укріплення цієї позиції підприємству потрібно звернути увагу на виявлені під час дослідження відхилення від норми деяких показників. В той же час, ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика» має загрозливий рівень економічної безпеки станом на 2015 р. та особливої уваги вимагає стан основних засобів, які є застарілими та вимагають оновлення.

Висновки. Економічна безпека є важливим фактором ефективного функціонування підприємства. Вона включає в себе достатній рівень ресурсної забезпеченості, ефективність використання даних ресурсів, стійкість підприємства та конкурентоспроможність, швидкість реагування до змінного навколишнього середовища та здатність пристосовуватись до нього. Дивлячись на те, що харчова промисловість – одна з стратегічних галузей української економіки, необхідним є постійне слідкування та підвищення рівня економічної безпеки на цих підприємствах. Застарілість обладнання, висока залежність від позикових коштів – все це може привести до неконкурентоздатності підприємств та неспроможності функціонувати в умовах кризи.

Менеджменту підприємств необхідно розробляти стратегію підвищення рівня безпеки економічної діяльності на основі аналізу факторів, що мають негативний вплив на цей показник, а також можливих загроз. Головним завданням для українських підприємств харчової індустрії є оновлення обладнання, впровадження інновацій, що в свою чергу підвищить ефективність діяльності та рівень безпеки економічної діяльності, що стане запорукою зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Список використаної літератури

1. Горак О.В. Безпека економічного розвитку підприємств: удосконалення сутності, чинники і критерії / О.В. Горак // Економіка та держава. – 2015. – №2. – С. 128–130; Horak O.V. Bezpeka ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstv: udoskonalennia sutnosti, chynnyky i kryterii / O.V. Horak // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – №2. – S. 128–130.

2. Халіна В.Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства / В.Ю. Халіна // Економічна безпека і підприємництво. – 2014. – Вип. I (53). – С. 173–181; Khalina V.Iu. Metodychnyi pidkhid shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / V.Iu. Khalina // Ekonomichna bezpeka i pidpryiemnytstvo. – 2014. – Vyp. I (53). – S. 173–181.

3. Ткачук В.І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств : монографія / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир : «Видавництво «Волинь»», 2013. — 276 с; Tkachuk V.I. Ekonomichna bezpeka ta stiikist silskohospodarskykh pidpryiemstv : monohrafiia / V.I. Tkachuk, O.A. Prokopchuk, M.I. Yaremova. – Zhytomyr : «Vydavnytstvo «Volyn»», 2013. — 276 s.

4. Піх М.З. Формування економічної безпеки підприємств харчової промисловості: дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.04 / М.З. Піх. – К., 2016. – 318 с; Pikh M.Z. Formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti: dys. ... kandydata ekonomichnykh nauk : 08.00.04 / Pikh Mariia Zinoviivna. – K., 2016. – 318 s.

5. Бенедиктов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М.А. Бенедиктов // Консультант директора. – 2010. – № 2. – С. 7-13; Benedyktov M.A. Ekonomycheskaia bezopasnost promыshlennoho

predpryiatyia (orhanyzatsyonno-metodycheskyi aspekt) / M.A. Benedyktov // Konsultant dyrektora. – 2010. – № 2. – S. 7-13.

6. Фоміна М.В. Проблеми економічного безпечного розвитку підприємств : [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2005. – 140 с.; Fomina M.V. Problemy ekonomichnoho bezpechnoho rozvytku pidpryiemstv : monohrafiia / M.V. Fomina. – Donetsk : DonNUET, 2005. – 140 s.

7. Мініна Є.О. Критерії і показники економічної безпеки підприємства / Є.О. Мініна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 153-157; Minina Ye.O. Kryterii i pokaznyky ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / Ye.O. Minina // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2010. – № 29. – S. 153-157.

8. Стан агропромислового комплексу у січні 2017 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20АПК%201%20міс%202017_0.pdf; Stan ahropromyslovoho kompleksu u sichni 2017 roku [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20АПК%201%20міс%202017_0.pdf

9. Річна фінансова звітність ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» за 2014 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Агенства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Режим доступу : https://smida.gov.ua; Richna finansova zvitnist PAT «Kyivska kondyterska fabryka «Roshen»» [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait Ahenstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. – Rezhym dostupu : https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/50517/165/templ

10. Річна фінансова звітність ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика» за 2015 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Агенства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Режим доступу : https://smida.gov.ua; Richna finansova zvitnist PAT «Zaporizka kondyterska fabryka» [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait Ahenstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. – Rezhym dostupu : https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/70473/165/templ

Стаття надійшла до редакції 21.04.2017

Yu. Shvets, Yu. Nuzhna

THE ECONOMIC SECURITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT

The article deals with research of enterprise's economic security of food industry. The economic security is an important aspect of the effective functioning of an enterprise. The main idea of the article is the need for a high level of economic security of an enterprise in conditions of a volatile environment. The paper consider the different approaches of determining the essence of the security of economic activity. Different scholars mean by the concept of economic security of different aspects. Economic security should ensure the stability of functioning of the enterprise and its ability to respond quickly to changes in the environment. According to the text, an enterprise with a secure economic activity should be financially stable, competitive and have innovative technologies. The article highlighted a significant level of importance of the food industry. According to the author, this is one of the leading sectors of the economy, that has a significant impact on the economic condition of the country. The food production is one of the main industries of Ukraine, therefore, enterprises of this industry should be economically safe. The author presents the analysis of economic security of Public Stock Company «Kiev confectionery factory «Roshen»» and Public Stock Company «Zaporizhia confectionary». Assessment of the level of economic security is based

on the analysis of financial indicators of the enterprise, this means that economic security covers all aspects of the enterprise.The results of the analysis determined that the basic problem of the enterprises is the outdated equipment, therefore the author suggests to make investments in its updating. The security of economic activity of «Zaporizhia confectionary» is low. The company should pay attention to this and develop a plan to increase this indicator. The article suggests ways to improve the economic security of this enterprise, such as: hardware upgrades, reduction of lending providers, decrease in accounts payable. The implementation of measures to improve economic security will not only increase stability, but also increase the total profitability of its activities. After comparison of the results of the analysis for the two companies can claim that the security of economic activity of Public Stock Company «Kiev confectionery factory «Roshen»» is higher than Public Stock Company «Zaporizhia confectionary». The conclusion is that «Zaporizhia confectionary» has threatening the level of economic security and the company's management should soon develop a strategy to achieve a sufficient level of economic security. All Ukrainian enterprises of food industry needs to assess economic security and to identify the causes that decrease the its level.

Key words: *economy security, safety of economic activities, food industry, financial stability, competitiveness, development of enterprises.*

УДК 338.45

В.В. Храпкіна, Т.В. Кожемякіна

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ – СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті проведено аналіз сучасного стану машинобудування України. Визначено існуючі проблеми розвитку галузі. Порівняні показники динаміки і структури виробництва на машинобудівних підприємствах України. Здійснено аналіз продуктивності праці на підприємствах України та країн-провідних гравців на світовому ринку машинобудування. Визначено стратегічні переваги кластерного розвитку галузі як основного двигуна зростання економіки України. Сформульовано основні стратегії розвитку, які можуть бути використані малими та середніми підприємствами машинобудування.

Ключові слова: *машинобудування, стратегія, розвиток, експорт, реструктуризація.*

Актуальність проблематики та постановка завдань. Наявність чи відсутність у підприємства глобальної стратегії розвитку, як показує досвід, визначає, чи є у нього майбутнє, чи буде у подальшому спостерігатись зростаючий розвиток, чи підприємство з активної, діючої бізнес-одиниці перетвориться на купу спрацьованих основних засобів, придатних, хіба що, для здачі на металобрухт.

Якщо спиратись на визначення, що дає А. Чандлер, який вважає, що стратегія – «це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства та затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей» [8], то стає зрозумілим, чому українське машинобудування знаходиться, переважно, у такому занепаді. Протягом років незалежності, успішно реалізованими були лише ті стратегії, що були націлені на розорення та банкрутство підприємств, для їх подальшої неправомірної приватизації.

Машинобудування є саме тією галуззю економіки, де виробляються так звані товари групи А – засоби виробництва, тоді як більшість інших галузей зайняте виготовлення товарів кінцевого споживання. Це робить стан машинобудування визначальним чинником розвитку виробництва в середині будь-якої країни. І саме тому уряди усіх країн опікуються розвитком підприємств машинобудування.

Оскільки на світовому ринку можна придбати лише вторинні технології та основні фонди для їх практичної реалізації, то країна, що не вкладає коштів у власні фундаментальні та науково-дослідні і досвідно-конструкторські розробки приречена «пасти задніх» на будь-якому ринку.

Як фундаментальні дослідження, так і НДДКР є надзвичайно затратними, тому лише обмежене коло економічних лідерів світової спільноти може дозволити собі повномасштабні дослідження в цій сфері. Перелік таких країн, що складають основу світового машинобудування і випускають повну номенклатуру виробів галузі усім відомий. Це Сполучені Штати Америки, Японія; економічні двигуни Європейського Союзу – Німеччина, Франція, Велика Британія та Італія, Канада, Китай, Російська Федерація і, незважаючи на усі складнощі останніх років, – Україна. [7]

Аналіз світового досвіду застосування й успішного втілення стратегій розвитку машинобудівних підприємств є, таким чином, вельми актуальним з точки зору пошуку шляхів реалізації подібних позитивних зрушень у вітчизняному машинобудівельному комплексі, а також надання потужного поштовху для поступального розвитку для економіки України в цілому.

Разом з тим, швидка трансформація економічних відносин в Україні та світі в останні роки суттєво змінює ситуацію, в якій змушені функціонувати машинобудівні підприємства. Для України, зокрема, ця трансформація великою мірою полягає в необхідності пошуку нових ринків збуту в умовах, коли подальша співпраця із Російською Федерацією, що багато років була вагомим цільовим ринком для продукції вітчизняного виробництва, знаходиться під великим питанням. Це знову надзвичайно актуалізує питання вибору стратегії розвитку в умовах переорієнтації виробників з технологічно-прийнятного, проте недружнього ринку Російської Федерації на ринки інших країн світу.

Аналіз публікацій. Машинобудування, як провідна галузь економіки будь-якої країни привертає завжди багато уваги з боку наукової спільноти. Так, питаннями розвитку машинобудівної галузі в Україні останнім часом займались такі вітчизняні вчені як Ю. Барташевська, Б. Данилишин, В.Дікань, Л. Довгань, Л. Іовчева, М. Кизим, В. Козик, М. Колісник, О. Кузьмін, В. Лобач, В. Максюк, Д. Малащук, О. Мних, П. Орлов, П.Перерва, Н. Тарасова, Т. Чумакова, О. Шапуров, І. Швець, А. Яковлєв та ін.

Розвиток підприємств в сучасних умовах невідривно пов'язаний із визначенням вдалої стратегії розвитку. Тож розв’язання проблеми вибору стратегії розвитку промислових підприємств представлене у багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, В. Василенко, О. Виханського, А. Гапоненко, О. Кузьміна, А. Міщенко, В. Нємцова, В. Оберемчука, Г. Осовської, А.Дж. Стрикленда, А. Томпсона, З. Шершньової та ін. Конкурентоспроможність підприємств на закордонних ринках досліджували О. Кузьміна, О. Мельник, О. Романенко та ін.

Незважаючи на значну увагу та велику кількість публікацій, досі не вирішеним залишається питання визначення стратегічних пріоритетів розвитку галузі в цілому як важливої складової економіки України (макрорівень), так і формування стратегій розвитку окремих машинобудівних підприємств (макрорівень).

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасного стану машинобудування України, порівняння показників його функціонування з відповідними показниками, що

демонструє галузь в країнах-лідерах світового машинобудування й формування висновків, щодо перспективних стратегічних напрямків розвитку українського машинобудування з врахуванням світового досвіду.

Основна частина. Машинобудування було і залишається потужною частиною українського промислового виробництва. До структурних зрушень, викликаних кризою останніх років, пов'язаною із стратегічною переорієнтацію економіки України з ринку РФ на ринки країн ЄС, машинобудівний комплекс країни налічував 11267 підприємств, з них 146 – великих, з оборотом понад п'ятсот мільйонів грн. на рік, 1834 компанії середнього розміру активів й виручки та 9287 малих підприємств. [1, 7, 8] Частка підприємств машинобудування у загальній кількості підприємств обробної промисловості сягає 30 і більше відсотків.

Загальний обсяг виробництва підприємств галузі у 2012 році склав 140,5 млрд. грн. (або 17,6 млрд. дол. США). З них валова додана вартість, створена підприємствами галузі у 2012 році склала 44,6 млрд. грн. (або 5,5 млрд. дол. США). Це становило 3,5% від загальної ВДВ, створеної в Україні у 2012 році і 25% відповідного показника, що продемонструвала переробна промисловість. До сорока відсотків продукції галузі реалізується на внутрішньому рикну України. В секторі було зайнято 585 тисяч осіб, що складало 5,5% від загальної кількості робочої сили країни. [6]

В середині галузі розвинуті шість підгалузей машинобудування. А саме:

1. Залізничне машинобудування;
2. Виробництво літаків, космічних апаратів та суден;
3. Автомобілебудівна промисловість;
4. Виробництво машин і устаткування;
5. Виробництво електричного устаткування;
6. Виробництво електронної та оптичної продукції.

Обсяги виробництва по підгалузях (ранжовані за обсягом випуску) та частки кожної підгалузі у загальному обсязі випуску продукції машинобудування за підсумками 2012 року наведені на рис. 1 та рис. 2.

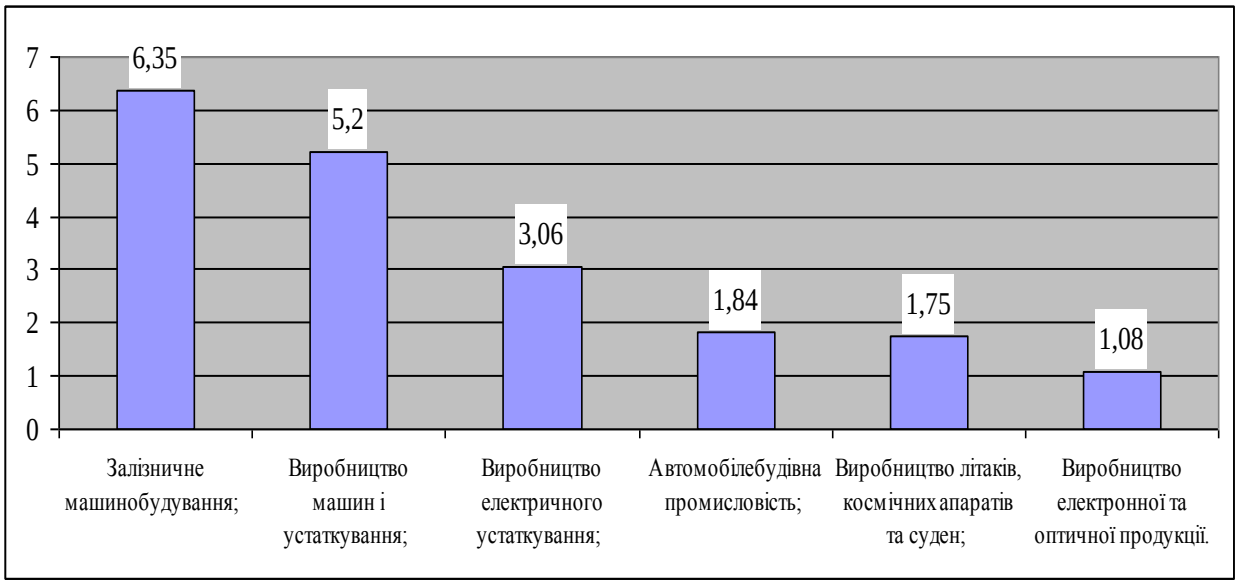

Рис. 1. Обсяги виробництва по підгалузях машинобудування у 2012 році, млрд. дол. США.

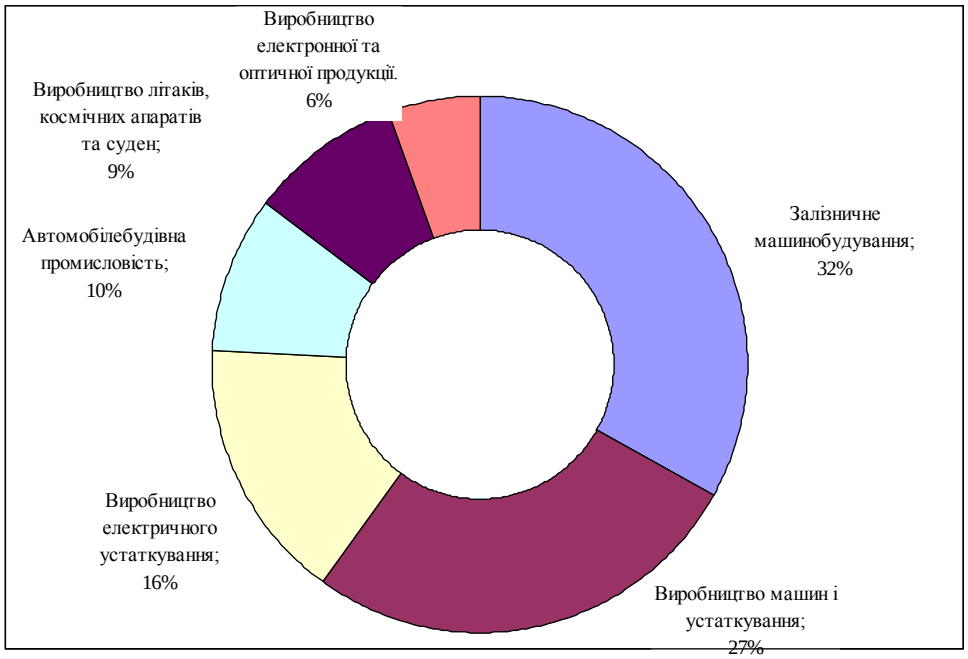

Рис. 2. Структура випуску продукції підгалузями сектору машинобудування в Україні, млрд. дол. США, 2012 р.

Протягом 2014-2016 років спостерігались докорінні зміни в машинобудуванні, пов'язані, у першу чергу із переорієнтацією виробництва з ринку РФ на інші міжнародні ринки. Це помітно відбилося на загальних обсягах виробництва і реалізації продукції. Якщо порівнювати із тенденціями, що спостерігались в ці часи в цілому по промисловості, то помітно значне відставання машинобудування по всіх результуючих показниках. Якщо промисловість в цілому і переробна промисловість, зокрема, демонстрували протягом 2010-2016 років поступове зростання, то машинобудування після 2012 року демонструвало спад, або майже непомітний приріст (рис. 3, табл. 1 і 2).

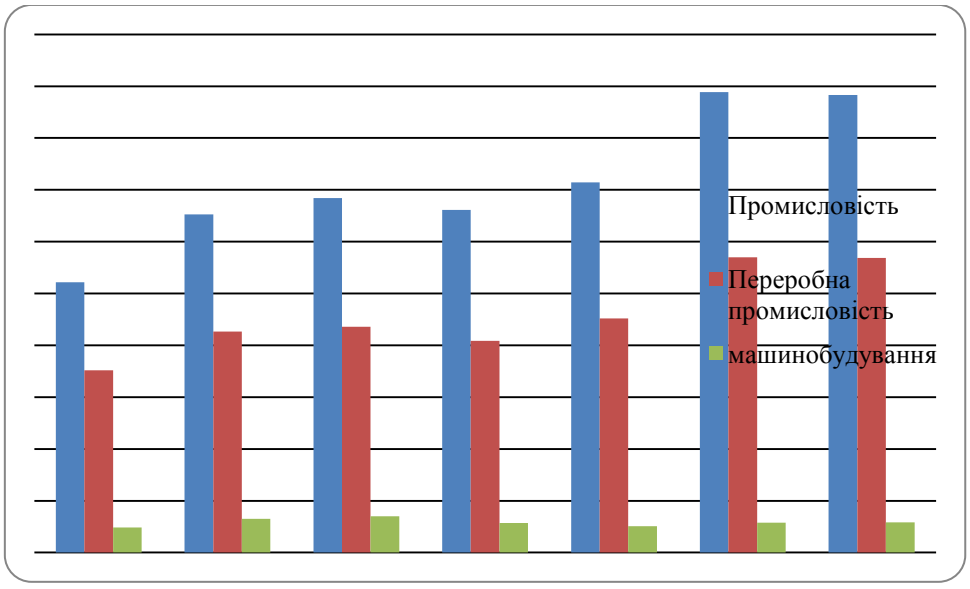

Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва промислової продукції по промисловості в цілому, галузях обробної промисловості та машинобудуванню, млн. грн.

Таблиця 1

Обсяги реалізації промислової продукції, млн. грн.

Сфери і галузі економіки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промисловість	1043110,8	1305308,0	1367925,5	1322408,4	1428839,1	1776603,7	1765582,8
Переробна промисловість	703340,0	852537,4	871146,6	817734,3	903735,3	1139213,2	1137055,4
Машинобудування	97056,9	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	116333,5

Складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

Таблиця 2

Темпи приросту обсягів виробництва, %

Сфери і галузі економіки	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промисловість	25,14	4,80	-3,33	8,05	24,34	-0,62
Переробна промисловість	21,21	2,18	-6,13	10,52	26,06	-0,19
Машинобудування	34,82	7,41	-18,94	-10,53	13,09	0,93

Складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

У зв'язку із скорочення обсягів випуску продукції, спостерігається скорочення части машинобудування у промисловості країни (табл. 3).

Таблиця 3

Частка підприємств переробної промисловості та машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва, %

Сфери і галузі економіки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промисловість	100	100	100	100	100	100	100
Переробна промисловість	67,4	65,3	63,7	61,8	63,3	64,1	64,4
Машинобудування	9,3	10,1	10,3	8,6	7,1	6,5	6,6

Складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

За підсумками 2014 року галузь посіла третє місце по обсягах реалізації продукції на експорт і забезпечила надходження 7,1 млрд. доларів США валютної виручки. З них 3 млрд. дол. виручки – це реалізація ядерних реакторів, котлів та машин і 2,7 млрд. дол. – електричні машини і обладнання. Це 5 і 6 місце в топ-10 експортних товарів України у 2014 році. Інша продукція машинобудування реалізовувалась у набагато менших обсягах. І, нажаль, за підсумками 2014 року машинобудівна галузь очолила список аутсайдерів – галузей, що продемонстрували найбільше падіння обсягів експорту продукції. Показник падіння обсягів реалізації склав -2,967 млн. дол. США. Проте, розрахунки доводять, що у відносних величинах воно було не такім вже і вражаючим – 0,04%.

Таблиця 4

Обчислення продуктивності праці машинобудування України та провідних країн світу – лідерів у галузі машинобудування

Показник	Україна (дані 2012 року)	Німеччина (дані 2010 року)	США	Японія	Китай
Обсяг виробництва продукції, млрд. дол. США	17,6	171,349	222	152	480
Кількість зайнятих на виробництві в галузі, тис. осіб	585	939	1130	658	6113
Продуктивність праці, тис. дол. США на особу	30,1	182,5	196,46	231,00	78,52

Обчислено автором за даними джерел [2, 3, 7, 10]

Ключовою проблемою машинобудування, як і усіх інших галузей виробництва в Україні, є низька продуктивність праці та великі проблеми із забезпеченням якості продукції. Для розуміння глибини існуючої прірви наведемо дані розрахунків (табл. 4).

Отже, продуктивність виробництва в Україні практично у сім разів відстає від показників Японії та США, в шість – від Німеччини, та більше ніж у два рази – від Китаю.

Складніше у числовому вимірі порівняти якість продукції. Але без розрахунків відомо, що товари з США, Японії та Німеччини, користуються набагато більшою довірою у споживачів ніж українські, які, нажаль, поступаються сьогодні надійністю та технологічністю, навіть, китайським.

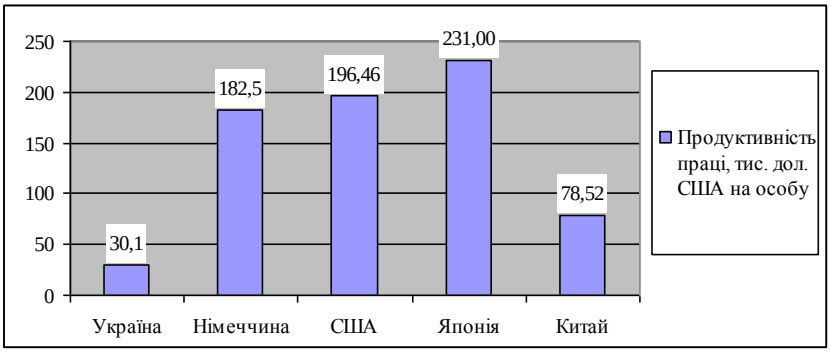

Рис. 4. Порівняння рівнів продуктивності праці на машинобудівних підприємства основних світових виробників

Лише невелика частина продукції машинобудування належить до товарів групи Б, тобто використовується безпосередньо для споживання. Більшість продукції, що випускають підприємства галузі, відноситься до товарів групи А (товари виробничого призначення, чи засоби виробництва) і реалізується на ринку B2B. Особливість галузі полягає, таким чином, у тому, що конкурентні переваги, що набуває машинобудування, трансформуються далі у відповідні конкурентні переваги тих галузей, що купують ці конкурентоздатні засоби виробництва (рис. 5).

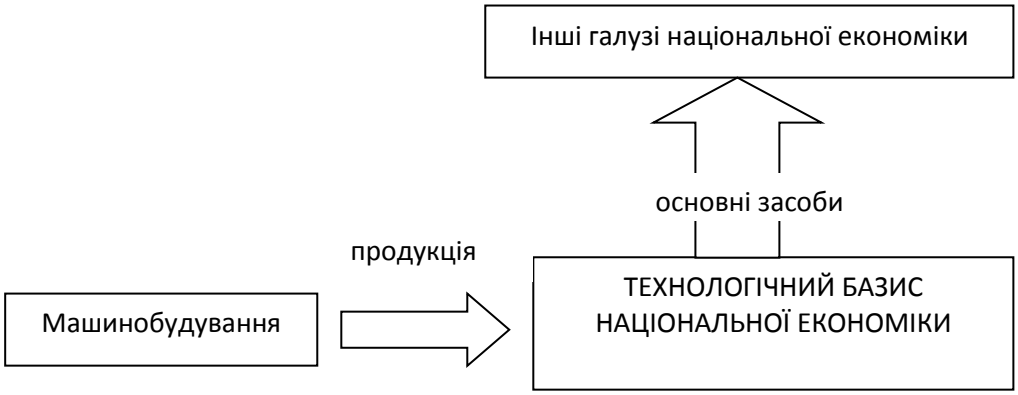

Рис. 5. Машинобудування як основа розвитку конкурентоспроможної економіки країни

З цієї точки зору українське машинобудування є надзвичайно перспективним, адже у нас розвинуті усі його підгалузі, що можуть стати основою для створення конкурентоспроможних кластерів (рис. 6). Державні і приватні інвестиції у даний сектор можуть і повинні стати потужним двигуном для розвитку економіки України. Крім того, такий розвиток галузі дозволить їй відчувати меншу залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків, де більш потужні гравці на сьогодні займають

лідируючи позиції і поступатись ними не мають жодного бажання. Проте, переорієнтація машинобудівного комплексу України з ринку РФ на ринки інших країн світу, вже давно стала об'єктивною реальністю, що виникла не з вини українських виробників.

Рис. 6. Структура машинобудування України як основа для розвитку конкурентоспроможних кластерів промислового, сільськогосподарського виробництва та невиробничої сфери

Отже, ми вважаємо, що будь-яка стратегія розвитку великого машинобудівного підприємства має бути спрямована на створення конкурентного ядра у вітчизняній промисловості і формування на цій основі кластера – територіального чи галузевого об'єднання підприємницьких структур. Саме такі кластери мають стати центрами зростання української економіки.

Для малих підприємств в галузі машинобудування також є безліч яскравих стратегічних можливостей. Досвід країн Європи і, зокрема, світового лідера в експорті продукції машинобудування – Німеччини, доводить, що більшість підприємств, представлених на ринку, є малими підприємствами, де працює здебільшого 7-10 осіб. Висока техніко-технологічна оснащеність та вдалий вибір стратегічних напрямків для розвитку дозволяє таким підприємствам бути вельми успішними і демонструвати високі показники продуктивності та прибутковості.

Теорія доводить, що малі підприємства на ринку маю обирати між стратегіями, що пов'язують досягнення успіху на ринку із певним кооперуванням діяльності із крупними підприємствами галузі [1]. Тому малі та середні машинобудівні підприємства можуть бути успішними із такими стратегіями як:

- стратегія копіювання, що передбачає випуск продукції, подібної до тієї, що пропонують великі підприємства-лідери ринку, але більш пристосованої до вимог конкретного ринку і за рахунок цього – більш привабливої для споживача;

- стратегія оптимального розміру, застосовується підприємствами, що сформували свою спеціалізацію у виробництві таких видів продукції, які не дають великим виробникам можливості заробити на ефекті масштабу, є малоприбутковими для великих виробників і тому, нецікавими для них;

- стратегія участі у продукті великої компанії, передбачає, що мале підприємство виконує окремі дрібні виробничі операції, які виведені із виробничого циклу великої компанії в межах політики виробничої дезінтеграції. Часто реалізується у формі виробничого аутсорсингу. Відома корпорація Тойта активно застосовує виробничий аутсорсинг по допоміжних і, навіть, основних виробничих операціях у своїй взаємодії з великою кількістю дрібних виробників у галузі машинобудування;

- стратегія використання переваг крупної компанії, передбачає використання малими підприємствами переваг, що сформовані великими, потужними і відомими ринку великими компаніями. Найкращим прикладом реалізації такої стратегії є франчайзинг, який менш розвинутий у галузі машинобудування ,але має усі можливості для розширення свого застосування у майбутньому.

Малі і середні підприємства галузі, таким чином, вирішать проблеми машинобудування пов’язані із низькою ефективністю деяких складових виробничого процесу для промислових «велетнів», забезпечать для споживачів можливість вибору більш диференційованої продукції, там, де це можливо і доцільно, розповсюдять вдалий досвід й технології виробництва та управління великих компаній малими коштами і зусиллями. Це підвищить ефективність функціонування галузі загалом і тому – її конкурентоздатність на світовому ринку.

Але ж все це потребує певної перебудови в усіх ланках й суб’єктах виробництва, реструктуризації виробничих, управлінських, фінансових процесів. І задля успішного вирішення цих складних завдань надзвичайно важливо враховувати тривалий досвід кращих світових виробників.

Висновки. Таким чином, дослідження доводять, що машинобудування є провідною галуззю економіки будь-якої економічно розвинутої країни. На його основі може бути вибудовано конкурентоспроможну національну економіку, адже саме галузі машинобудування створюють товари виробничого призначення, що використовуються підприємствами інших галузей у якості основних засобів. Галузь машинобудування як основа кластеру – ефективне рішення для поштовху до стрімкого розвитку української економіки. Такий розвиток галузі дозволить їй відчувати меншу залежність від кон’юнктури зовнішніх ринків, де більш потужні гравці на сьогодні займають лідируючи позиції і поступатись ними не мають жодного бажання. А також дозволить здійснити переорієнтацію машинобудівного комплексу України з не дружнього ринку РФ на ринки інших країн світу.

Нажаль, в останні роки вітчизняне машинобудування не демонструє позитивної динаміки розвитку. Ключовими проблемами галузі є низький рівень продуктивності праці, а також низька якість продукції. На їх вирішення має бути спрямована увага менеджменту українських машинобудівних підприємств у першу чергу. І подолати ці проблеми можна лише шляхом докорінної реструктуризації. Також керівництво підприємств має опанувати нові методи стратегічного управління й вдало застосовувати, розробляючи власні стратегії зростання на великих промислових виробництвах й обираючи між стандартними стратегіями, якщо це середні чи малі підприємства, що не мають можливостей для розробки власної стратегії.

Список використаної літератури

1. Ансофф І. Стратегічне управління: навч. посібник / І. Ансофф. – М.: Економіка, 2006.– 358 с.; Ansoff I. Stratehichne upravlinnia: navch. posibnyk / I. Ansoff. – M.: Ekonomika, 2006.– 358 s.

2. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи/Ю.М.Барташевська// Європейський вектор економічного розвитку. – 2010.- №1 (8).- С.19-25.; Bartashevska Yu.M. Rozvytok mashynobuduvannia Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy/Iu.M.Bartashevska// Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. – 2010.- №1 (8).- S.19-25.

3. Машиностроение Германии 2010. Обзор. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/1-maschinenbau_de_2010.pdf; Mashynostroenye Hermanyy 2010. Obzor. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu – http://www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/1-maschinenbau_de_2010.pdf

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua

5. Рейтинги найбільших компаній / Forbes Україна, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://forbes.net.ua/ua/ratings/3; Reitynhy naibilshykh kompanii / Forbes Ukraina, 2017. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu – http://forbes.net.ua/ua/ratings/3

6. Савченко С.М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць НАУ, № 29 (2011). Електронна версія. Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/288/277; Savchenko S.M. Konkurentospromozhnist ukrainskoho mashynobudivnoho kompleksu na zovnishnikh ta vnutrishnikh rynkakh / Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. Zbirnyk naukovykh prats NAU, № 29 (2011). Elektronna versiia. Rezhym dostupu: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/288/277

7. Саха Д., Джуччі Р., Науменко Д., Ковальчук А. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група, серпень 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_papers/German_advisory_group/PP_02_2014_ukr.pdf; Sakha D., Dzhuchchi R., Naumenko D., Kovalchuk A. Sektor mashynobuduvannia v Ukraini: stratehichni alternatyvy i korotkostrokovi zakhody z ohliadu na prypynennia torhivli z Rosiieiu / Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. Nimetska konsultatyvna hrupa, serpen 2014. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_papers/German_advisory_group/PP_02_2014_ukr.pdf

8. Ткачова Н.П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг / Н.П. Ткачова // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Сер. Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2011. – № 25. – С. 138-150; Tkachova N.P. Mashynobuduvannia Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku konkurentnykh perevah / N.P. Tkachova // Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut». – Ser. Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva. – 2011. – № 25. – S. 138-150

9. Chandler A.D. Jr. Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism / Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990

10. Crafting and executing strategy : the quest for competitive advantage : concepts and cases / Arthur A. Thompson, Jr., Margaret A. Peteraf, John E. Gamble, A.J. Strickland III. – Twentieth edition. New York McGraw-Hill. – 2016. – 366 p.

11. United Nations Conference on Trade and Development/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org

Стаття надійшла до редакції 18.04.2017.

V. Khrapkina, T. Kozhemiakina

DEVELOPMENT STRATEGIES CARRIED OUT BY THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

The current state of EI in Ukraine is analysed in the article. The existing problems of the industry are highlighted. The dynamics and structure of production of the machine-building enterprises of Ukraine are compared. Labour productivity of the Ukrainian enterprises and of the EU key players in the world market of EI are analysed. The strategic benefits of cluster development of the sector as the main engine of economic growth in Ukraine are determined. The basic development strategies that can be used by small and medium machine-building enterprises are formulated.

During 2014-2016 the radical changes in EI connected primarily with reorientation of production from the market of the Russian Federation to other international markets were observed. This significantly affected the total production and sales.

The key problem of EI, like all other industries in Ukraine, is low labour productivity and large problems with product quality.

Therefore the peculiarity of the industry is that the competitive advantages of EI acquires then are transformed into the appropriate competitive advantages of the industries which buy these competitive means of production. From this perspective Ukrainian EI is very promising, because we have developed all of its subsectors that may become the basis to create competitive clusters

Therefore, it is believed that any development strategy of machine-building enterprises should be aimed at creating a competitive core in the domestic industry and formatting with the reference on the basis of the cluster - regional or sectorial association of businesses. Such clusters have become centres of growth in Ukrainian economy. For small businesses in EI there are many interesting strategic opportunities. The experience of the European countries and, in particular, of the world leader in exports of engineering products - Germany, proves that most companies in the market are small businesses.

Thus, the studies proves that EI is the leading sector of the economy of any developed country. On this basis, competitive national economy can be built, because the sectors of EI creates the capital goods used by companies in other industries as means of production.

EI as a basis of the cluster is an effective solution for the rapid development of Ukrainian economy. Such development of the industry will allow to become less dependent on external markets, where more powerful players occupy leading positions and do not have any desire to take back seats. Also it will allow to reorientate EI complex of Ukraine from not friendly market of the Russian Federation to the markets of other countries of the world.

Unfortunately, during recent years, domestic EI has not shown any positive dynamics in its development. The key challenges of the industry are: low labour productivity and poor quality of the products.

First of all the attention of management of Ukrainian EI companies should be directed to manage these challenges. And these problems can be overcome only through radical restructuring. Also, the management of the companies have to learn new methods of strategic

management and successfully apply them developing own growth strategies for major industrial productions and choosing between standard strategies when it comes to small or medium businesses that do not have opportunities to develop their own strategies.

Key words: *EI, strategy, development, exports, restructuring.*

УДК 336.012.23

П. О. Скок

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ Й ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутнісні характеристики та особливості використання основних інструментів фінансово-економічної політики держави у сфері підтримки підприємницької діяльності. Проаналізовано різновиди субсидій, які можуть надаватись державою суб'єктам господарювання за класифікацією Світової організації торгівлі. Визначено принципову різницю і механізми надання адресних і неадресних субсидій. Досліджено вплив субсидій на конкурентне середовище і умови зовнішньої торгівлі. Окреслено особливості світового досвіду у використанні практик державного субсидування підприємств на сучасному етапі.

Ключові слова: *фінансовий трансфер, субсидія, податкові стимули, державна підтримка, конкуренція, фінансово-економічна політика.*

Постановка проблеми. Державна фінансова політика має досліджуватись як вагома складова системи економічного регулювання, підвищення дієвості бюджетної та монетарної політики сприятиме посиленню результативності структурних змін економіки. В умовах трансформаційних перетворень посилюється необхідність стимулювання ділової та інвестиційної активності, вдосконалення механізму фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Державна підтримка підприємницької діяльності може здійснюватися з використанням широкого кола доступних для держави фінансових інструментів. Ключовою особливістю інструментів фінансово-економічної політики підтримки підприємств державою є те, що їх застосування потребує безпосереднього виділення коштів з бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутнісних характеристик та особливостей використання інструментів фінансово-економічної політики держави на сучасному етапі присвячено наукові праці низки вчених-економістів, таких як У.В. Ковалишин [1], О.В. Процько [2], Е.І. Гатаулліна [3], Г.М. Степанова [4], В.М. Шелудько [5] та ін. Доробок зазначених вчених містить ґрунтовні розвідки з питань використання фінансових інструментів в умовах розгортання кризових ситуацій в економіці, оцінку практики їх використання в Україні, а також взаємозв'язку між фінансовою політикою та економічним зростанням. Втім, особливостям використання інструментів фінансової політики в контексті розвитку міжнародних економічних відносин залишається присвячено недостатньо уваги, що визначає необхідність подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Поняття субсидії визначається як всі форми втручання держави в економічну діяльність, внаслідок яких змінюються ціни на товари або на фактори виробництва (а також умови конкуренції) на користь окремих підприємств або сфер економічної діяльності [6, с. 188-189].

Міністерство фінансів Німеччини не відносить до субсидій витрати, спрямовані на виконання загальнодержавних функцій, наприклад, витрати на оборону або на проведення фундаментальних наукових досліджень. Але на практиці розподілити, які з витрат спрямовуються на підтримку підприємства, а які на реалізацію загальнодержавних функцій, може бути складно.

Субсидією також вважається фінансовий трансфер на користь підприємств, тобто це поняття трактується у вузькому контексті. Для визначення субсидії у широкому контексті застосовується поняття «державної допомоги» (state aid), яка визначається як «форми сприяння, що здійснюються державними органами або органами, що фінансуються за державний кошт, які надаються підприємствам на дискреційній основі, та які мають потенціал до викривлення конкуренції та нанесення шкоди торгівлі» [7].

У рамках Угоди СОТ про субсидії та компенсаційні заходи до поняття субсидії відноситься фінансове сприяння, що надається на території країни-члена СОТ урядом або будь-яким державним органом у вигляді наступних бюджетно-податкових інструментів:

- пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов’язань (наприклад, гарантій за позиками);
- відмова від доходів, що йому належать, або їх нестягнення (наприклад, податкові кредити);
- надання товарів та послуг, крім загальної інфраструктури, або закуповування товарів чи послуг;
- здійснення платежів до механізму фінансування, або доручення приватній установі виконувати одну чи більше функцій, означених вище, які б за звичайних умов виконувалися урядом.

Оскільки різні субсидії мають різний вплив на конкуренцію та торгівлю, Угода СОТ передбачає диференційований підхід до використання різних субсидій. Так, Угодою обмежується використання лише адресних субсидій, які спотворюють вільну конкуренцію, викривлюють розподіл ресурсів в економіці та завдають шкоди торгівлі. У той самий час застосування неадресних субсидій дозволяється і не обмежуються в рамках СОТ, оскільки вони не справляють значного негативного впливу на конкуренцію та торгівлю.

Неадресною є субсидія, яка надається на основі об'єктивного критерію (наприклад, кількість працівників або розмір підприємств) та не створює переваг для окремих підприємств чи галузей відносно інших. Такі субсидії є дозволеними в рамках СОТ, і тому уряди країн-членів СОТ можуть вільно використовувати цей інструмент для вирішення економічних та соціальних завдань. До неадресних субсидій, які економічна наука визначає як нейтральні та недискримінаційні, не застосовуються компенсаційні заходи [8, с. 15-16].

Субсидія є неадресною, якщо існує загальнодоступне автоматичне право на її отримання за умови дотримання об’єктивних економічних критеріїв та вимог, а саме:

- чітко встановлені критерії, які визначають право на отримання та розмір субсидії;
- право на отримання субсидії є загальнодоступним і автоматичним;
- субсидія є горизонтальною у застосуванні;
- критерії та умови надання субсидії суворо дотримуються та піддаються перевірці [9].

У зв’язку з тим, що Угода про субсидії і компенсаційні заходи забороняє одні інструменти стимулювання вітчизняного виробництва, проте дозволяє інші, існує необхідність пошуку та розроблення ефективних програм та механізмів субсидування в

рамках загальноприйнятих міжнародних норм.

Напрями неадресних горизонтальних програм субсидування, які можна вільно використовувати в рамках СОТ для вирішення економічних та соціальних завдань, включають наступні:

– державна підтримка науково-дослідної діяльності підприємств (вивчення інформації та проведення досліджень, необхідних для розвитку технологічних потужностей, впровадження інновацій, управлінських технологій та адаптації до міжнародних стандартів);

– послуги у сфері маркетингу – сприяння проведенню маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту: технічні стандарти та вимоги щодо якості, маркетингові канали збуту, потреби та уподобання зарубіжних споживачів тощо;

– сприяння впровадженню міжнародних стандартів якості;

– розвиток загальної інфраструктури обслуговування виробництва та експорту;

– навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;

– підтримка малого бізнесу;

– впровадження підприємствами нових стандартів охорони довкілля.

Різні застосування терміну субсидії згідно різноманітних підходів призводить до того, що порівняння статистики по субсидіям з різних джерел може бути абсолютно недоречним, оскільки визначення даного поняття різниться у підходах різних дослідників та організацій. Наприклад, відповідно до системи національних рахунків при розрахунку обсягів субсидії не враховуються податкові пільги та пільгові кредити. Але вони включаються до звіту Міністерства фінансів Німеччини з субсидій. У свою чергу даний звіт не включає підтримку науково-дослідних розробок. При цьому звіт Міністерства фінансів Німеччини може включати до субсидій низку заходів, які згідно підходів ЄС не вважатимуться державною допомогою, оскільки не впливають на конкуренцію на спільному ринку ЄС.

На основі узагальнення різних підходів до визначення поняття державної підтримки підприємств слід виокремити наступні її ознаки:

− створення вигоди для підприємств, яка може проявлятися у вигляді відхилення цін на кінцеві споживчі товари і фактори виробництва від рівноважних або у збільшенні обсягів виробництва;

− можливість визначення фінансової оцінки вигід, тобто грошової суми, на яку збільшуються доходи суб’єкта господарювання або скорочуються його витрати в результаті застосування інструментів фінансово-економічної політики;

− порушення умов конкуренції;

− відсутність зв’язку з безпосереднім виконанням державою її економічних функцій.

Спотворення конкуренції може бути особливо суттєвим, якщо одержувач допомоги має ринкову владу: тоді захід допомоги лише зміцнює це панування та послаблює конкурентні позиції інших суб’єктів господарювання [10, с. 283].

Виходячи з наведених ознак «державної підтримки підприємств», дане поняття можна визначити як заходи фінансово-економічної політики, які безпосередньо не належать до функцій держави щодо надання суспільних благ і спрямовані на створення преференційних умов діяльності окремих підприємств або сфер економіки, забезпечуючи збільшення їх доходів або скорочення витрат.

Запропонованому визначенню державної підтримки підприємств відповідають наступне інструменти фінансово-економічної політики: пряме бюджетне фінансування діяльності підприємств, податкові пільги, повне або часткове покриття державою відсотків за кредитами, державні гарантії за кредитами, списання заборгованості по

податкам та податковим зборам, регульовані тарифи на товари чи послуги, що надаються державою або державними підприємствами.

Використання того чи іншого інструменту державної підтримки підприємств буде залежати від тих цілей, яких намагається досягти держава, підтримуючи той чи інший напрямок. Наприклад, державна підтримка науково-дослідної діяльності підприємств за допомогою різних інструментів – у вигляді податкових пільг або бюджетного фінансування – матиме неоднаковий вплив на інноваційну активність суб'єктів господарювання.

Так, застосування податкових стимулів, на відміну від бюджетного фінансування, дозволяють обирати перспективні науково-дослідні проекти внаслідок дії ринкового механізму. Такі стимули можуть бути особливо важливими для наукових розробок на малих та середніх підприємствах, в той час як уряд, який має відповідні повноваження для проведення тендеру щодо надання бюджетного фінансування, може не роздягати мале підприємство як потенційного отримувача допомоги. Таким чином, за допомогою податкових пільг існує можливість забезпечити доступ до державної підтримки більш широкого кола підприємств, ніж шляхом бюджетного фінансування або державних закупівель.

Державна підтримка наукових досліджень приватного сектору може мати значний вплив на інноваційний розвиток країни, але за умови створення відповідного клімату для ведення підприємницької діяльності. У той же час, розвинуті країни (як наприклад Швейцарія) забезпечують високий рівень інвестицій приватного сектору у наукові дослідження і без значного державного втручання за рахунок створення хороших умов здійснення підприємницької діяльності та забезпечення високого рівня розвитку науково-дослідної інфраструктури та людського капіталу.

Застосування податкових стимулів для науково-дослідної діяльності зазвичай передбачає визначення:

- цільової групи отримувачів, тобто для всіх компаній чи тільки для певної групи, зокрема малих та середніх підприємств. Вона може визначатися шляхом встановлення або верхньої межі для суми податкової пільги (розмір цієї суми для великої компанії може вважатися незначним, тоді як для малого або середнього підприємства – порівняно великим), або більш високих пільгових ставок оподаткування для малих та середніх підприємств;
- поняття науково-дослідної діяльності для цілей податкової пільги та, якщо необхідно, видів такої діяльності або сфер застосування;
- склад витрат на науково-дослідну діяльність, що будуть враховуватись при визначенні податкової пільги. До таких витрат відносять витрати на заробітну плату наукового персоналу, поточні витрати на наукові дослідження, в деяких випадках – капітальні витрати (наприклад, на придбання обладнання);
- можливостей перенесення витрат на науково-дослідну діяльність на минулі чи майбутні періоди. Це особливо важливо для невеликих фірм, діяльність яких внаслідок інвестицій у науково-дослідні розробки на початкових етапах може бути збитковою і лише у подальшому приносити прибутки [11].

У сфері державної підтримки науково-дослідної діяльності підприємств застосування такого інструменту як податкові пільги забезпечує широкий доступ до такої підтримки різним суб'єктам господарювання. Цей інструмент дозволяє розвивати інноваційну діяльність за різними напрямами та видами діяльності. У свою чергу бюджетне фінансування зазвичай зосереджується на пріоритетних для економіки та суспільства напрямках науково-дослідних робіт.

Одним із специфічних інструментів фінансово-економічної політики держави є субсидування одних суб'єктів господарювання за рахунок інших. Воно відбувається у випадку, коли за рішенням уряду поставки певних товарів або надання послуг здійснюються за цінами нижчими, ніж ринкові. Наслідками таких рішень є недоотримання прибутку або нарощування збитків державної компанії, що є продавцем товару, та отримання додаткових доходів або зменшення витрат підприємств, які купують такі товари або користуються такими послугами.

Непрозорість даного виду субсидій часто не дозволяє оцінити дійсні обсяги її надання. Дана форма державної підтримки суб'єктів господарювання також не є кращим рішенням, оскільки замість стимулювання проектів з технологічного оновлення підприємств і відповідного скорочення споживання відповідних ресурсів, держава навпаки стимулює їх нарощення. У такому випадку першопричини неефективності роботи підприємства не усуваються. Відповідно до цього, субсидування одних підприємств за рахунок інших є одним з найменш прозорих та найбільш шкідливих інструментів фінансово-економічної політики.

Залежно від вибірковості застосування інструментів та заходів державної підтримки підприємств її можна поділити на горизонтальну та селективну. До селективної підтримки можна віднести інструменти та заходи, які поширюються на окремі види діяльності або підприємства, у той час як горизонтальна включає інструменти, спрямовані на підтримку максимально широкого кола учасників.

Застосування селективної державної підтримки передбачає наявність критеріїв, що обмежують можливості більшості суб'єктів господарювання скористатися відповідними бюджетно-податковими інструментами. Селективна державна підтримка створює преференційні умови для вибраних підприємств, при цьому інші компанії опиняються у менш вигідному становищі через відсутність таких умов або ж навіть зазнають негативного впливу від такої підтримки, оскільки змушені сплачувати більш високі податки для фінансування державою таких заходів. З огляду на це селективна державна підтримка є більш шкідливою для конкурентного середовища, аніж горизонтальна.

Одним із випадків селективної державної підтримки є так звана стратегія підтримки «національних чемпіонів», згідно якої держава підтримує великі компанії, які є лідерами на внутрішньому або міжнародному ринку. Одним з головних аргументів проти використання такої державної підтримки є висока ймовірність її запровадження не з огляду національних пріоритетів, а в результаті лобіювання інтересів зацікавлених промислових груп. Оскільки великі компанії забезпечують значні обсяги податкових надходжень до бюджету, а також є значними роботодавцями у межах країни, вони мають важелі впливу на державних службовців, що приймають рішення про надання державної підтримки.

Таким чином, головним недоліком селективної державної підтримки є те, що вона обмежує конкуренцію, що не тільки має негативний вплив на ті підприємства, що не одержують підтримки, але і не завжди стимулює тих, що таку підтримку отримують. На практиці ж не завжди можливо провести чітку межу між селективною та горизонтальною державною підтримкою, оскільки переважна більшість державного втручання, включаючи те, що призначене для горизонтальних цілей, надає переваги одним видам діяльності перед іншими.

Результати емпіричних досліджень показали, що вплив державної підтримки на продуктивність є позитивним у тому випадку, коли вона надається високо конкурентним секторам економіки або ж надається у спосіб, що дозволяє зберегти або посилити конкуренцію.

Для країн з невисоким рівнем доходу надзвичайно важливим є застосування горизонтальних заходів державної підтримки. Однак, більшість дослідників погоджуються з тим, що на етапі трансформації економіки до ринкових умов горизонтальна державна підтримка повинна бути доповнена селективними заходами. У такій ситуації правильний вибір секторів та галузей економіки стає ключовим фактором успіху державної підтримки, що має наступні передумови:

– орієнтація на «молоді», нетрадиційні галузі, що дозволить диверсифікувати структуру виробництва та сприятиме появі нових його видів;

– вибір галузей, що характеризуються високим рівнем внутрішньої конкуренції, або ж надання підтримки з метою збереження або стимулювання конкуренції;

– надання підтримки широкому колу підприємств у галузі;

– державна підтримка має бути інвестиційною, тобто орієнтованою на відновлення або збільшення прибутковості у майбутньому.

Таким чино, як свідчить світовий досвід, надання державою підтримки має бути лише в такому обсязі, який є необхідним і пропорційним цілі, що планується досягти. Саме за таких умов закладається механізм, який би дозволив порівнювати здобутки та реалії соціально-економічного життя із встановленими урядом пріоритетами розвитку країни [12, с. 264].

Можливості щодо здійснення регулювання економіки інструментами фінансово-економічної політики визначаються рівнем розвитку інституційного середовища, розвиненістю системи державного управління та її відповідністю ринковому середовищу, ступенем відповідності законодавства існуючим економічним реаліям.

Висновки. Мета фінансово-економічної політики держави полягає у створенні вигідних умов для окремих підприємств та порушенні умов конкуренції. Використання її інструментів потребує безпосереднього виділення коштів із державного бюджету країни або призводить до зменшення його доходної частини. Механізм надання державної підтримки підприємствам обумовлює її поділ на горизонтальну та селективну. Інструменти горизонтальної фінансово-економічної політики передбачають залучення найбільш широкого кола учасників і, тому, найменш негативно впливають на конкурентне середовище. Горизонтальна фінансово-економічна політики має на меті досягнення конкретних цілей, прикладами яких можуть бути підтримка малого та середнього підприємництва, захист навколишнього середовища, енергозбереження, зменшення рівнів безробіття, стимулювання інноваційної діяльності тощо. Найбільш популярними та широко застосовуваними інструментами фінансово-економічної політики у розвинутих країнах наразі виступають субсидії та податкові пільги. Складність порівняння обсягів наданих субсидій у різних країнах пояснюється використанням різних підходів до визначення поняття «субсидії».

Список використаної літератури

1. Ковалишин У.В. Облікова політика, як фінансово-економічний інструмент регулювання діяльності підприємства / У.В. Ковалишин // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(2). – С. 58-66; Kovalyshyn U.V. Oblikova polityka, yak finansovo-ekonomichnyi instrument rehuliuvannia diialnosti pidpryiemstva / U.V. Kovalyshyn // Ekonomichni nauky. Seriia: Oblik i finansy. – 2010. – Vyp. 7(2). – S. 58-66.

2. Процько О.В. Нетрадиційний інструментарій грошово-кредитної політики в умовах глобальної фінансової кризи: особливості застосування / О.В. Процько // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2011. – Вип. 9. – С. 182-191; Protsko O.V. Netradytsiinyi instrumentarii hroshovo-kredytnoi

polityky v umovakh hlobalnoi finansovoi kryzy: osoblyvosti zastosuvannia / O.V. Protsko // Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriia : Ekonomika. – 2011. – Vyp. 9. – S. 182-191.

3. Гатаулліна Е.І. Державна фінансова політика як інструмент економічного зростання / Е.І. Гатаулліна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3. – С. 220-228; Hataullina E.I. Derzhavna finansova polityka yak instrument ekonomichnoho zrostannia / E.I. Hataullina // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 3. – S. 220-228.

4. Степанова Г.М. Фінансова політика як інструмент економічного розвитку країни / Г.М. Степанова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3. – С. 271-281; Stepanova H.M. Finansova polityka yak instrument ekonomichnoho rozvytku krainy / H.M. Stepanova // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 3. – S. 271-281.

5. Шелудько В.М. Оцінка практики застосування інструментів фінансової та грошової політик в Україні / В.М. Шелудько, О.В. Вірченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 107-108. – С. 114-117; Sheludko V.M. Otsinka praktyky zastosuvannia instrumentiv finansovoi ta hroshovoi polityk v Ukraini / V.M. Sheludko, O.V. Virchenko // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2009. – Vyp. 107-108. – S. 114-117.

6. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.; Lunina I.O. Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhetnykh vidnosyn: monohrafiia / I.O. Lunina. – K.: Naukova dumka, 2006. – 432 s.

7. Про державну допомогу суб'єктам господарювання / Закон України № 1555-VII від 1 липня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1555-18; Pro derzhavnu dopomohu subiektam hospodariuvannia / Zakon Ukrainy # 1555-VII vid 1 lypnia 2014 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1555-18.

8. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / За ред. Касьянова С. – К.: Нора-Друк, 2014. – 86 с.; Derzhavna dopomoha vyrobnykam v Ukraini: reformuvannia vidpovidno do norm SOT ta YeS / Za red. Kasianova S. – K.: Nora-Druk, 2014. – 86 s.

9. Угода про субсидії та компенсаційні заходи СОТ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua; Uhoda pro subsydii ta kompensatsiini zakhody SOT vid 15.04.1994 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua.

10. Бугаєнко Н. М. Формування ефективної системи контролю за наданням та використанням державної допомоги в Україні // Сталий розвиток економіки. – 2011. – №3(6). – С. 282-287; Buhaienko N. M. Formuvannia efektyvnoi systemy kontroliu za nadanniam ta vykorystanniam derzhavnoi dopomohy v Ukraini // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2011. – #3(6). – S. 282-287.

11. R&D tax incentives: rationale, design, evaluation / The Organization for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.oecd.org/sti/ind/46352862.pdf.

12. Бугаєнко Н. М. Особливості регулювання державної допомоги на регіональні цілі розвитку в Україні // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 2 ч. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи / ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. Фіялка. – К.: КНЕУ, 2011. –

Ч. 1. – С. 263-270; Buhaienko N. M. Osoblyvosti rehuliuvannia derzhavnoi dopomohy na rehionalni tsili rozvytku v Ukraini // Formuvannia rynkovoi ekonomiky: zb. nauk. prats. – Spets. vyp.: u 2 ch. Rehionalnyi rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy / DVNZ «Kyivskyi nats. ekon. un-t im. V. Hetmana»; vidp. red. S. Fiialka. – K.: KNEU, 2011. – Ch. 1. – S. 263-270.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2017.

P.O. Skok

KEY INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF FINANCIAL-ECONOMIC POLICY

The article discusses the essential characteristics and features of using basic tools of financial and economic policy in the field of business support. The author stresses that state financial policy is to be investigated as weighty component of economic regulation because strengthening the effectiveness of fiscal and monetary policy can strengthen effectiveness of structural changes in the economy. State support of entrepreneurship can be implemented using a wide range of available financial instruments, the main of which is the subsidy. Along with this, the key feature of all instruments and mechanisms of financial-economic policy is that they require direct funding from the budget. The concept of subsidy defined as all forms of state intervention in the economy, which resulted in changing the prices of goods and factors of production (and competition) in favor of certain enterprises. Subsidies are also considered as financial transfer in favor of companies, so this concept is interpreted in a narrow context.

Different application of the term subsidies under various approaches leads to difficulty in comparing the volume of subsidies in different countries. Since different subsidies have different effects on competition and trade, the WTO Agreement provides for a differentiated approach to the use of various subsidies. The Agreement limits only the use of targeted subsidies that distort free competition, resource allocation in the economy and harm trade. At the same time, the use of untargeted subsidies is permitted under WTO. Depending on the selectivity of tools and measures of government support, it can be divided into horizontal and selective. Selective support includes instruments and measures that apply to certain activities or enterprises, while the horizontal includes tools to support the widest range of participants. Application of horizontal measures of state support is very important for low income countries. However, most researchers agree that a transitional economy's horizontal state support should be complemented with selective one. One of the specific instruments of financial and economic policy is subsidizing some economic entities by others. It occurs when a government decides to supply certain goods or services at price lower than market one.

The results of the research make it possible to make a conclusion that state financial support should be provided only to the extent that is necessary and proportionate to the objectives to be achieved. Under these conditions, it is possible to compare achievements and realities of socio-economic life with the priorities set by the Government.

Key words: *financial transfers, subsidies, tax incentives, government support, competition, financial and economic policy.*

УДК 336.011

С. Г. Кузьмук

ІНФОРМАЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УСПІШНІСТЬ БІЗНЕСУ В РАМКАХ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.

У статті розглянуто основні теоретичні постулати сприйняття інформації як ресурсу, проаналізовано можливі напрямки використання інформаційних продуктів для розширення мережі збуту товарів, досліджено специфіку ведення реального бізнесу в Україні в контексті використання переваг інформаційних технологій.

***Ключові слова**: інформаційний ресурс, корпоративна соціальна мережа, реальний сектор економіки.*

Постановка проблеми. Характерними тенденціями сьогодення є перехід на перший ранг суспільства знань та інтелекту як визначника різної форми розвитку, що є безпосереднім наслідком бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та виходу на перший план сфери інформації. Такі процеси спровокували реорганізацію усіх інших сфер суспільства. Одним з найважливіших завдань науки визначено виховання компетентної особистості, яка здатна аналізувати та відфільтровувати інформацію та, спираючись на неї, приймати адекватні економічні рішення. Тому дослідження впливу інформації як економічного ресурсу на успішність бізнесу є актуальним в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення сутності інформації як економічного ресурсу та процесу її поширення розглядали вітчизняні вчені – Н. Дурова, В. Шкарупа та інші. Специфіку економічної та інформаційної поведінки суб'єктів господарювання досліджували вітчизняні вчені – О. Розум, В. Свириденко – та зарубіжні – В. Вишневський, П. Коллок та інші, однак проблема дотичності інформації й економіки та впливу інформаційного ресурсу на фінансову успішність бізнесу досліджена недостатньо.

Основний матеріал і результати. Досліджуючи різні форми інформаційних продуктів та їх вплив на економічні відносини, неможливо абстрагуватися від теоретичних досліджень в сфері поширення інформації та методології її сприйняття. Тут вченими запропоновано достатньо велику кількість дефініцій, основні з яких нами розглянуті нижче.

Базовою категорією в даному дослідженні є інформація – це засіб зниження невизначеності та ризику, що сприяє реалізації визначених цілей суб'єкта. У даному випадку враховується можливість інформації приносити ті або інші вигоди шляхом зниження невизначеності щодо поточної ситуації та її зміни в майбутньому [1]. Інформація, як і знання, безсумнівно, являють собою різновид економічних благ, адже вони задовольняють потреби суб'єктів економіки, а також використовуються в якості економічних ресурсів, оскільки при всьому достатку інформації існують фактори, які обмежують як можливості її отримання і створення нових знань, так і можливості її використання. З економічної точки зору цікавою для дослідження є можливість комерціалізації інформації, економічно вигідного її використання. Крім того, інформація і знання, матеріалізовані в засобах праці, інших предметах, виступають в якості об'єкта власності і є запорукою подальшого науково-технічного розвитку.

Як економічний ресурс інформація має ряд особливостей, що відрізняють її від традиційних факторів виробництва – землі (природних ресурсів), праці, капіталу.

Найбільш важливими властивостями інформації є невичерпність її в процесі використання, самозростання в процесі споживання, особлива невизначеність її корисності, відсутність залежності між вхідними обсягами знань і об'ємом нового створеного знання, висока мобільність як у просторі, так і в плані перетікання з одних наук в інші без втрати актуальності.

Одним з основних завдань дослідження взаємодії економіки та інформаційного ресурсу є, у вузькому розумінні, вплив останнього на поведінку економічних суб'єктів (мотивація до сплати податків, стимулювання збуту, обмеження монополізації ринку, захист національного товаровиробника, несправедлива конкуренція), а у більш широкому розумінні – розвиток інформаційної культури економічних агентів в питаннях господарювання. Інформаційна культура включає володіння вміннями і навичками оцінювати якість інформації, її достовірність, можливість застосування, сучасність, актуальність, повноту, впливовість, що є надзвичайно важливими навичками для економічних агентів при прийнятті рішень.

Сьогодні електронні засоби використовуються радше для комунікативної взаємодії, ніж для пасивного отримання інформації. Підґрунтям для комунікації у віртуальних спільнотах є поняття так званої «економіки дарування» (gift economy), де інформація розглядається як подарунок [2]. Суб'єкти такої комунікації надають інформацію для користування визначених реципієнтам або суспільству загалом, не розраховуючи на винагороду, але сподіваючись на дифузну взаємодію. Основним принципом «економіки дарування» є широкий інформаційний обмін, доступність якого забезпечується розвитком мережі Internet. Однак, в умовах використання інформації у віртуальних спільнотах без соціальних чи фінансових зобов'язань з'явився феномен «пасивного спостерігача» (lurker), який користується інформацією, але не робить власного внеску в комунікацію. Така комунікативно-пасивна поведінка називається фрілоудинг (від англ. freeloading – життя за чужий рахунок).

Інформаційні інструменти, що раніше планувалися як засоби комунікації, сьогодні використовуються в ролі повноцінних рекламних засобів. Ці зміни є логічними, адже користувачі Internet-ресурсів та учасники інших засобів комунікації є потенційними клієнтами для бізнесу. Однак, реклама є далеко не єдиним засобом для розвитку бізнесу для суб'єктів господарювання. Поширюючи інформацію про переваги вироблених товарів, суб'єкти реальної економіки забезпечують собі створення (підтримку) позитивного іміджу та налагоджують комунікацію з колегами, партнерами, а також можуть вирішувати кадрові питання. Однак, інформатизація суспільства, крім того, може негативно впливати на формування клієнтської бази у випадку витоку конфіденційної інформації до конкурентів або усвідомлення потенційними споживачами надмірного інформаційного тиску на них з боку конкретної фірми або сприйняття інформації рекламного характеру як спаму, що може викликати зворотну реакцію у споживачів та відмову від покупки товару.

Інноваційним інструментом розвитку бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності може бути корпоративна соціальна мережа, створена на базі корпоративної інформаційної системи компанії. Особливо актуальним дане питання є для компаній, філії яких розміщені у різних містах чи країнах. Позитивним прикладом запровадження соціальних мереж у бізнесі є досвід американської компанії Cisco Systems, Inc (http://www.cisco.com) – лідера мережевих технологій для Internet, спеціалісти якої працюють у різних країнах світу. Саме внутрішня соціальна корпоративна мережа, що була створена у 2007 році, дозволила організувати взаємодію між працівниками компанії для обміну інформацією, досвідом та обговорення проблемних питань без організації спеціальних фінансово витратних міжнародних конференцій.

Незважаючи на очевидний успіх закордонних компаній, дослідження українських науковців констатують, що більшість компаній взагалі не вивчають накопичену інформацію, яка зберігається в різноманітних базах інформаційних систем, не намагаються шукати за їх допомогою нових джерел прибутку [3]. Однак, керувати інформацією як ресурсом – означає керувати бізнесом, оскільки інформаційні технології все тісніше переплітаються з бізнес-процесами, тому що перші ідентифікують усі виробничі збої, накладки та прогалини, що підривають ефективність компанії. З іншої сторони, завдяки новим і IT-проектам і IT-пропозиціям маркетологів можна розширити сферу потенційних клієнтів, об'єднати базу потенційних клієнтів з CRM-системою і відслідковувати послідовність стосунків клієнта з компанією, що забезпечить підвищення якості контролю фірми за базою споживачів їх продукту.

Щодо можливості вирішення компанією кадрових питань через мережу Інтернет та соціальні мережі, то за результатами дослідження серед американських підприємств було отримано такі результати (Рис 1):

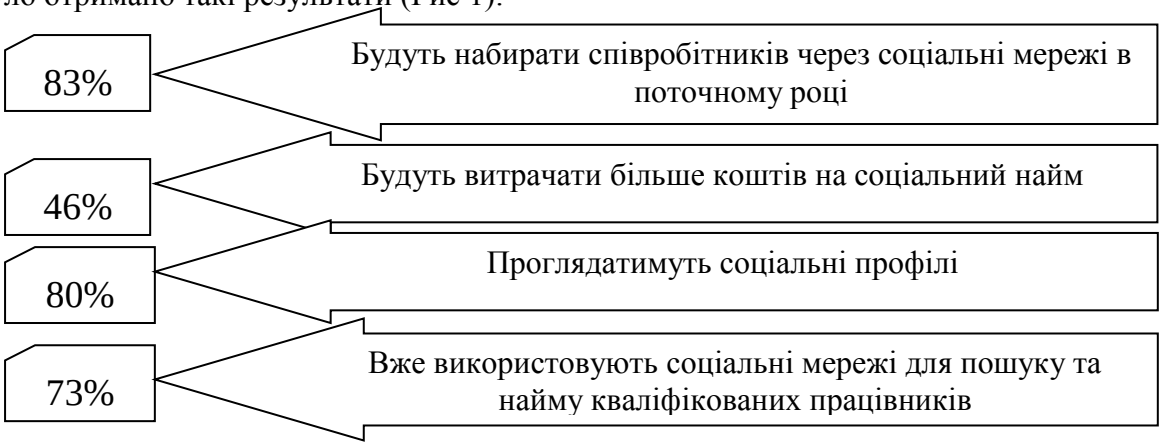

Рис 1. Результати опитування американських роботодавців [4].

В Україні практика використання соціальних мереж для пошуку працівників майже відсутня, і це є обмежуючим фактором для українських роботодавців, адже світовий досвід показав, що такий спосіб рекрутингу надає можливість не тільки істотної економії часу та зусиль менеджерів, але й значно заощаджує фінансові витрати підприємства на пошук і найм висококваліфікованих спеціалістів. Ще одним напрямком взаємопроникнення інформації та економіки є популяризація інтерактивного маркетингу, що здійснюється за допомогою інтерактивних комп'ютерних служб, які надають інформаційні послуги в режимі реального часу за допомогою інструментів електронної торгівлі. Іншою стороною безпосередньої дотичності інформаційного та економічного простору є стрімкий розвиток віртуальної економіки. Нова інфраструктура обслуговує різні бізнес-процеси в мережі Інтернет, наприклад інтернет-майданчики, дошки оголошень, платіжні системи, посередницькі та логістичні служби. Водночас все більш широке застосування знаходять різні електронні бізнес-помічники.

З вищенаведеного може скластися думка, що інформація може впливати на успішність компаній тільки в площині відносин бізнес-споживач, однак це не так, адже розвиток інформаційних технологій, крім того, забезпечує зручність та гнучкість взаємодії компаній та держави. Сприяє цьому державна політика інформатизації та впровадження інформаційних технологій у економічну діяльність, яка зафіксована у таких НПА, як Закон України від 9 січня 2007 року «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки», і Закон України від 4 лютого 1998 року «Про національну програму інформатизації», і Указ Президента України від

20 жовтня 2005 року «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій» та ін., а також у необхідність ведення публічної звітності для підприємств (наприклад, smida.gov.ua), що дозволяє достовірно оцінювати фінансові можливості потенційних партнерів та клієнтів.

Крім того, на електронній сторінці Державної фіскальної служби України [5] запропонована послуга «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера». Остання допоможе суб'єктові, що розпочинає господарські відносини з контрагентом, оцінити економічні ризики щодо таких відносин на основі наступної інформації: чи є такий партнер платником податку на додану вартість, чи є він банкрутом, чи наявний за визначеною в установчих документах адресою, чи є інструментом для мінімізації податків («податкова яма») та інше.

Для українських підприємств вже звичайною практикою стало подання податкових декларацій і звітності в електронній формі (у вигляді комп'ютерних файлів або по електронних каналах зв'язку), а також надання електронного підпису платникам податків за рахунок держави. Але в багатьох зарубіжних країнах у відкритому електронному доступі вже давно функціонують державні реєстри компаній, бази даних телефонних служб, інформаційні бази центральних банків, бюджетної системи, податкових та митних органів і т.д. Зокрема, в США і Японії існує можливість подання податкової звітності по мобільному телефону, а в Західній Європі функціонує система єдиного (міжнародного) номеру банківських рахунків [6]. Зарубіжні країни мають єдиний державний інформаційний ресурс стосовно даних про громадян, нерезидентів, платників податків, об'єкти оподаткування тощо, з доступом до нього в межах повноважень органів державної влади, прокуратури, місцевого самоврядування, правоохоронних органів, фізичних та юридичних осіб. В Україні ж сьогодні лише створюються аналогічні технічні можливості.

Сьогодні в Україні інформаційні технології використовуються в тому числі для моделювання бюджетних показників. Так, у 2010-2011 роках в Інституті кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України було виконано науково-дослідні роботи, результатом яких стало формування моделей прогнозування бюджетних показників для чотирьох областей – Вінницької, Житомирської, Полтавської та Черкаської в рамках розробки інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу (ІАСБП) [7]. Незважаючи на це, вчені доводять, що об'єктивною необхідністю забезпечення сприятливого середовища для розвитку бізнесу є створення єдиного інформаційного простору, адже об'єктивні знання, що зберігаються в інформаційних банках даних, тільки в тому разі можуть стати чинником прогресивних соціально-економічних якісних змін, коли вони знайдуть зацікавленого в них споживача і будуть йому доступні [8]. Перешкоджає даному процесові інформаційний монополізм управлінських та комерційних структур.

Висновки. Інформаційна діяльність як сукупність інформаційних процесів у суспільстві визначає економічний потенціал бізнесу нарівні з матеріальним виробництвом. Однак, винятковим фактором впливу поширюваних в Інтернеті або інших каналах зв'язку даних на поведінку та успішність економічних суб'єктів є компетентність інформаційного донора, що впливає на рівень повноти задоволення інформаційних потреб суб'єктів при прийнятті економічних рішень, базованих на отриманих даних, а також мінімізує оперування провокативними повідомленнями, нав'язливою рекламою, дезінформацією тощо.

Список використаної літератури

1. Дурова Н. А. Інформація як економічний ресурс [Електронний ресурс] / Н. А. Дурова. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://resursy.com/informatsiya-yak-

ekonomichnij-resurs/.; Durova N. A. Informatsiia yak ekonomichnyi resurs [Elektronnyi resurs] / N. A. Durova. – 2015. – Rezhym dostupu do resursu: http://resursy.com/informatsiya-yak-ekonomichnij-resurs/.;

2. Kollock P. The Economies of Online Cooperation: Gifts and Public Goods in Cyberspace [Electronic resource] / Peter Kollock // Routledge. – 1999. – Mode of access: https://wiki.cc.gatech.edu/scqualifier/images/b/b0/Kollock-Economies_of_online_cooperation.pdf.;

3. Свириденко В. Ю. Вплив інформаційних технологій на діяльність компаній в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / В. Ю. Свириденко // Національний університет ДПС України. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://nc.nusta.com.ua/Kyrsi%202012/KONFERENCIA.pdf; Svyrydenko V. Yu. Vplyv informatsiinykh tekhnolohii na diialnist kompanii v umovakh ekonomichnoi kryzy [Elektronnyi resurs] / V. Yu. Svyrydenko // Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy. – 2012. – Rezhym dostupu do resursu: http://nc.nusta.com.ua/Kyrsi%202012/KONFERENCIA.pdf;

4. Kasper K. Social Job Seekers Getting Ahead: Jobvite Survey Reveals One in Six Workers Successfully Used Social Networks to Get Hired [Electronic resource] / Kimberley Kasper. – 2011. – Mode of access: http://www.jobvite.com/press-releases/2011/social-job-seekers-getting-ahead-jobvite-survey-reveals-one-six-workers-successfully-used-social-networks-get-hired/;

5. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України: [Електронний ресурс]. – http://www.sfs.gov.ua; Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy: [Elektronnyi resurs]. – http://www.sfs.gov.ua;

6. Розум О. М. Інформаційне забезпечення органів ДПС України в умовах впровадження інформаційних технологій / О. М. Розум, О. О. Косиця // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці. – Ірпінь: Вид-во Національного університету ДПС України, 2012. – С. 140-146; Rozum O. M. Informatsiine zabezpechennia orhaniv DPS Ukrainy v umovakh vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii / O. M. Rozum, O. O. Kosytsia // Problemy vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii v ekonomitsi. – Irpin: Vyd-vo Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy, 2012. – C. 140-146;

7. Вишневский В. П. Как обосновать бюджетно-налоговую политику государства? Опыт научного проектирования и реализации автоматизированной системы сопровождения бюджетного процесса на региональном уровне [Электронный ресурс] / В. П. Вишневский, Р. Н. Лепа, А. В. Половян // НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – 2016. – Режим доступа к ресурсу: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevsky_Lepa_Polovyan.pdf; Vyshnevskyi V. P. Kak obosnovat biudzhetno-nalohovuiu polytyku hosudarstva? Opыt nauchnoho proektyrovanyia y realyzatsyy avtomatyzyrovannoi systemы soprovozhdenyia biudzhetnoho protsessa na rehyonalnom urovne [Эlektronnыi resurs] / V. P. Vyshnevskyi, R. N. Lepa, A. V. Polovian // NAN Ukraynы, Yn-t эkonomyky prom-sty. – 2016. – Rezhym dostupa k resursu: http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Vishnevsky_Lepa_Polovyan.pdf;

8. Шкарупа В. Питання щодо проблеми з'ясування сутності інформації та інформаційного простору як нових чинників суспільних правовідносин [Електронний ресурс] / В. Шкарупа, Т. Субіна // Правова інформатика. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/Zurnal/Zurnal-6.pdf; Shkarupa V. Pytannia shchodo problemy ziasuvannia sutnosti informatsii ta informatsiinoho prostoru yak novykh chynnykiv suspilnykh pravovidnosyn [Elektronnyi resurs] / V. Shkarupa, T. Subina // Pravova informatyka. – 2005. – Rezhym dostupu do resursu: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/Zurnal/Zurnal-6.pdf.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2017.

S. Kuzmuk

INFORMATION AS AN ECONOMIC RESOURCE AND ITS IMPACT ON BUSINESS SUCCESS WITHIN THE REAL ECONOMY OF UKRAINE

The article highlights information resource as one of the main factor that determines the success of economic subjects in conditions of instability. This study is important in terms of the transformation of the knowledge economy to be the basic element that affects the competitiveness of firms. The basic theoretical postulates of information dissemination and acceptance and basic definitions relating to information circulation are reviewed in the article. Information is considered as a means of reducing uncertainty and risk, which facilitates implementation of objectives defined by subjects. Information culture of economic agents is identified as one of the main objectives of the study of economics and information resources' interaction. It includes ownership and skills to assess the quality of information, its accuracy, applicability, modernity, relevance, completeness, influence, and those skills are extremely important when making decisions.

The possible uses of information flows for expanding of sales are analyzed in the article, because information tools which previously were used as a means of communication, are currently used as a full-fledged advertising materials. However advertising is not the only way to develop business for enterprises. Corporate social network created on the basis of a corporate information system is an innovative tool for business development and competitiveness increase. This issue is especially important for companies whose branches are located in different cities or countries. The article argues that the creation of a common information space is an objective necessity to ensure a favorable environment for business, because the objective knowledge, which is stored in information data banks, can be a factor of the progressive social and economic quality changes only when they find the interested consumer. The disadvantages of rapid informatization for business are shown in the article, the specifics of the real business in Ukraine in the context of taking advantage of information technology are studied, and the results are compared with other countries. A result of research found that information culture education and the ability to filter out the valuable information and distinguish between competent donors of information are prerequisites for the correct perception of information and its positive impact on economic decisions. In addition, the practice of foreign countries shows that intensive introduction of information technology helps to solve marketing problems and HR problems for business and facilitates the relationship with government.

***Key words**: information resource, corporate social network, real economy.*

УДК 658.1:336:631.162

О. В. Черниш

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто рівні та складові механізму управління кредитуванням виробничих підприємств. Висвітлено процес управління кредитним ризиком, який включає комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків. Намічені основні шляхи *зниження ризиків комерційних банків при кредитуванні є впровадження страхування кредитних ризиків.*

***Ключові слова:** кредитний механізм, кредитування, страхування, ризики,*

позичальник, кредитор, банк, кредит, управління.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління кредитуванням підприємств належить до злободенних економічних проблем, які вимагають як наукового, так і практичного вирішення. Зростаючий попит підприємств на кредитні ресурси залишається не реалізованим. Нестабільний фінансовий стан підприємств, відсутність ліквідного забезпечення та непомірно висока плата за користування кредитами стримує розвиток кредитних відносин. До того ж розробка заходів щодо зменшення ризиків неповернення кредитів не стала загальнообов'язковою процедурою у практиці управління як фінансово-кредитних установ так і підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних питань кредитування підприємств зробили такі вітчизняні вчені, як: В. М. Алексійчук, П. І. Гайдуцький, В. В. Гончаренко, О. Є. Ґудзь, М. Я. Дем'яненко, П. А. Лайко, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, Л. О. Першко, Г.І. Пиріг, М.П. Поліщук, П. Т. Саблук, А. М. Стельмащук, А. В. Чупіс та ін.

Виклад основного матеріалу. Важливим для розвитку країни, як зазначають фахівці, є фінансовий механізм. Основною складовою фінансового механізму виробничого виробництва в Україні на даний час є кредитний механізм фінансового забезпечення виробників. На думку П. Т. Саблука, кредитний механізм є сукупністю правил взаємовідносин кредитора й позичальника з приводу одержання позики для тимчасового користування та із системою гарантій своєчасного її повернення [5, с. 3-10]. У процесі дослідження вважаємо доцільним розглянути кредитний механізм, що охоплює мікро- та макрорівні (рис. 1.). При цьому до мікрорівня належить механізм фінансово-кредитної установи (кредитора) та підприємства (позичальника).

Механізм кредитування включає важелі, стимули та інструменти управління кредитними відносинами. Важелі – це методи цілеспрямованого впливу на процес прийняття рішень суб'єктами кредитних відносин. На вищому рівні держава в особі НБУ здійснює кредитну політику та регулює кредитні відносини шляхом встановлення облікової ставки НБУ та норм обов'язкових резервів комерційних банків. Фінансово-кредитні установи, в свою чергу, обумовлюючи умови кредитування, зокрема, ставку кредитування, обсяг кредиту та строк його погашення тощо, впливають на рішення виробничих підприємств щодо прийняття позики. Що ж до позичальників, то вони за рахунок економічних показників (прибутку) та власної поведінки визначають характер своїх кредитних відносин із кредитором.

Основним призначенням стимулюючих інструментів кредитного механізму є забезпечення правильності та законності перебігу процесу кредитування. На всіх рівнях регулювання стимулами є покарання у вигляді штрафних санкцій за порушення умов кредитного договору.

Конкретні заходи, що мають на меті управління кредитними відносинами, називаються інструментами кредитного механізму. Очевидно, що на рівні держави, макрорівні існує безліч таких інструментів, тому, на нашу думку, їх варто об'єднати в один блок – грошово-кредитна політика держави. Основні положення щодо грошово-кредитної політики фіксуються у законодавчо-нормативних актах. Останні визначають основні правила здійснення кредитних відносин та напрямки розвитку цих відносин [1, с. 127].

Слід зазначити, що залежно від напряму дії основних важелів управління і механізму на макрорівні визначають два різновиди кредитної політики. По-перше, це кредитна рестрикція (лат. «обмеження»), або політика «дорогих грошей», і, по-друге, кредитна експансія (лат. «розширення»), або політика «дешевих грошей» [1, с. 127-128].

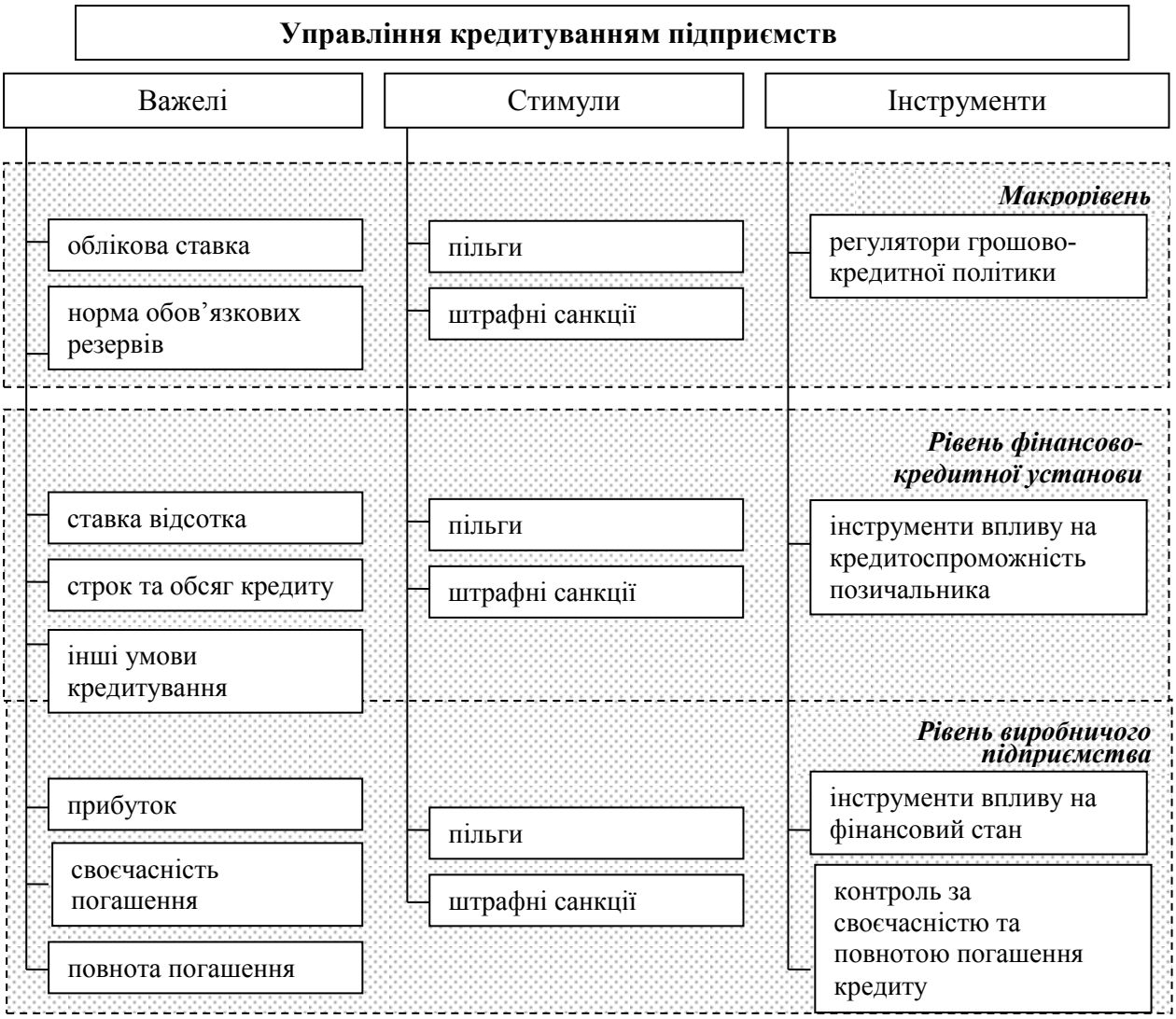

Рис. 1. Рівні та складові механізму управління кредитуванням підприємств

Управління кредитними відносинами здійснюється на кожному рівні кредитної системи: на рівні Національного банку, на рівні комерційних банків та підприємств. Положенням «Про кредитування» визначено, що на рівні комерційних банків при проведенні кредитної політики треба виходити із забезпечення інтересів банку та суб'єктів господарської діяльності із врахуванням загальнодержавних інтересів. Їм надається можливість самостійно визначати порядок залучення та використання коштів, а також проведення кредитних операцій, встановлення рівня відсоткових ставок та комісійних винагород. Банки відповідають за виконання зобов'язань перед клієнтами. Правлінням банку або Кредитним комітетом приймається рішення щодо надання кредитів позичальникам, яке оформляється протоколом [1, с. 127-128].

Рівень відсоткової ставки за міжбанківськими кредитами комерційні банки встановлюють виходячи із пропозиції на міжбанківському кредитному ринку та рівня облікової ставки. Одним з напрямів кредитної політики щодо ефективного використання кредитних ресурсів є забезпечення відповідності структури джерел коштів до структури активів балансів. Оптимізація здійснюється через видачу частини кредитних коштів у середньому на більший термін, ніж строковість коштів кредитного потенціалу.

Показниками ступеня термінової трансформації є співвідношення обсягів короткострокових та довгострокових активів і пасивів, розрив між якими дозволяє робити висновок про ступінь ризику ліквідності. Банківські та небанківські установи з надання кредитів повинні самостійно формувати свої кредитні ресурси. Врахування всіх факторів, які впливають на залучення коштів для поповнення кредитного потенціалу, має велике значення для ефективної діяльності фінансово-кредитних інститутів. Основним фактором формування кредитних ресурсів є обсяг тимчасово вільних коштів підприємств, організацій і населення, які використовуються залежно від прийнятої політики кредитних установ та визначають базу створення кредитних ресурсів. Слід констатувати, що зазначений чинник зумовлює вплив вторинного фактору, який пов'язаний з ефективною політикою використання кредитного ресурса, а саме: збільшення кількості клієнтів, зростання організаційної структури банків. У банківській практиці кредитування перевага надається клієнтам, які здійснюють господарську діяльність через даний банк. Особливе значення має збільшення чисельності постійних клієнтів, що призводить до стабільності депозитів та ліквідності банківського балансу.

Економічність та ефективність використання коштів підприємств безпосередньо позначаються на стабільності кредитних установ. Тому кредитна установа повинна бути поінформована щодо діяльності своїх клієнтів та систематично аналізувати такі показники їх господарювання: 1) ліквідність балансу; 2) рентабельність використання коштів; 3) швидкість обороту капіталу, зокрема обертання оборотних коштів, як реальний економічний критерій ступеня ліквідності; 4) плани виробництва та їх відповідність умовам ринкової кон'юнктури товарів; 5) технічний рівень підприємств і перспективи його розвитку; 6) питома вага продукції, що виробляється для експорту тощо.

В ефективній діяльності фінансово-кредитних установ велике значення відіграє аналіз кредитоспроможності клієнтів, оскільки від фінансового стану клієнтів залежить фінансове становище самого банку. Позичальники також повинні надавати певні гарантії, зокрема: заставу майна або прав, уступку вимог і прав, передачу права власності, гарантії і поручництва, страхування тощо. Важливим інструментом системи управління кредитними відносинами є контроль за цільовим використанням кредитних ресурсів. Підприємства теж повинні мати механізм управління кредитами. Він включає контроль за своєчасністю виплат за кредитними зобов'язаннями і аналіз власних можливостей сплати кредиту шляхом оцінки власного фінансового стану.

Вважаємо, що кредитна діяльність банків визначається факторами, від яких залежить ступінь кредитного ризику. Цими факторами є недосконалий менеджмент, неадекватний первинний капітал, кон'юнктурні коливання, НТП, конкуренція, економічні коливання тощо. Для управління ризиковими операціями банку необхідно оцінити ступінь впливу того чи іншого виду ризику. Саме на результати цієї оцінки мають спиратись рішення, що спрямовані на адекватне використання ризикових ситуацій та формування системи заходів, які зменшують небезпеку виникнення збитків банку.

Початковий етап кредитних досліджень повинен полягати в отриманні достатньо повної інформації про позичальника, в т.ч. про його фінансовий стан. Кредитні менеджери для отримання більш розширеної інформації про рівень надійності клієнта користуються послугами інших банків. Майже в кожному банку розроблена концепція градації підприємств за ступенем надійності позичальника. Перша група – категорія «А», – має незначний ризик. До неї належать урядові організації, націоналізовані промислові підприємства, вищі навчальні заклади, що фінансуються державою, комерційні компанії національного рівня. Відбір компаній в дану категорію проводиться згідно з повною інформацією про їх фінансовий стан. Клієнт, що потрапив

до даної групи, повинен проходити перевірку фінансового стану.

Категорія «Б» включає позичальників із звичайним комерційним ризиком. До неї відносять стабільні компанії, фінансове положення яких є стійким. У них немає проблем з оплатою рахунків, а дебіторська і кредиторська заборгованість не перевищують середнього рівня по галузі. Цю групу очолюють підприємства, які тривалий час менш успішно функціонують на ринку. Особи третьої групи – категорії «В» – це клієнти, які схильні не сплачувати за рахунками. В цю групу, як правило, потрапляють відносно стабільні організації, які мали певні затримки і проблеми щодо погашення попередніх кредитів. Четверта група – категорія «Г» – об'єднує позичальників із значним ризиком. До цієї групи належать підприємства, які є фінансово нестійкими, а тому їх ризики на повернення кредиту потребують підвищеної уваги з боку банку, оскільки можуть стати джерелом значних фінансових втрат. У зв'язку із цим необхідно якомога раніше виявляти клієнтів, що належать до даної групи. Їм потрібна допомога з розробці ефективних заходів та постійний контроль за фінансовим становищем.

П'ята категорія – «Д», до якої належать підприємства із неприйнятним рівнем ризику, включає підприємства із незадовільним фінансовим станом. Банк відмовляє їм у наданні послуг або пропонує найжорсткіші умови контролю протягом всього періоду кредитування. Необхідно зазначити, що більшість підприємств стикаються з тимчасовими фінансовими труднощами, а тому переведення їх до нижчої категорії є недоцільним. Ця проблема вирішується додаванням до літери «Д», що визначає останню групу ризику, літери «Х». Це означатиме, що для даного підприємства тимчасово припинено кредитування.

Основним джерелом внутрішньої інформації щодо фінансового стану позичальника є його фінансові звіти, особливо форми балансу та звіту про фінансові результати. Розрахунок фінансових коефіцієнтів дозволяє глибше проаналізувати стан справ даного підприємства та оцінити його здатність погасити позику вчасно та в повному обсязі. Паралельно вивчається репутація підприємства, його чесність, порядність, взаємовідносини з іншими банками, компетентність керівників, досвід і знання справи тощо [7, с. 223-227].

Необхідно зазначити, що процес прийняття рішення про надання кредиту складний і багатогранний. Проте реальність господарської ситуації не дає резерву часу для прийняття подібних рішень. Саме цим зумовлена необхідність автоматизації вказаної процедури прийняття банківських рішень, реалізацією якої є розробка експертної системи підтримки прийняття рішень про кредитування. У разі незадовільного фінансового стану підприємства підвищується рівень кредитного ризику [6, с. 22].

Важливим є процес управління кредитним ризиком, який включає комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та забезпечення неперервного виробничого процесу з метою повернення кредитних ресурсів. Як вважають більшість фахівців, управління ризиками – це безперервний процес, над яким треба працювати. Це означає, що виробник має займатися плануванням бізнесу, виробництвом, маркетингом, управлінням фінансовими ресурсами, юриспруденцією, управлінням кадрами і, водночас, включенням заходів з управління ризиком до кожного з цих етапів.

Процес управління ризиками можна розподілити на декілька етапів: 1) ідентифікацію можливих джерел ризику; 2) визначення ймовірних наслідків, що можуть трапитись (погода, ціни, урожайність т.д.; 3) вибір альтернативних стратегій управління ризиками; 4) визначення результатів реалізації кожної стратегії; 5) оцінка співвідношення між ризиками та прибутками [4, с. 24].

Механізми управління ризиками виробничих підприємств можна розділити на три рівні: 1) механізми, якими підприємство може самостійно скористатися, застосовуючи ефективні технології, диверсифікації виробництва, залучення висококваліфікованих спеціалістів, створення маркетингових схем; 2) механізми, для використання яких підприємство повинно звернутися до третьої особи – банку, страхової компанії, кредитної спілки, лізингової компанії тощо; 3) макроекономічні методи, тобто регуляторна політика уряду на ринку та державні програми підтримки галузі [8, с. 41-45].

Вважаємо, що однією із причин скрутного становища виробництва є відсутність контролю за кредитними ризиками. Внаслідок цього керівництво багатьох банків недовірливо ставиться до кредитування підприємств. На нашу думку, однією з умов зниження ризиків комерційних банків при кредитуванні є впровадження страхування кредитних ризиків. На вітчизняному кредитному ринку страхування кредитів практикується не так давно і не набуло необхідного розвитку. Існує кілька причин цього, а саме: висока вартість страхових послуг, складність процедури оформлення страхового договору, відсутність страхового аудиту, інформації про діяльність страхових компаній, а також відсутність кваліфікованих спеціалістів зі страхування ризиків [2 с. 86-90].

Загалом виробники частково ознайомлені із механізмом страхування, що доводить їх підготовленість до страхування кредитних ризиків. У фаховій літературі С. Л. Єфімов наводить таке визначення: «Кредитне страхування – це страхування на випадок смерті особи, що оформила купівлю у кредит». Також можна зустріти думку, що це вид страхування при заставі майна, за якого банк чи інша установа одночасно надають кредит і страхують майно, передане у заставу. У випадку непогашення основної суми боргу та відсотків за кредит заборгованість покривається за рахунок страхової суми. Загалом, кредитне страхування визначається як «господарський механізм, мета якого задовольнити випадкові оцінювані майнові потреби, які виникають з ризику неповернення кредиту, перерозподіливши втрати між суб'єктами кредитно-страхових відносин» [3, с. 222].

У вітчизняному страховому законодавстві стосовно страхування ризиків у кредитній сфері виділено три види страхування: страхування кредитів, страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту, страхування виданих та прийнятих гарантій. Слід зазначити й те, що інтерес виробників до страхування ризиків зростає. Однак слід зазначити, що в міжнародній страховій практиці видів кредитного страхування значно більше [3, с. 223].

Висновки. Таким чином, управління відносинами між кредитором та позичальником здійснюється як на рівні фінансово-кредитної установи, так і на рівні підприємства. Зазначене зумовило необхідність групування складових механізму за рівнями управління на ті, що належать до мікро- та макрорівнів. Однак формування пропозицій щодо вдосконалення кредитних відносин в сфері виробництва потребує не тільки теоретичного опрацювання особливостей кредитування підприємств та виділення найбільш прийнятних форм організації кредитування, але й дослідження проблем, які заважають нормальному функціонуванню кредитних механізмів та ідентифікації причин виникнення цих проблем на основі вивчення аналітичного матеріалу.

Список використаної літератури

1. Алексійчук В. М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК / В. М. Алексійчук. – [вид. 2-ге]. – К.: ІАУ, 1999. – 383 с.; Alekseichuk, V. M. Money and credit in the system of reproduction APK V. M. Alekseichuk. – [ed. 2-e]. – K.: science, 1999. – 383 p.

2. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2003. – №1. – С. 86-90; Gudz A. There. Provision of agricultural enterprises of credit resources / A. There. Gudz // Ekonomika APK. – 2003. – No. 1. – S. 86-90.

3. Єфимов С. Л. Енциклопедичний словник. Економіка й страхування / С.Л.Єфимов. – М., 1996. – 527 с.; Efimov S. L. Encyclopedic dictionary. Economics and insurance / Sec.L.Efimov. – M., 1996. – 527.

4. Олексієнко С. Управління ризиками в системі банківського менеджменту / С. Олексієнко // Банківська справа. – 1998. – №2. – С. 24.; Alekseenko S. risk Management in the banking management / S. Alekseenko // Banking. – 1998. – No. 2. – S. 24.

5. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3-10.; Sabluk P. T. the Economic mechanism of agriculture in a market economy / P. T. Sabluk // Economy of AIC. – 2007. – No. 2. – S. 3-10.

6. Черниш О. В. Управління кредитуванням сільськогосподарських підприємств: монографія / О. В. Черниш. – Житомир: Вид-во «Волинь», 2011. – 164 с.; Chernysh O. V. credit Management of agricultural enterprises: monograph / O.V. Chernysh. – Zhitomir: Type in "Volyn", 2011. – 164.

7. Черниш О. В. Проблеми аграрного кредитування в умовах трансформації АПК / О.В. Черниш // Вісник ДАЕУ. – 2007. – № 2. – С. 223-227; Chernysh O.V., Problems of agricultural credit in the transformation of the agricultural sector / O. V. Chernysh // Bulletin of DEW. – 2007. – No. 2. – S. 223-227.

8. Черниш О. В. Моделювання та розробка системи управління кредитними ризиками / О. В. Черниш // Вісник СНАУ. – Серія: «Фінанси і кредит». – 2011. – № 9/2 (44). – С. 41-45; Chernysh O.V. Modeling and development of a system of credit risk management / O. V. Chernysh // Bulletin SNAU. Series "Finance and credit". – 2011. – № 9/2 (44). – S. 41-45.

Стаття надійшла до редакції 25.01. 2017.

O.V. Chernysh

THE NATURE AND COMPONENTS OF THE CONTROL MECHANISM OF CREDITING OF THE ENTERPRISES

In the research process, reviewed credit mechanism covering the micro - macro level. It is determined that the credit facility includes leverage (the establishment of the NBU discount rate, reserve requirements of commercial banks; lending rates, the loan amount and terms of repayment; profit and so forth), incentives (punishment in the form of penalties for violation of the terms of the loan agreement) and instruments (the monetary policy of the state) the management of credit relations. It is theoretically proved that the management of credit relationships is carried out at each level of the credit system: at the level of the National Bank, at the level of commercial banks and enterprises. It is established that an important tool for the development of credit relations are the control over target use of credit resources.

The article describes the levels and components of the control mechanism of lending to industrial enterprises. Determined that the mechanism of credit management includes the monitoring of the timeliness of payments on credit obligations and analysis of own possibilities of paying of the loan by assessing their own financial condition. Reflected the process of credit risk management, which includes a range of activities aimed at minimizing risks. The factors that affect credit activities of banks and depends on the degree of credit risk

(inadequate management inadequate initial capital, fluctuations, NTP, competition, economic fluctuations, etc). It is established that the main ways to reduce risks of commercial banks in lending is the introduction of credit risk insurance. The reasons in the domestic credit market of credit insurance are: the high cost of insurance services, the complexity of the procedure of execution of insurance agreement, no insurance, audit, information about the activities of insurance companies and the lack of qualified professionals insurance.

Key words: *credit mechanism, credit, insurance, risk, the borrower, the lender, Bank, credit, management.*

УДК 338.47

Т.М. Тардаскіна, О.С. Павлюченко, М.П. Манько

ВПЛИВ ПОТОЧНОЇ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ GSM-ОПЕРАТОРА НА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ, З УРАХУВАННЯМ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ

У статті було проведено порівняльний аналіз поточної тарифної політики операторів мобільного зв'язку України, досліджено тарифну політику в умовах появи додаткових сервісів, а також відповідні зміни при визначенні конкурентної стратегії GSM-оператора.

Ключові слова*: тарифна політика, GSM-оператор, OTT-сервіси, рейтингова оцінка, експертна оцінка, конкурентні переваги, конкурентна стратегія.*

Вступ. Телекомунікаційний ринок є одним з найбільш перспективних та швидко зростаючих. Актуальність дослідження не викликає сумніву, тому що мобільний зв'язок сьогодні є однім з найбільш могутніх рушійних сил в індустрії телекомунікацій.

Основну частину доходів операторів мобільного зв'язку складають доходи від надання Інтернет-послуг, а саме надання Інтернету 3го покоління (3G). На 46 млн. українців припадає понад 55 млн. активованих мобільних номерів, ведеться активна боротьба за абонентів.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню теорії і практики конкурентоспроможності операторів телекомунікацій присвячено наукові праці таких авторів як В.М. Гранатуров [1], С.П. Воробієнко [1, 2], І.А. Кораблінова [3, 4], І.В. Литовченко [4], І.В. Булах [5], О.Е. Цендер [6], Т.О. С.С. Яременко [7] та ін.

Але проблеми взаємозв'язку між поточною тарифною політикою GSM-оператора та визначенням стратегії його розвитку потребують детальних досліджень.

Метою даної роботи є дослідження впливу поточної тарифної політики GSM-оператора на визначення стратегії його розвитку.

Основна частина. Для визначення оптимального співвідношення тарифів та якості послуг, нами проведено порівняльний аналіз внутрішньомережевих тарифів лідерів ринку мобільних послуг України, а саме: ПрАТ «Vodafone», ПрАТ «Київстар» та ТОВ «Lifecell».

Розглянувши пропозиції кожного оператора мобільного зв'язку, найбільш вигідними умовами для міжабонентських розмов та доступу до 3G Інтернету, стали тарифні пропозиції від ТОВ «Lifecell». Порівняльний аналіз внутрішньомережевих тарифів операторів мобільного зв'язку України наведено у табл. 1 [8…10].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз внутрішньомережевих тарифів [8…10]

Оператор	«Vodafone»				«Київстар» для смартфонів			«Lifecell» 3G+ Смартфон Ultra		
	Red XS	Red S	Red M	Red L	Онлайн	Онлайн +	Онлайн Екстра	S	M	L
Ціна, грн	35	50	70	150	50	65	125	35	65	125
Дзвінки в мережі	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт	Безліміт
Дзвінкі на інших операторів, хв	30	50	70	150	60	100	300	35	200	500
SMS	150 шт/ 1,50 грн	50	70	150	1 грн/50 (день)	1 грн/50 (день)	500	750	1000	1500
Інтернет	1Гб	2 Гб	4 Гб	6 Гб	2000 Мб	4000Мб	6000 Мб	1 ГБ 3G*	3 ГБ 3G*	8 ГБ 3G*
Додаткові послуги	Спеціальні роумінг - тарифи				Facebook (и Messenger), VK, OK, WhatsApp, Viber, Twitter, Wikipedia, MyBook, Smart Kyivstar	Facebook (и Messenger), VK, OK, WhatsApp, Viber, Twitter, Wikipedia, MyBook, Smart Kyivstar, Zvooq, Deezer, Fonoteka, Yandex.Music	Facebook (и Messenger), VK, OK, WhatsApp, Viber, Twitter, Wikipedia, MyBook, Smart Kyivstar, Zvooq, Deezer, Fonoteka, Yandex.Music, MEGOGO, Divan.TV, Мій Київстар, "Домашнє ТБ"		Facebook і VK не тарифікуються 6 місяців	

Мобільні розмови невпинно поступаються місцем текстовим повідомленням, відео-дзвінкам і дзвінкам за кордон. Відповідно мобільні оператори намагаються розширити мережі 3G, поліпшити якість передачі даних і пропонують клієнтам нові тарифи. Завдяки стрімкому розвитку 3G мереж з'являються різні месенджери з безкоштовними дзвінками за кордон та швидкісною передачею даних.

WhatsApp – найпопулярніший месенджер світу. На даний момент його аудиторія становить близько 800 млн. користувачів [11]. Досить простий і лаконічний інтерфейс, поєднаний із зручною функціональністю. На сьогоднішній день, WhatsApp повністю безкоштовний, як і всі інші.

Viber – другий за популярністю месенджер світу. В Україні цей месенджер встановлений на 65% всіх Android пристроїв [11]. Він «прив'язується» до номера телефону та дозволяє чат до 200 абонентів.

Skype – один з найстаріших месенджерів. На даний момент його аудиторія становить 560 млн. користувачів по всьому світу. Звичайно, з головним завданням, а це аудіо- і відеодзвінки, він справляється на відмінно [11].

З порівняльної табл. 2 ми бачимо, що для швидких повідомлень добре пасує WhatsApp, для спілкування з використанням графічних повідомлень – Viber, а для створення відео-конференції – Skype.

Таблиця 2

Месенджери і їх функції

	WhatsApp	Viber	Skype
Голосові дзвінки	Так	Так	Так
Відеодзвінки	Ні	Так	Так
Суб'єктивна якість зв'язку при голосових / відеодзвінках	4/-	4/3	4+/3+
Ідентифікатор	Номер телефону	Номер телефону	Логін
Стікери / Гифки	Ні/Ні	Так/Ні	Так/Ні
Підтримка швидкої відповіді на push-повідомлення	Повна	Повна	Часткова
Відправка медіафайлів / документів	Так/Ні	Так/Ні	Так/Ні
Групові чати	Так/25 чол	Так/200 чол	Так/300 чол
Десктопна / веб версія	Ні/Так	Так/Ні	Так/Так
Аудіоповідомлення	Так	Так	Ні
Звіт про доставку / прочитанні	Так/Так	Так/Так	Так/Так

В роботі проаналізована діяльність основних операторів мобільного зв'язку. Тарифи Lifecell є найбільш вигідними для користування. Мобільні оператори повинні переглядати свою політику з урахуванням додаткових сервісів, так як за ними майбутнє мобільної комунікації.

Для більшого розуміння щодо вибору оптимальної політики GSM – операторів України проведемо рейтингову оцінку, що є різновидом методу експертних процедур (табл. 3).

Для відображення значущості послуги в певній групі, скористаємось показником коефіцієнту значущості. Щодо групи основних послуг коефіцієнт значущості дорівнюватиме 1, щодо додаткових – 0,8. Підсумковий рейтинг складається за кожною з груп та в цілому як сума отриманих балів, помножених на відповідний коефіцієнт значущості, впорядкована за зменшенням. Для рейтингової оцінки нами були обрані:

- Оператор 1 – «Київстар», тарифний план – «Онлайн».

- Оператор 2 – «Vodafone», тарифний план – «Vodafone Red».
- Оператор 3 – «Lifecell», тарифний план – «3G+ Смартфон Ultra».

Таблиця 3

Рейтингова оцінка послуг операторів мобільного зв'язку України

Найменування послуги	Оператор 1 («Київстар», «Онлайн»)		Оператор 2 («Vodafone», «Vodafone Red»)		Оператор 3 («lifecell», «3G+ Смартфон Ultra»)	
	Об'єктивний показник	Оцінка (бал)	Об'єктивний показник	Оцінка (бал)	Об'єктивний показник	Оцінка (бал)
1	2	3	4	5	6	7
1. Основні						
Дзвінки на номери абонентів аналогічного оператора	Безкоштовно, за умови поповнення рахунку	3	Безкоштовно, за умови поповнення рахунку	3	Безкоштовно, за умови поповнення рахунку	3
Надсилання SMS абонентам аналогічного оператора	1,00 грн.	2	1,50 грн.	1	0,70 грн.	3
Дзвінки на номери абонентів іншого оператора	1,25 грн./хв	1	0,25 грн./хв	3	1 грн./хв	2
Надсилання SMS абонентам іншого оператора	1,00 грн.	2	1,50 грн.	1	0,70 грн.	3
Дзвінки на номери абонентів стаціонарного зв'язку	1,50 грн./хв	2	1,00 грн./хв	3	1,00 грн./хв	3
Плата за з'єднання	Не нараховується	3	Не нараховується	3	Не нараховується	3
Якість покриття	-	3	-	2	-	2
Підсумкова кількість балів	13		14		17	
2. Додаткові						
Надсилання MMS	1,00 грн.	2	0,50	3	1,30	1
Користування 3G	2000 Мб	3	2000 Мб	3	750 Мб	1
Підсумкова кількість балів	5*0,8=3,2		4*0,8=4,8		2*0,8=1,6	
Загальний підсумок балів	**17**		**18,8**		**18,6**	

Порогове значення рейтингової оцінки оберемо від 1 до 3 балів.

Ми бачимо, що перше місце між собою ділять «Vodafone» і «Lifecell» – обидва оператори надають свої послуги за доступними тарифами. Але це суперечливе питання, через те, що компанія «Київстар» має велику кількість доступу мобільних пристроїв до точок доступу до 3G мереж, і якість їх послуг набагато краще, ніж у його конкурентів.

Експертний аналіз було проведено на прикладі ПрАТ «Vodafone», через те, що виходячи з висновків рейтингової оцінки послуг мобільних операторів, Vodafone набрав найбільшу кількість балів.

Серед 20-ти незалежних експертів були опитані співробітники ПрАТ «Vodafone», а також абоненти мережі мобільного зв'язку «Vodafone».

Вони оцінювали діяльність оператора виходячи з критеріїв, що наведено у табл. 4. Розстановка рангів і розрахунок коефіцієнта конкордації наведено у табл. 5.

Вагу між критеріями експерти розподіляли таким чином, щоб в сумі вона дорівнювала 1, та жодне значення не повторювалося. Найбільш пріоритетним параметрам експерти виділяли більше значення, при цьому кожен параметр варіювався в діапазоні від 0,01 до 0,25 балів.

Також, для виявлення міри узгодженості думок експертів використовуємо коефіцієнт конкордації. Коефіцієнт конкордації Кендалла або по-іншому Коефіцієнт множинної рангової кореляції потрібен для того, щоб виявити узгодженість думок експертів по декільком факторам [12]. Спосіб розрахунку Коефіцієнту конкордації Кендалла можна провести за такими формулами (1):

$$W = \frac{1^2 S}{m^2\left(n^2 - n\right)} \tag{1}$$

де m - число експертів в групі;

n - число факторів,

S - сума квадратів різниць рангів (відхилень від середнього).

Сума квадратів різниць рангів S знаходиться за формулою 2.:

$$S = \sum_{i=1}^{n}\left(\sum_{j=1}^{m} R_{ij}\right)^2 - \frac{\left(\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} R_{ij}\right)^2}{n} \tag{2}$$

Якщо W <0.2 - 0.4, значить слабка узгодженість експертів, якщо

W> 0.6 - 0.8, то узгодженість експертів сильна.

Слабка узгодженість зазвичай є наслідком наступних причин [12]: в даній групі експертів дійсно відсутня спільність думок; всередині групи існують коаліції з високою узгодженістю думок, однак, узагальнені думки коаліцій протилежні.

Отже, отримаємо наступний висновки:

- сума квадратів різниць рангів S дорівнює 49366, а значить, скориставшись формулою 1 получимо W = 0,863;

- згідно до рівняння W > 0.8 вказує на сильну узгодженість експертів. Стандартне відхилення σ вказує на узгодженість експертів за окремими критеріями: найбільша узгодженість за «зоною дії мережі» (σ = 0,006), та найменша узгодженість за «якість послуги» (σ = 0,028).

З наведеної табл. 4 та табл. 5 та проведених оцінок, майже всі експерти обрали якість послуг, споживчу ціну послуги і зону дії мережі.

З розвитком технологій розвивається якість послуг, та, як наслідок вартість надання даних послуг. Із розвитком 3G технологій в країні, зростає і зона дії мережі. Все більш актуального значення набуває формування стратегії конкурентних переваг. Конкурентна стратегія - це узагальнена модель дій і сукупність правил, якими має керуватися підприємство при прийнятті рішень для досягнення і довгострокової підтримки конкурентоспроможності [4].

Таблиця 4

Оцінювання критеріїв діяльності ПрАТ «Vodafone» експертами

	Порядковий номер експерта																						
Критерії	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**	**20**	**∑**	**m̄**	**σ**
Якість послуги	0,21	0,25	0,25	0,25	0,3	0,25	0,25	0,25	0,25	0,3	0,25	0,2	0,25	0,25	0,25	0,19	0,23	0,25	0,2	0,25	**4,88**	**0,244**	**0,028**
Споживча ціна послуги	0,16	0,2	0,2	0,2	0,15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,15	0,2	0,25	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,25	0,2	**3,96**	**0,198**	**0,025**
Зона дії мережі	0,12	0,1	0,1	0,09	0,1	0,1	0,1	0,1	0,09	0,1	0,1	0,1	0,1	0,09	0,1	0,1	0,11	0,1	0,1	0,1	**2**	**0,100**	**0,006**
Широкий спектр надаваних послуг	0,11	0,09	0,08	0,1	0,09	0,09	0,09	0,09	0,1	0,09	0,09	0,09	0,08	0,08	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	**1,76**	**0,088**	**0,008**
Якість обслуговування	0,1	0,08	0,06	0,05	0,08	0,06	0,08	0,07	0,05	0,08	0,08	0,08	0,06	0,1	0,08	0,07	0,1	0,09	0,06	0,09	**1,52**	**0,076**	**0,016**
Вигідність тарифів	0,09	0,06	0,09	0,08	0,05	0,05	0,07	0,08	0,07	0,05	0,05	0,06	0,09	0,07	0,06	0,15	0,07	0,05	0,09	0,07	**1,45**	**0,073**	**0,023**
Імідж компанії	0,05	0,07	0,07	0,04	0,06	0,08	0,05	0,06	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,04	0,07	0,04	0,04	0,04	0,07	0,04	**1,18**	**0,059**	**0,015**
Оптимальний роумінг	0,01	0,05	0,04	0,03	0,07	0,01	0,04	0,02	0,03	0,04	0,06	0,02	0,05	0,03	0,05	0,03	0,06	0,07	0,04	0,06	**0,81**	**0,041**	**0,018**
Надійність постачальника послуг	0,06	0,03	0,05	0,07	0,04	0,03	0,06	0,05	0,04	0,06	0,03	0,04	0,04	0,01	0,04	0,06	0,05	0,01	0,03	0,05	**0,85**	**0,043**	**0,016**
Наявність додаткових послуг	0,04	0,01	0,02	0,06	0,01	0,07	0,03	0,03	0,06	0,01	0,01	0,01	0,03	0,06	0,03	0,01	0,01	0,06	0,05	0,03	**0,64**	**0,032**	**0,021**
Споживча новизна послуги	0,02	0,04	0,03	0,02	0,03	0,04	0,01	0,01	0,02	0,03	0,04	0,03	0,02	0,05	0,02	0,02	0,02	0,03	0,01	0,01	**0,5**	**0,025**	**0,011**
Наявність акцій та знижок	0,03	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,04	0,01	0,02	0,02	0,05	0,01	0,02	0,01	0,05	0,03	0,02	0,02	0,02	**0,45**	**0,023**	**0,012**

Таблиця 5

Розстановка рангів і розрахунок коефіцієнта конкордації

	Порядковий номер експерта																				
Критерії	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**	**20**	∑	$\sum^2$
Якість послуги	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	23	529
Споживча ціна послуги	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	37	1369
Зона дії мережі	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	64	4096
Широкий спектр надаваних послуг	4	4	5	3	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	86	7396
Якість обслуговування	5	5	7	8	5	7	5	6	8	5	5	5	7	3	5	6	4	4	7	4	111	12321
Вигідність тарифів	6	7	4	5	8	8	6	5	6	8	8	7	4	6	7	3	6	8	4	6	122	14884
Імідж компанії	8	6	6	9	7	5	8	7	5	6	6	6	6	9	6	9	9	9	6	9	142	20164
Оптимальний роумінг	12	8	9	10	6	12	9	11	10	9	7	11	8	10	8	10	7	6	9	7	179	32041
Надійність постачальника послуг	7	10	8	6	9	10	7	8	9	7	10	9	9	12	9	7	8	12	10	8	175	30625
Наявність додаткових послуг	9	12	11	7	12	6	10	10	7	12	12	12	10	7	10	12	12	7	8	10	196	38416
Споживча новизна послуги	11	9	10	11	10	9	12	12	11	10	9	10	11	8	11	11	11	10	12	12	210	44100
Наявність акцій та знижок	10	11	12	12	11	11	11	9	12	11	11	8	12	11	12	8	10	11	11	11	215	46225

Стратегія як засіб для досягнення перспективних цілей робить акцент на прогноз поведінки зовнішнього середовища і в цьому зв'язку аналіз можливостей функціонування і розвитку підприємства. Стратегія адаптивна до змін зовнішнього середовища і мобілізує ресурси підприємства, спрямовуючи їх на досягнення поставлених цілей. В даний час існує велика різноманітність стратегій. Стратегія – це набір правил для прийняття рішень, якими керується організація у своїй діяльності. Конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості послуги або бренду, які створюють для компанії певну перевагу над своїми прямими конкурентами [13]

Зараз «Vodafone» керується оборонною стратегією. Оборонна стратегія дозволяє утримати конкурентні позиції підприємства. Основна функція стратегії – активізувати співвідношення «витрати – результат». Конкурентна боротьба при такій стратегії ведеться не за оригінальністю товару (послуги) або технології, а за їхньою ціною, обсягами пропозиції і якістю [13].Але через вибір цієї стратегії, у «Vodafone» є деякі недоліки:

- нав'язування платних послуг своїм абонентам;
- перевод абонента на інший тарифний план без повідомлення;
- збільшення кількості суперників (інші оператори або віртуальні оператори, месенджери – споживають Інтернет-трафік, замість голосового);
- недостатній вибір тарифів задля передачі даних;
- не скрізь доступний зв'язок і слабо розвивається покриття 3G мереж;
- некомпетентні співробітники Call-центру.

У зв'язку з цим компанії «Vodafone» варто замислитися про застосування саме наступальної стратегії. Наступальна стратегія характерна для підприємств, які проектують та реалізують принципово новий товар (послугу) або технологію, що приносить конкурентні переваги [14].

При застосуванні наступальної стратегії переваги компанії наступні:

- збільшення зони покриття 3G мереж (районні центри, смт, тощо);
- розширення спектру послуг, які вимагають широку смугу частот;
- продаж нових тарифних планів орієнтованих на Інтернет-трафік;
- збільшення продажів і кількості підключень в компанії за рахунок появи нових тарифів;
- залучення клієнтів за рахунок якості мережі та нових тарифних планів;
- запуск компанією «Vodafone» 4G мереж першими в Україні.

Також, конкурентні переваги ПрАТ «Vodafone» указані на рис. 1. Запуск 4G мереж першими в Україні стало б головною конкурентною перевагою «Vodafone». Оператор очікує отримати ліцензію на LTE через рік. Задля впровадження 4G Vodafone почне співпрацю із ZTE [15].

ZTE CORPORATION – другий за величиною виробник телекомунікаційного устаткування, мобільних телефонів в Китаї, що будує мережі LTE в багатьох країнах світу. В рамках корпоративної стратегії від 2015 року «M-ICT», ZTE орієнтована на роботу в чотирьох основних напрямках: телекомунікаційне обладнання, рішення для підприємств, мобільні пристрої і новітні технології [16].

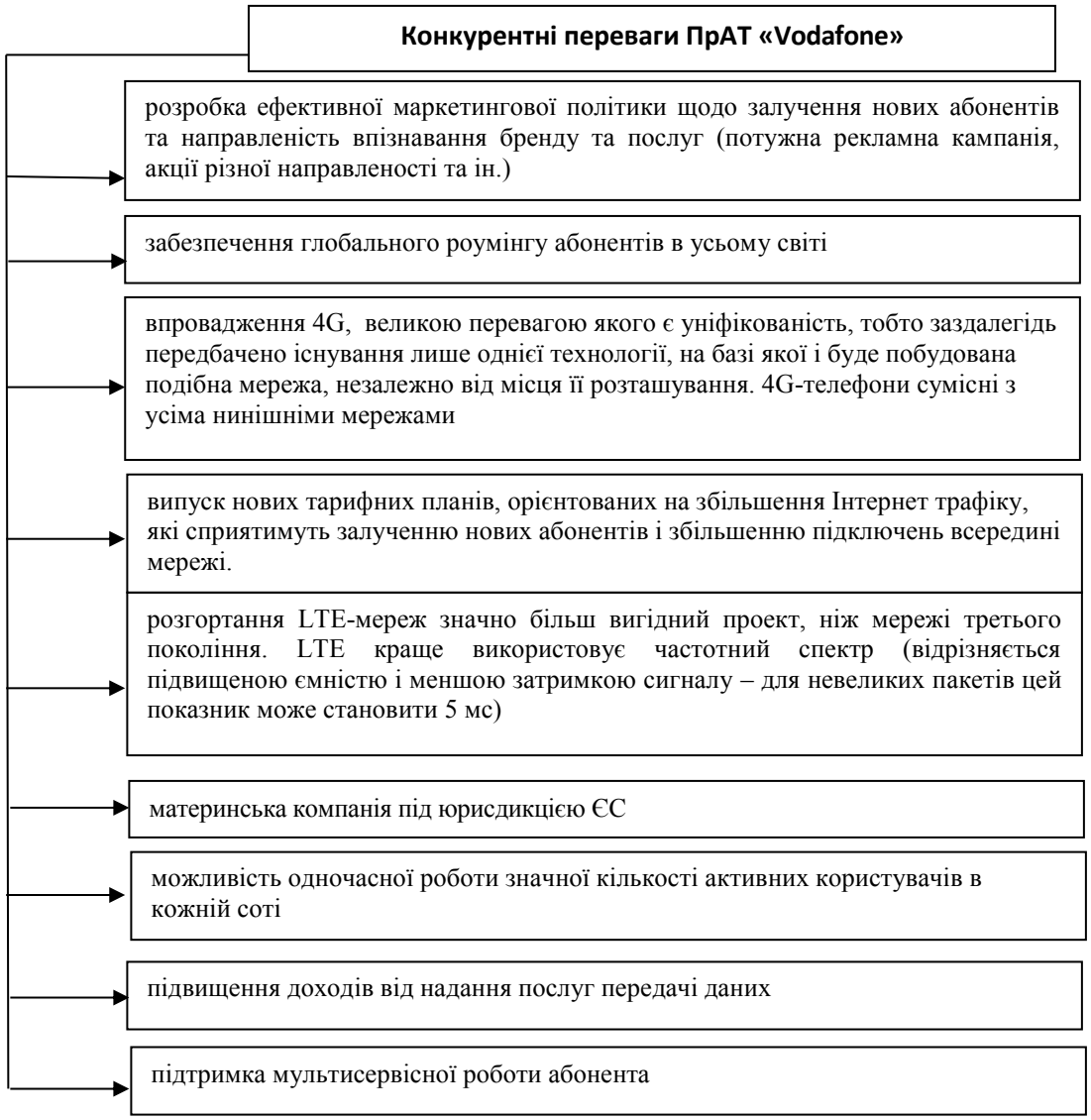

Рис. 1. Конкурентні переваги ПрАТ «Vodafone»

Висновки. Компанії «Vodafone» необхідно загострити увагу на стратегії конкурентних переваг. Для «Vodafone» найбільшу перевагу зіграє запуск 4G технологій в Україні, що збільшить зону дії мережі і підвищить імідж компанії. Говорячи, про стратегію розвитку самої компанії, то тут необхідно опрацювати зону покриття, модернізувати існуюче обладнання для поліпшення якості зв'язку та запуску нових технологій.

Список використаної літератури

1. Гранатуров В.М., Воробієнко С.П. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: Монографія / За наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К.: «Освіта України», 2009. – 254 с.; Hranaturov V.M., Vorobiienko S.P. Analiz konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh posluh: Monohrafiia / Za nauk. red. prof. V.M. Hranaturova. – K.: «Osvita Ukrainy», 2009. – 254 s.

2. Воробієнко С.П. Визначення складу показників конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг / С.П. Воробієнко // Економіка: проблеми теорії та

практики: зб. наук. праць. – 2009. – Т.5. – Вип. 248. – С. 1101-1109; Vorobiienko S.P. Vyznachennia skladu pokaznykiv konkurentospromozhnosti telekomunikatsiinykh posluh / S.P. Vorobiienko // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. prats. – 2009. – T.5. – Vyp. 248. – S. 1101-1109.

3. Кораблінова І. А. Шляхи удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю операторів телекомунікацій у сучасних умовах / І. А. Кораблінова // Науковий вісник ОДЕУ. ВАМН. Науки: економіка, політологія, історія. – О: ОДЕУ. – 2010. – № 23 (124); Korablinova I. A. Shliakhy udoskonalennia mekhanizmu upravlinnia konkurentospromozhnistiu operatoriv telekomunikatsii u suchasnykh umovakh / I. A. Korablinova // Naukovyi visnyk ODEU. VAMN. Nauky: ekonomika, politolohiia, istoriia. – O: ODEU. – 2010. – № 23 (124).

4. Гранатуров В.М. Управління конкурентоспроможністю оператора телекомунікацій: учбовий посібник / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, І.А. Кораблінова / за ред. В.М. Гранатурова. – К. : Кафедра, 2013. – 262 с.; Hranaturov V.M. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu operatora telekomunikatsii: uchbovyi posibnyk / V.M. Hranaturov, I.V. Lytovchenko, I.A. Korablinova / za red. V.M. Hranaturova. – K. : Kafedra, 2013. – 262 s.

5. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: монографія / І.В. Булах, Т.Б. Надтока. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 244 с.; Bulakh I.V. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryiemstva sfery telekomunikatsii: monohrafiia / I.V. Bulakh, T.B. Nadtoka. – Donetsk: «DVNZ DonNTU», 2010. – 244 s.

6. Цендер О.Е. Аналіз і перспективи розвитку конкурентоспроможності послуг телекомунікаційних операторів в Україні / О.Е. Цендер // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 276-280; Tsender O.E. Analiz i perspektyvy rozvytku konkurentospromozhnosti posluh telekomunikatsiinykh operatoriv v Ukraini / O.E. Tsender // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2016. – № 1. – S. 276-280

7. Яременко С.С. Дослідження конкурентоспроможності послуг оператора мобільного зв'язку / С.С. Яременко // Європейський вектор економічного розвитку. 2015. – № 1(18) . – С. 227-235; Yaremenko S.S. Doslidzhennia konkurentospromozhnosti posluh operatora mobilnoho zviazku / S.S. Yaremenko // Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. 2015. – № 1(18) . – S. 227-235

8. Офіційний сайт компанії ПрАТ «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kyivstar.ua/uk/mm; Ofitsiinyi sait kompanii PrAT «Kyivstar» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://kyivstar.ua/uk/mm

9. Офіційний сайт компанії «Vodafone Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.vodafone.ua/; Ofitsiinyi sait kompanii «Vodafone Ukraina» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.vodafone.ua/

10. Офіційний сайт компанії ТОВ «Lifecell» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.lifecell.ua/uk/; Ofitsiinyi sait kompanii TOV «Lifecell» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.lifecell.ua/uk/

11. Обзор самых популярных мессенджеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hyser.com.ua/tehnology/obzor-samyx-populyarnyx-messendzherov-52531; Obzor samykh populyarnykh messendzherov [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://hyser.com.ua/tehnology/obzor-samyx-populyarnyx-messendzherov-52531

12. Коэффициент конкордации Кендалла [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.any-p.ru/node/349; Koeffitsient konkordatsii Kendalla [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://blog.any-p.ru/node/349

13. Горбашко Е.А., Максимцева И.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник для магистров/ Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. – М. : Издательство Юрайт, 2015. — 447 с. — Серия : Магистр.; Gorbashko Ye.A., Maksimtseva I.A. Upravlenie konkurentosposobnostyu. Teoriya i praktika: uchebnik dlya magistrov/ Ye.A. Gorbashko, I.A. Maksimtseva. – M.: Izdatelstvo Yurayt, 2015. — 447 s. — Seriya : Magistr.

14. Стратегии ведущих мировых операторов и развитие мобильной экосистемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/mobile_world_congress_2014_vypusk_1_strategii_veduwih_mirovyh_operatorov_i_razvitie_mobilnoj_ekosistemy/; Strategii vedushchikh mirovykh operatorov i razvitie mobilnoy ekosistemy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/mobile_world_congress_2014_vypusk_1_strategii_veduwih_mirovyh_operatorov_i_razvitie_mobilnoj_ekosistemy/

15. Vodafone Украина и ZTE готовятся к запуску 4G [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/ 2016/10/3/607202/; Vodafone Ukraina i ZTE gotovyatsya k zapusku 4G [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/10/3/607202/

16. Корпорация ZTE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zte.ru; Korporatsyia ZTE [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zte.ru

Стаття надійшла до редакції 03.05.2017 р.

T. Tardaskina, O. Pavliuchenko, M. Manko

IMPACT OF THE CURRENT TARIFF POLICY OF GSM-OPERATOR ON DEFINING THE STRATEGY OF ITS DEVELOPMENT GIVEN THE EXPERT ASSESSMENT OF THE QUALITY OF SERVICE

The article is concerned with studying the tariff policy of GSM-operator and its influence on forming a strategy of its development. The analysis of the activity of the main mobile communication operators of Ukraine, namely Vodafone, Lifecell and Kyivstar, has been carried out. The comparative analysis of tariff policy of leaders of the market of mobile services of Ukraine has been done.

The influence of development of 3G networks and and the constant growth of demand for Internet access services on the growth in the popularity of messengers and OTT-services have been identified. The comparative analysis of the most popular messengers in Ukraine, such as Viber, Skype and WhatsApp, has been carried out. Their functions, peculiar properties and advantages have been considered. The influence of the growth of the popularity of OTT-services and messengers on changes in tariff policy of mobile communication operators has been studied.

For the further choice of optimum strategy of the GSM-operator the rating assessment of the tariff plans and services of the leaders of the market of mobile services Vodafone, Lifecell and Kyivstar has been carried out. By results of a rating assessment the company Vodafone received the highest number of points.. Also the expert assessment of activity of the company Vodafone has been carried out, twenty independent experts, in particular employees and subscribers of network have been interviewed. For definition of degree of consistency of experts' opinions the concordance correlation coefficient has been calculated. Based on the results of the calculations, strong consensus between the experts has been reached. From the

given criteria most of experts chose quality of services, a tariff and an area of coverage of network.

The current strategy of the company Vodafone has been studied, its shortcomings have been considered. At the moment the company conducts defensive strategy which allows to hold competitive positions in the market. However, we proposed the use of offensive strategy. The application of offensive strategy the company Vodafone will get such advantages as increase in a cover zone 3G of networks, expansion of the range of services, sale of new modern tariff plans, start 4G of networks. Vodafone companies need to pay attention to the strategy of competitive advantages. The obtaining a license for LTE will enhance the company's image and make it more competitive.

***Key words**: tariff policy, GSM-operator, OTT-services, rating assessment, expert assessment, competitive advantages, competitive strategy.*

УДК 336:332.1(477)(045)

Т.В. Марена

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто фінансове забезпечення імплементації положень Державної стратегії регіонального розвитку та Державної програми розвитку транскордонного співробітництва. Визначено принципи фінансового забезпечення регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва. Виявлено недоліки у формуванні та використанні окремих джерел фінансування регіонального розвитку. Окреслено проблеми фінансування проектів регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва за рахунок коштів місцевих влад. Обґрунтовано напрями удосконалення фінансової складової стратегії регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва України в умовах європейської інтеграції.

***Ключові слова:** регіональний розвиток, міжрегіональне та транскордонне співробітництво, регіональна політика, фінансова складова стратегії, державний та місцеві бюджети, регіональна фінансова інфраструктура.*

Існуючі сьогодні в Україні потреби у ефективному використанні економічного потенціалу регіонів, прагнення досягти високого рівня їх економічної незалежності, а також необхідність розвитку міжрегіонального, у тому числі транскордонного співробітництва, вимагають розробки відповідних програмних документів, які б враховували середньо- та довгострокові пріоритети регіонального розвитку, а саме державних стратегій та програм розвитку регіонів і стимулювання міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Невід'ємною складовою таких стратегій та програм є питання фінансового забезпечення їх реалізації.

Опис фінансової складової державних стратегій та програм регіонального розвитку, як правило, обмежується перерахуванням основних джерел фінансування регіональних проектів або проектів міжрегіонального співробітництва та умов використання коштів з цих джерел. У той же час, велика кількість проблем, пов'язаних із практичним втіленням стратегій та програм розвитку регіонів, знаходяться саме у фінансовій площині.

Питанням фінансового забезпечення регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва значну увагу приділяють такі українські вчені, як Біла С., Калмикова Н., Копилюк О., Мікула Н., Тропіна В. тощо, а також спеціалісти науково-дослідних установ, зокрема, науковці Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України та ін. Водночас, наукового доопрацювання потребує визначення принципів, на яких має ґрунтуватися фінансовий механізм реалізації державних програм та стратегій міжрегіонального співробітництва. Крім того, при формуванні фінансової складової стратегій регіонального розвитку та програм транскордонного співробітництва недостатньо уваги приділено питанням розширення ресурсної та інфраструктурної спроможності місцевих влад фінансувати регіональні проекти.

Метою дослідження є визначення принципів фінансового забезпечення регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва та обґрунтування напрямів удосконалення фінансової складової стратегії регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва України в умовах європейської інтеграції.

Важливість фінансового механізму забезпечення розвитку регіонів України враховано при розробці відповідних програмних документів. Зокрема, у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року питанням фінансового забезпечення регіонального розвитку в цілому приділено достатньо уваги. Так, серед головних засад, на яких має базуватися процес формування та реалізації державної політики регіонального розвитку, зазначено «забезпечення фінансової спроможності органів виконавчої влади, відповідальних за реалізацію державної регіональної політики, а також виконання відповідних державних зобов'язань, що передбачає формування джерел фінансування проектів регіонального розвитку на середньостроковій основі» [3]. Крім того, серед завдань, виконання яких необхідно забезпечити з метою запобігання зростанню диспропорцій, що гальмують розвиток регіонів, вказано «розширення сфери дії фінансового інструменту стимулювання місцевого економічного розвитку (інвестиційних субвенцій, бюджету розвитку в складі місцевого бюджету, філій банків)» [3].

На цілі реалізації регіональної політики в Європейському союзі у середньому витрачається третина всього зведеного бюджету (протягом 2007-2013 рр. – 308 млрд. євро), з них 81,5% спрямовується на здійснення заходів щодо зменшення територіальних диспропорцій, близько 16% витрачається на підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів і 2,5% - на європейське територіальне співробітництво [3]. Враховуючи євроінтеграційне спрямування розвитку України, необхідним є врахування європейського досвіду регіональної політики, зокрема, у частині фінансування регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва.

Аналіз положень Державної стратегії регіонального розвитку, Закону України «Про засади державної регіональної політики», а також базових принципів європейської регіональної політики дозволяє стверджувати, що фінансова складова стратегії регіонального розвитку враховує наступні принципи:

- принцип пріоритетності (фінансування державної регіональної політики має узгоджуватися з її пріоритетами, концентруватися на ключових проектах, які забезпечують досягнення цілей стратегії);
- принципи законності та відповідальності (забезпечення законності та відповідальності під час здійснення за участю органів місцевого самоврядування дій, пов'язаних з регіональним та місцевим розвитком);
- принцип паритетності (забезпечення рівних можливостей доступу суб'єктів регіональної економіки до державних та інших фінансових ресурсів, визначених у рамках реалізації державної регіональної політики);

- принципи об'єктивності та контрольованості (доступ до фінансування має забезпечуватися шляхом визначення чітких об'єктивних процедур, обов'язкових фінансових зобов'язань реципієнтів, стандартів проведення моніторингу та оцінки результативності фінансових інтервенцій, спрямованих на розвиток території);
- принцип транспарентності (формування ефективного і прозорого механізму фінансового забезпечення регіонального розвитку);
- принцип диференціації (формування вищезазначеного механізму потребує врахування специфіки розвитку кожного регіону);
- принципи координації та співробітництва (запровадження механізму узгодження дій та концентрації фінансових ресурсів органів виконавчої влади, сфера відповідальності і політика яких має територіальну спрямованість і вплив на розвиток окремих областей, районів та міст. Дія зазначеного механізму має поширюватися як на ресурси, які виділяються з державного бюджету безпосередньо на реалізацію проектів у сфері регіонального розвитку, так і на ресурси міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, що витрачаються ними на певній території в рамках виконання відповідних галузевих програм);
- принципи субсидіарності та співфінансування (передача владних повноважень, у тому числі у сфері фінансування, на нижчий рівень управління для найбільш ефективної реалізації завдань регіонального розвитку; фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів здійснюватиметься на умовах співфінансування виконання державних програм, спрямованих на регіональний розвиток, угод щодо регіонального розвитку та програм центральних органів виконавчої влади, виконання яких безпосередньо впливає на розвиток регіонів);
- принцип цільового характеру використання коштів [3, 10].

Виконання поставлених у Стратегії завдань планується досягти за рахунок наступних джерел фінансування:

- кошти державного фонду регіонального розвитку (ДФРР – спеціалізований фінансовий інститут, діяльність якого зорієнтована на цільову підтримку конкурентоспроможності регіонів, досягнення збалансованого регіонального розвитку);
- кошти галузевих (міжгалузевих) державних цільових програм та бюджетних програм центральних органів виконавчої влади, що спрямовуються на розвиток відповідної сфери у регіонах;
- субвенції, інші трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам;
- кошти місцевих бюджетів;
- кошти технічної допомоги ЄС, інших міжнародних донорів, міжнародних фінансових організацій;
- кошти інвесторів, власні коштів підприємств (фінансування інвестиційних проектів на регіональному рівні із застосуванням механізму державно-приватного партнерства) [3].

У розрізі головних цілей Державної стратегії регіонального розвитку передбачається наступний розподіл фінансування із зазначених джерел: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів – 35%; територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток – 64%; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку – 1%. Разом з тим, розробниками Стратегії визнано, що такий розподіл фінансових ресурсів є орієнтовним через невизначеність обсягу фінансового забезпечення реалізації Стратегії [3].

Отже, з одного боку, фінансові джерела, які мають забезпечити реалізацію Стратегії, є достатньо диверсифікованими. Водночас, в процесі проведеного дослідження виявлено наступні проблеми формування та використання окремих джерел фінансування регіонального розвитку. По-перше, відповідно до положень

Стратегії, фінансове забезпечення її реалізації за рахунок коштів центральних органів виконавчої влади – головних розпорядників бюджетних коштів щороку визначається виходячи з реальних можливостей державного бюджету. Відтак, існує певна невизначеність щодо можливостей довгострокового планування надходження коштів з даного джерела для потреб регіонального розвитку.

По-друге, створення Державного фонду регіонального розвитку визнано серед найбільш вагомих інституційних здобутків реалізації нової державної регіональної політики в Україні. Водночас, дослідження досвіду функціонування ДФРР показують, що існують системні інституційні перешкоди щодо ефективного його функціонування як дієвого інструменту стимулювання регіонального розвитку. Так, відповідно до законодавства, щорічний обсяг державного фонду регіонального розвитку у державному бюджеті має становити не менш як 1% доходів загального фонду (орієнтовна сума становить близько 3 млрд. гривень щороку) [1, 3]. Однак на практиці спостерігаються порушення нормативів формування кошторису ДФРР при складанні та затвердженні Державного бюджету України. Зокрема, у 2016 р. у Державному бюджеті на формування ДФРР заплановано 3 млрд. грн. (0,5% доходів загального фонду), у 2017 р. – 3,5 млрд. грн. (0,5% доходів загального фонду).

Крім того, досить поширеною є практика використання коштів ДФРР для вирішення поточних регіональних проблем споживчого характеру, що, на думку науковців, гальмує процеси інноваційно-інвестиційного розвитку та ставить під сумнів досягнення довгострокових цілей, втілення на практиці стратегічних пріоритетів збалансованого регіонального розвитку в Україні [1]. При цьому явно порушується принцип пріоритетності фінансування проектів регіонального розвитку.

Значна роль у фінансуванні регіонального розвитку в Україні відводиться зовнішнім джерелам фінансування. Зокрема, у переліку завдань, виконання яких заплановано для удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівні, визначені наступні: створення умов для співпраці регіонів України з європейськими організаціями та фондами, що опікуються політикою регіонального розвитку та її фінансовою підтримкою; фінансова підтримка регіонального розвитку в рамках програм міжнародної співпраці, зокрема, за рахунок коштів ЄС у рамках Європейського інструменту сусідства, програм прикордонного співробітництва, інших міжнародних програм та донорів (Світовий банк, ООН, Канада, США, Швеція, Швейцарія, Німеччина, інші) [3]. Водночас, на нашу думку, надмірні сподівання на зовнішні джерела фінансування регіонального розвитку є досить невиправданими та недоцільними.

При розробці Державної стратегії регіонального розвитку враховано важливість сприяння міжрегіональному та транскордонному співробітництву, особливо в контексті європейської інтеграції України. Так, у якості однієї із операційних цілей, які необхідно досягти з метою поглиблення територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку, вказано розвиток міжрегіонального співробітництва, а одним з інструментів реалізації Стратегії визначено державні програми розвитку транскордонного співробітництва [3].

Статтею 14 Закону України «Про транскордонне співробітництво» регламентуються фінансові аспекти його забезпечення, зокрема, встановлено, що видатки на реалізацію проектів (програм) транскордонного співробітництва здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України (обсяги державної фінансової підтримки визначаються у законі про Державний бюджет України на відповідний рік згідно з державними програмами розвитку транскордонного співробітництва), місцевих бюджетів на відповідний рік, а також інших джерел, не

заборонених законом (міжнародна технічна допомога, кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій тощо) [11].

У Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки конкретизовано, що крім коштів державного і місцевих бюджетів фінансове забезпечення Програми здійснюється за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, Європейського Союзу в рамках виконання програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства на 2014-2020 роки, а також окремих двосторонніх угод, укладених Україною з країнами-партнерами [2].

Необхідною умовою надання державної фінансової підтримки проекту транскордонного співробітництва є співфінансування за рахунок коштів місцевого бюджету та/або інших джерел у розмірі не менше 10% загального обсягу фінансування відповідного проекту [2]. Ця умова відповідає принципам концентрації та адиціоналізму, згідно з якими фінансові ресурси, що надаються ЄС суб'єктам окремих територіальних утворень (регіонів), мають бути доповнені та розширені за рахунок місцевих джерел. Зокрема, держава-член ЄС зазвичай фінансує 50% проекту, а внесок депресивних регіонів становить мінімум 20% [12].

Ґрунтуючись на вищевикладеному, а також приймаючи до уваги необхідність урахування принципів субсидіарності та адиціоналізму як базових принципів європейської регіональної політики, можна зробити висновок, що основна увага має бути зосереджена на формуванні саме локальних (регіональних) джерел фінансування регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва.

Вимоги щодо високого рівня незалежності місцевих органів влади і їх самостійності у виконанні своїх функцій за рахунок власних і закріплених доходів, що передбачені Європейської хартією місцевого самоврядування, у якості центрального питання ставлять проблему фінансової спроможності місцевих влад забезпечувати реалізацію проектів регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва. Дослідження фінансових аспектів забезпечення регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва на місцевому рівні дозволили виявити наступні проблеми у цій сфері:

- недостатня кількість установ фінансової інфраструктури, які могли б здійснювати ресурсне забезпечення міжрегіональних проектів;
- незначний рівень емісії муніципальних цінних паперів;
- нерозвиненість практики надання пільгових банківських кредитів для реалізації значимих для регіону проектів;
- диспропорційність розподілу елементів фінансово-кредитної інфраструктури в Україні у регіональному розрізі, що в цілому корелює із загальною нерівномірністю розвитку територій, зростанням міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій [5-8].

На нашу думку, у прийнятих на сьогодні державних програмах та стратегіях регіонального розвитку та транскордонного співробітництва бракує положень, спрямованих на вирішення саме цих проблемних аспектів фінансового забезпечення регіонального розвитку на місцевому рівні. У зв’язку з цим є необхідним удосконалення фінансової складової відповідних державних програм регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва за наступними пріоритетними напрямами:

- вирівнювання диспропорцій у розподілі фінансово-кредитних установ за регіонами, розширення регіональної мережі філій фінансово-кредитних установ, фінансових асоціацій та кредитних спілок, інших елементів регіональної фінансової інфраструктури;

- розвиток місцевої та регіональної фінансової інфраструктури за рахунок створення спеціалізованих фінансових установ – комунальних або муніципальних банків, які б фінансували проблеми регіонального розвитку. Якщо у розвинутих країнах світу існують розгалужені мережі фінансових установ комунального типу, то в Україні відсутні навіть муніципальні банки як базові фінансові установи регіонального рівня. Однією з перешкод на шляху до їх створення є відсутність на законодавчому рівні чітко встановленого порядку їх заснування. Розвинута мережа регіональних фінансових інститутів могла б виконувати подвійну роль: з одного боку, забезпечувати органи місцевого самоврядування фінансовими ресурсами через надання комунального кредиту, а з іншого – забезпечувати розміщення муніципальних облігацій;

- розвиток ринку муніципальних облігацій, розвиток інституту державних гарантій місцевого боргу. У світовій практиці муніципальні облігаційні запозичення є важливим джерелом фінансового забезпечення розвитку місцевого самоврядування, фінансовою базою реалізації міжрегіонального співробітництва. Однак, випуски муніципальних цінних паперів так і не дістали значного поширення в Україні. Протягом останніх років нові випуски муніципальних облігацій в Україні здійснювалися виключно з метою рефінансування попередніх позик. Подальший розвиток ринку муніципальних облігацій значною мірою стримується незавершеністю реформи системи муніципальних фінансів;

- за умов неможливості отримання безвідсоткового банківського кредиту для реалізації проектів регіонального розвитку доцільним є розвиток пільгового банківського кредитування, що передбачає знижену ставку відсотку за використання кредиту й окремі умови погашення за рахунок кредитних коштів Європейського союзу або інших інституцій;

- унормування практики створення регіональних банківських консорціумів з метою фінансування ними найбільших за обсягами проектів регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва [5-9].

Таким чином, питання фінансового забезпечення проектів регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва є невід'ємною складовою відповідних державних (Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки) та регіональних стратегій і програм. Аналіз положень зазначених програмних документів дозволив виділити принципи фінансового забезпечення регіонального розвитку, які відповідають загальним принципам європейської та вітчизняної регіональної політики (принципи законності, паритетності, об'єктивності, транспарентності, координації, співробітництва та субсидіарності). Зазначений перелік доповнено принципами пріоритетності, відповідальності, контрольованості, диференціації, співфінансування та цільового характеру, врахування яких також має винятково важливе значення при фінансуванні проектів регіонального розвитку.

З одного боку, фінансові джерела, які мають забезпечити реалізацію стратегій та програм регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва, є у достатній мірі диверсифікованими. Водночас, у процесі проведеного дослідження встановлено наступні проблеми формування та використання окремих джерел фінансування регіонального розвитку: невизначеність щодо можливостей довгострокового планування надходження коштів центральних органів виконавчої влади для потреб регіонального розвитку; порушення нормативів формування кошторису Державного фонду регіонального розвитку при складанні та затвердженні Державного бюджету України; використання коштів ДФРР для вирішення поточних регіональних проблем короткострокового споживчого характеру тощо.

Беручи до уваги принципи субсидіарності та адиціоналізму, а також вимоги щодо високого рівня незалежності (у тому числі фінансової) місцевих органів влади, визначено, що більше уваги має приділятися питанням забезпечення фінансової спроможності місцевих влад здійснювати реалізацію проектів регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва. У процесі дослідження виявлено наступні проблеми фінансового забезпечення регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва на місцевому рівні: недостатня кількість установ фінансової інфраструктури, які могли б здійснювати ресурсне забезпечення міжрегіональних проектів; недостатній рівень розвитку ринку муніципальних цінних паперів; нерозвиненість практики надання пільгових банківських кредитів для реалізації найбільш важливих для регіону проектів; значні диспропорції у розподілі елементів фінансово-кредитної інфраструктури у регіональному розрізі.

Враховуючи вищезазначені проблеми, основними напрямами удосконалення фінансової складової державних програм та стратегій регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва мають стати: вирівнювання диспропорцій у розподілі фінансово-кредитних установ за регіонами, розширення регіональної мережі філій фінансово-кредитних установ; розвиток регіональної фінансової інфраструктури за рахунок створення спеціалізованих фінансових установ – комунальних або муніципальних банків; розвиток ринку муніципальних цінних паперів, розвиток механізму державних гарантій місцевого боргу; розвиток пільгового банківського кредитування проектів міжрегіонального співробітництва; унормування практики створення регіональних банківських консорціумів.

Визначення ефективності використання коштів з різних джерел фінансування програм регіонального розвитку і міжрегіонального співробітництва, а також вплив впровадження вищевказаних рекомендацій на фінансово-кредитну інфраструктуру регіону та спроможність місцевих влад фінансувати регіональні програми може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Біла С.О. Інституційний потенціал ДСРР-2020 у формуванні стратегічних пріоритетів регіонального розвитку України / С.О. Біла // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ, 2014. – Т.2. – С. 36-39; Bila S.O. Instytutsiinyi potentsial DSRR-2020 u formuvanni stratehichnykh priorytetiv rehionalnoho rozvytku Ukrainy / S.O. Bila // Problemy rozvytku zovnishnoekonomichnykh zviazkiv i zaluchennia inozemnykh investytsii: rehionalnyi aspekt: zb. nauk. prats. – Donetsk: DonNU, 2014. – T.2. – S. 36-39.

2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 554 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF; Derzhavna prohrama rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva na 2016-2020 roky, zatverdzhena postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23 serpnia 2016 r. № 554 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF

3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF; Derzhavna stratehiia rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku, zatverdzhena postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2014 r. № 385 [Elektronnyi resurs]. –

Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF

4. Калмикова Н.М. Фінансовий механізм забезпечення програм розвитку транскордонного співробітництва України і Європейського Союзу / Н.М. Калмикова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2013. – С.425-430; Kalmykova N.M. Finansovyi mekhanizm zabezpechennia prohram rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy i Yevropeiskoho Soiuzu / N.M. Kalmykova // Problemy i perspektivy razvitiya sotrudnichestva mezhdu stranami Yugo-Vostochnoy Yevropy v ramkakh Chernomorskogo ekonomicheskogo sotrudnichestva i GUAM: Sb. nauch. tr. – Donetsk: DonNU, 2013. – S.425-430.

5. Копилюк О. Застосування комплексного підходу до формування системи фінансового забезпечення транскордонного співробітництва / О. Копилюк, П. Куцаб // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. - № 4. – С. 77-81; Kopyliuk O. Zastosuvannia kompleksnoho pidkhodu do formuvannia systemy finansovoho zabezpechennia transkordonnoho spivrobitnytstva / O. Kopyliuk, P. Kutsab // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2016. - № 4. – S. 77-81.

6. Марена Т.В. Вплив фінансово-кредитної інфраструктури на конкурентоспроможність регіону / Т.В. Марена // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Випуск 8. – С. 132-138; Marena T.V. Vplyv finansovo-kredytnoi infrastruktury na konkurentospromozhnist rehionu / T.V. Marena // Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomika. – 2014. – Vypusk 8. – S. 132-138.

7. Марена Т.В. Financial issues of regional development and interregional cooperation of Ukrainian regions / Т.В. Марена // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 12. – С. 60-66; Marena T.V. Financial issues of regional development and interregional cooperation of Ukrainian regions / T.V. Marena // Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomika. – 2016. – Vyp. 12. – S. 60-66.

8. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні: Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1056/; Mekhanizmy stymuliuvannia mizhrehionalnoho spivrobitnytstva v Ukraini: Analitychna zapyska. – Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/articles/1056/

9. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: [Монографія] / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.; Mikula N. Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo: [Monohrafiia] / N. Mikula. – Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2004. – 395 s.

10. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. - № 13. – С.90; Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky: Zakon Ukrainy vid 05.02.2015 № 156-VIII // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2015. - № 13. – S.90.

11. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 № 1861-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - № 45. – С.499; Pro transkordonne spivrobitnytstvo: Zakon Ukrainy vid 24.06.2004 № 1861-IV (iz zminamy ta dopovnenniamy) // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2004. - № 45. – S.499.

12. Тропіна В.Б. Фінансове забезпечення транскордонного співробітництва в Україні / В.Б. Тропіна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2014. - № 2 (22). – С. 75-80; Tropina V.B. Finansove zabezpechennia transkordonnoho spivrobitnytstva v Ukraini / V.B. Tropina // Naukovyi

visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. – 2014. - № 2 (22). – S. 75-80.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2017

T.V. Marena

FINANCIAL COMPONENT OF THE STRATEGY FOR REGIONAL DEVELOPMENT AND INTERREGIONAL COOPERATION OF UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

The financial support of the implementation of the National Strategy of Regional Development and State Program of Cross-Border Cooperation Development is considered in the article. Analysis of these program documents' provisions allowed to identify the principles of financial support for regional development that meet the general principles of European and national regional policy (principles of legality, parity, objectivity, transparency, coordination, cooperation and subsidiarity). This list is complemented with the principles of priority, accountability, manageability, differentiation, co-financing and targeted nature, which should be also taken into account while financing regional development projects.

The weaknesses in the formation and use of sources of regional development funding are identified, namely the uncertainty about the possibilities of long-term planning of funds flows from central authorities for the purposes of regional development; violations of norms of forming calculation of the State Regional Development Fund while preparing and approving the State Budget of Ukraine; the use of the State Regional Development Fund resources to solve current regional problems of short-term consumer nature.

It is noted that taking into account the principles of subsidiarity and additionality and the requirements for a high level of independence (including financial) of local authorities it is stated that more attention should be paid to the issues of financial support for regional development and interregional cooperation at the local level. The problems of financing projects of regional development and interregional cooperation by local authorities are outlined, which include: insufficient number of the financial infrastructure institutions that can carry out resource maintenance of regional projects; insufficient development of municipal securities market; undeveloped practice of providing preferential bank loans to implement the most important regional projects; significant disparities in the distribution of elements of financial and credit infrastructure in the regions.

The directions of improvement of the financial component of the strategy of regional development and interregional cooperation of Ukraine in terms European integration are proved, including: smoothing disparities in the distribution of financial institutions by region, expanding regional network of financial institutions affiliates and branches; developing regional financial infrastructure through the creation of specialized financial institutions – municipal or communal banks; developing municipal securities market, developing the mechanism of state guarantees for local debt; developing preferential bank lending for interregional cooperation projects; normalization of practice of establishing regional banking consortiums.

Key words: *regional development, interregional and cross-border cooperation, regional policy, financial component of the strategy, state and local budget, regional financial infrastructure.*

УДК 330.322:332.12

О.А. Мельникова

ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНОГО СЕКТОРА РЕГІОНУ

Стаття присвячена актуальній проблемі інноваційного розвитку індустріального сектору, а основною метою статті є - визначення передумов такого розвитку в регіонах Україні. У статті розкрита сутність таких категорій, як «розвиток регіону» із визначенням у ньому міста і залежності від інновацій, «інноваційного розвитку» – як процесу, «інноваційного розвитку регіону» та «інноваційного розвитку індустріального сектора регіону». Також в статі визначено умови, мету, концептуальні основи, форми та чинники розвитку за кожним із перелічених процесів розвитку.

Ключові слова: *інновації, розвиток регіону, інноваційний розвиток регіону, інноваційний розвиток індустріального сектора регіону*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, які характеризуються економічною нестабільністю та високим рівнем конкуренції, основою розвитку індустріального сектора повинні виступати інновації. Проголошена в Україні інноваційна модель розвитку поставила перед вітчизняними вченими та практиками багато невизначених теоретичних питань та практичних завдань, від вирішення яких залежить ефективна реалізація інноваційної стратегії в країні.

Актуальність теоретичних та практичних досліджень у цій сфері діяльності зумовлюється тим, що Україна ще не накопичила свій індивідуальний досвід реалізації інноваційної стратегії розвитку. Це підтверджено результатами досліджень українських учених-економістів [1-8] які вивчають проблему на державному рівні. Зокрема, сьогодні Україна значно поступається розвинутим індустріальним країнам обсягами реалізованої інноваційної продукції, витратами на інноваційну діяльність, приростом ВВП за рахунок упровадження нових технологій; в Україні є гострою проблема фінансової підтримки інноваційних процесів, не створено сприятливого нормативно-правового середовища для стимулювання інноваційної діяльності на основі нормативно-правового регулювання. На думку вчених, ці проблеми стали причинами того, що Україна значно погіршила свої позиції за Індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) та посіла 79 (2015-2016 рр.) місце серед інших країн, що відносить її до країн найнижчої І групи - «початкова стадія розвитку» [9].

Крім того, в рейтингу Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index) Украина знаходиться на 64 місці, слабким місцем при цьому є група показників «Існуючі умови для розвитку інновацій». Вона включає 5 складових: інституції, людський капітал, інфраструктура, показники ринків, бізнес досвід. Найгіршими впродовж останніх років залишаються значення показників «Інституції» та «Інфраструктура». За підіндексом «Технологічна готовність», який входить до підсилювачів продуктивності, Україна у 2015 р. на 86 місці, що є гіршим результатом, ніж у 2014 р. (85 місце) і 2010 р. (83 місце) [10].

У свою чергу, висвітлюючи проблему низької конкурентоспроможності національної економіки на інноваційній основі, можна відзначити, що низька інноваційна активність господарюючих суб'єктів в Україні не дозволяє забезпечити інтенсивний шлях розвитку і досягти конкурентоздатний рівень держави на світовому ринку; інноваційна активність господарюючих суб'єктів в Україні знаходиться на низькому рівні. Так, згідно з даним

Державної служби статистики України, питома вага українських підприємств, що впроваджували інновації не перевищує 15,2% всіх підприємств, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової має стійку тенденцію до скорочення: 2000 р. – 9,4%, 2005 – 6,5%; 2010 – 3,8%; 2015 – 1,4%. Скорочується також кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки: у 2005 р. працювало 1510 організацій, а у 2015 р. вже тільки 978 організацій [11]. Отже, проблема інноваційного розвитку індустріального сектора регіону потребує перш за все визначення передумов такого розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам і перспективам регіонального розвитку присвячені роботи таких вітчизняних і закордонних науковців, як: Акмаєв А.І. , Амоша О.І., Ахромкін Є.М., Василенко В.Н., Долішній М.І., Заблодська І.В., Ніколаєнко А.І., Кліяненко Б.Т., Маліцький, Б., Медведь В.Ю., Кузнєцова А.Я., Осика О.П., Савельева Т.М., Стеченко Д. М., Фесенко І.Ф. У теж час, все ще залишається невирішеною проблема розробки адаптованої до сьогоденних реалій стратегії інноваційного розвитку індустріального сектора в регіонах України. Розробка такої стратегії повинна ґрунтуватися на комплексному підході та починатись із визначення передумов такого розвитку в країні, з урахуванням розвитку національної економіки на даному етапі в умовах геополітичних викликів.

Метою статті є визначення передумов інноваційного розвитку індустріального сектора регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. На цей час в Україні визначилися тенденції, що являють собою загрозу національним інтересам і національній безпеці держави (згідно статті 7 Закону України «Про основи національної безпеки України») внаслідок недостатнього інноваційного розвитку, а саме: в економічній сфері – зниження інноваційної активності, скорочення досліджень за стратегічно важливими напрямами інноваційного розвитку, нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером; у соціальній і гуманітарній сферах – наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинених країн, неефективність механізмів стимулювання інноваційної діяльності, низька конкурентоспроможність продукції, зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів для наукових, конструкторських, технологічних установ і високотехнологічних підприємств, незадовільний рівень оплати науково-технічної праці, падіння її престижу …» [12].

Як відмічає у своїх дослідженнях український вчений Б. Маліцький, структура економічного зростання в Україні є вкрай незадовільною, і вказує на невідповідність структурі «економіки знань» (knowledge-based economy), характерною межею якої, є зростання V-го та VI-го технологічних укладів, що ґрунтуються на сучасних наукових досягненнях. Технології п'ятого укладу в Україні задіяні в мізерних масштабах (4,91%), а також відсутня пріоритетність інвестиційних потоків у цю групу; переорієнтація вітчизняної економіки на п'ятий технологічний уклад відбулася з певним відставанням, яке ще більше зросло в результаті проведення поспішної приватизації, яка зруйнувала господарські зв'язки і єдність багатьох унікальних технічних систем [1, с.11-12].

За результатами досліджень іншого українського вченого-економіста А.Я. Кузнєцової, зроблено висновок, що економічна, технологічна та науково-технічна діяльність концентрується переважно у секторі низьких або середніх технологій, а саме: у секторі низьких технологій по імпорту Україна отримує майже 49% продукції, в секторі середніх технологій – 27%, а в секторі високих технологій – тільки 11%; що стосується експорту, то в його структурі домінує частина низько технологічною продукції – 47%; питома вага високотехнологічної продукції складає всього 8%, а середньотехнологічної – 30% відповідно [2, с. 27]. Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що Україна не покриває імпорт високотехнологічної продукції і

залишається технологічно залежною від застарілих західних технологій, які виходять з обороту розвинених країн та продаються в Україні.

Відтак, перелічені проблеми інноваційного розвитку в Україні визначають її неконкурентоспроможній рівень в умовах СОТ. При їх наявності в цих умовах пристосування національної економіки до існуючого (зокрема, в межах ЄС) міжнародного розподілу праці, при наявній і незмінній структурі виробництва, може відбуватися лише як «сировинне доповнення». У даному випадку можна говорити про те, що національна економіка здатна лише поставляти на світові ринки дешеві товари, сировину, напівфабрикати та стратегічні ресурси. Така роль для України є не тільки непривабливою, але й дуже небезпечною, оскільки ставить її розвиток у пряму залежність від коливань світової кон'юнктури на продукцію традиційних галузей економіки (I та II технологічних циклів).

Вирішення перелічених проблем інноваційного розвитку національної економіки ґрунтуються на пошуку шляхів інноваційного розвитку індустріального сектора взагалі, та, зокрема – на регіональному рівні. З наукової точки зору це потребує дослідження та обґрунтування таких економічних категорій, як «розвиток регіону» із визначенням у ньому міста і залежності від інновацій, «інноваційного розвитку» – як процесу, «інноваційного розвитку регіону» та «інноваційного розвитку індустріального сектора регіону». При цьому необхідно визначити умови, мету, концептуальні основи, форми та чинники розвитку за кожним із перелічених процесів розвитку.

Розкриття сутності самого процесу розвитку регіону з точки зору поглядів сучасних українських і іноземних учених-економістів дозволяє дійти висновку про те, що цей процес безпосередньо пов’язується з іншим – інноваційним розвитком індустріального сектора регіону.

Так, розкриваючи саме поняття розвитку регіону як «…якісне економічне зростання, основними складовими якого є прогресивні зміни у виробництві, раціональні ресурсні пропорції та номенклатура продукції комбінування і якісне вдосконалення використовуваних ресурсів…» [3, с. 459], академік НАН України М.І. Долішній звертає безпосередню увагу на якісний аспект цього процесу. Таким чином можна говорити про безпосередній зв’язок розвитку регіону з упровадженням у процес виробництва нових технологій.

Відтак, інноваційність визначає якісну сторону розвитку регіону, що дозволяє досягти мети цього процесу («…забезпечення стійкості, збалансованості (раціональної структуризації галузевої орієнтації) та гуманізації системоутворюючих перетворень…» [4, с. 34]) на основі так званої концепції стійкого розвитку, сутність якої полягає у зниженні енерго – та матеріалоємності та відбудові економіки замкнутого циклу – інноваційної економіки.

У зв’язку з цим визначаються відзнаки між двома ключовими поняттями: «інноваційний розвиток» та «інноваційний розвиток регіону».

З точки зору глобального визначення та (або) соціального наукового напрямку, під інноваційним розвитком на думку українського вченого О.І. Амоші сприймається «…рух до інноваційного суспільства, в якому (в ідеалі) інноваційні відносини набувають першорядного значення, протиріччя усвідомлені і вирішені на користь усіх учасників» [5, с.115]. Такий погляд на інноваційний розвиток співпадає з точкою зору інших українських учених-економістів (А.І. Акмаєва, Б.Т. Кліяненко, О.П. Осики), які пов’язують цей процес із змістом суспільної праці та зміною структури суспільного виробництва на основі розвитку системи «економіка – політика – наука й освіта», адаптацією суспільства до глобалізаційних змін, політичними та економічними трансформаціями у суспільстві, біосферною моделлю світу та екологією тощо [6, с. 18].

Але така точка зору на процес інноваційного розвитку враховує лише одну (соціальну) складову розвитку самого регіону – гуманізацію системоутворюючих перетворень, не враховуючи іншу – забезпечення стійкості, збалансованості (раціональної структуризації галузевої орієнтації).

З цієї точки зору, більш конкретно та з урахуванням регіоноведення доцільно застосовувати термін «інноваційний розвиток регіону». Так, інноваційний розвиток регіону – це стратегічна стійка здатність регіону в умовах розвитку НТП та інноваційних циклів забезпечити синергетичний ріст капіталізації інноваційного потенціалу за рахунок самофінансування витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки та когерентної поведінки учасників інноваційної діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності регіону та зростання його соціально-економічного добробуту» [3, с. 44]; «…є діяльністю зі створення та впровадження інновацій, у першу чергу – технологічних; характеризується соціально-економічним зростанням на основі системних нововведень, які забезпечують формування принципово нових комбінацій ресурсів у ключових сферах життєдіяльності з урахуванням міжсекторальних взаємодій та узгодженості багаторівневих інтересів, що націлені на забезпечення умов саморозвитку регіону» [5, с. 116]; «…являє собою сукупність інноваційних регіональних економічних систем, що розвиваються» [4, с. 21].

У цих трактовках поняття інноваційного розвитку регіону закладені передумови досягнення регіоном конкурентоспроможного рівня як у соціальному, так і в економічному середовищі, що враховує не тільки кількісний аспект забезпечення цього процесу, але й і якісний, що відзначено вище на основі наукової думки М.І. Долішнього: капіталізація інноваційного потенціалу відбиває ефективність використання ресурсів виробництва за рахунок упровадження сучасних технологій.

Забезпечення передумов для такого розвитку регіону базується на мікроекономічних відносинах – відносинах між підприємствами, ринками товарів і послуг, засобами виробництва та соціальною інфраструктурою.

Являючи індустріальний сектор часткою регіону можна вважати, що ці мікроекономічні відносини між виробничими підприємствами складаються у соціально-економічній інфраструктурі, яка впливає на його інноваційний розвиток. У цій інфраструктурі визначаються передумови розвитку індустріального сектора та в цілому регіону, конкурентоспроможність якого залежить від ступеню інноваційного розвитку індустріального сектора та, одночасно, – в якому створюється середовище для такого розвитку останнього. Відтак можна констатувати, що в інфраструктурі інноваційного розвитку індустріального сектора регіону, з урахуванням його ролі та міста в розвитку самого регіону, формуються передумови забезпечення цих процесів, що, як де-факто, повинно сприяти вирішенню проблем соціально-економічного розвитку регіону на інтенсивній (інноваційній) основі.

Формування такої інфраструктури на регіональному рівні повинно поліпшити умови соціально-економічного розвитку регіону та його конкурентоспроможність за рахунок мобілізації його виробничого потенціалу на використанні досягнень НТП, сучасних технологій, підвищенні інноваційної активності суб'єктів господарювання, налагодження взаємозв'язку з закладами освіти та науки. Для формування такої інфраструктури – як основи інноваційного розвитку індустріального сектора регіону, необхідно:

по-перше, врахувати вплив чинників на інфраструктуру інноваційного розвитку індустріального сектора регіону з виділенням однакових для розвитку регіону в цілому та індустріального сектора – зокрема;

по-друге, з теоретичної точки зору досягти однакових умов із розвитком самого регіону (макроекономічних, нормативно-правових у частині регулювання економічного розвитку регіону, системи міжбюджетних відносин, зовнішньоекономічних), серед яких до найбільш важливих можна віднести рівень виробничо-технічного та інноваційного потенціалу в регіоні, рівень сукупного попиту у регіоні на товари індустріального сектора, ступінь розвитку у регіоні виробничої та ринкової інфраструктур, системи освіти, забезпеченість трудовими ресурсами та рівнем їх кваліфікації, ресурсним забезпеченням регіону тощо;

по-третє, забезпечити функціонування самої інфраструктури на основі створення сприятливих умов для розвитку індустріального сектора в регіоні шляхом активізації регіональної політики, направленої на становлення цілісної системи нормативно-правових, соціально-економічних методів, організаційних форм і заходів, здатних створити прозору, стабільну систему мотивації, котра гармонізує інтереси суб'єктів державного та регіонального управління в інноваційному розвитку, проведення державою виваженої регіональної політики щодо концентрації інтелектуального та технологічного потенціалів при розміщенні продуктивних сил у регіоні, формування технологічних профілів регіонів на основі кращого обміну виробничим досвідом, можливостей концентрації навчальних, освітніх закладів, центрів підвищення кваліфікації, наукових центрів із метою скорочення витрат на підготовку висококваліфікованих фахівців і впровадження новітніх технологій, виведення місцевих фірм на високо конкурентні позиції на міжнародних ринках.

Очевидно, що вище визначені передумови складаються з низки чинників, які становлять основу розвитку індустріального сектора регіону.

У свою чергу, вченими-економістами Інституту економіки промисловості НАН України визнаються передумови інноваційного розвитку індустріального регіону, що пов'язуються з розробкою механізмів державного впливу на активізацію інноваційних процесів у регіоні, аналізі стратегій перспективних заходів щодо збільшення питомої ваги галузей, які безпосередньо пов'язані з інноваційним розвитком національного виробництва. Вченими цього Інституту доведено, що досягнення даної мети тісно пов'язане з вирішенням наступних завдань: визначенням характеру і спрямованості формування галузевої структури економіки України в цілому та її регіонів, порівнянням цих тенденцій з їх відповідністю офіційно проголошеному курсу на активізацію інноваційних процесів у державі; дослідженням реального стану інноваційних процесів на промислових підприємствах регіону у ретроспективі; визначенням шляхів і методів активізації інноваційної діяльності в реальному секторі економіки; зміною сировинно-зорієнтованої експортної спеціалізації з переорієнтацією інвестиційних потоків внутрішнього і зовнішнього походження до інноваційної сфери, впровадженням високих технологій.

У той же час, виокремлені відзнаки між дослідженими процесами «розвиток регіону», «інноваційний розвиток», «інноваційний розвиток регіону» та «інноваційний розвиток індустріального сектора регіону» та результати проведених досліджень учених-економістів дозволяють дійти висновку про те, що в цих процесах маються як спільні, так і відмінні чинники, що зумовлює необхідність їх поглибленого вивчення та групування на основі відповідної класифікації.

Розгляд класичних економічних теорій зарубіжних учених в еволюційному аспекті дозволяє виділити передумови інноваційного розвитку індустріального сектора регіону, що передбачає виокремлення, серед інших, окремих груп чинників. При дослідженні цих теорій було встановлено фактичне співпадіння з чинниками, що безпосередньо забезпечують перехід на більш високу стадію індустріального розвитку. Так, у своїй роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» Адам Сміт

довів, що досягнення конкурентних переваг при виробництві товарів не може бути забезпеченим поза «індивідуальних здібностей людини», які впливають на процес виробництва [13, с. 14-15]. Відтак, можна зробити висновок про те, що «чинником поштовху» розвитку індустріального сектора регіону можна визнати рівень освіти та кваліфікацію робочої сили, що за визначенням складає трудовий потенціал регіону. Впливовість цього чиннику на розвиток індустріального сектора регіону обґрунтовується й у більш пізній концепції «технологічного розриву» американськими вченими-економістами (Р. Хафбауер, Р. Вернон – США), в якій доведено, що поява нового продукту у тій, або іншій країні (у нашому випадку – регіону пояснюється відмінностями у рівні кваліфікації робочої сили (у тому числі й розмірі заробітної плати), яка формує науково-технічний потенціал і ступінь сприйняття виробничим апаратом досягнень науково-технічного прогресу.

Виходячи з вищевикладеного стає очевидним, що саме кваліфікація робочої сили в даному випадку забезпечує розвиток не тільки індустріального сектора, але й економіки регіону та національної економіки в цілому та, відповідно – вдосконалення її структури на інтенсивній (інноваційній) основі.

Поза кваліфікованої робочої сили, рівень якої безпосередньо формується в системі науки та освіти, не можливо сформувати науково-технічний потенціал для інноваційного розвитку індустріального сектора регіону.

Це твердження підтверджується узагальненням наукових точок зору вчених-економістів, які в еволюційному аспекті виділили серед основних чинників економічного росту такий важливий, як технологічний прогрес (або – рівень технологій). Зокрема, у роботі «Основи політичної економії та оподаткування» Д. Рікардо в концепції порівняльних переваг визначив, що конкурентоспроможність виробництва (у нашому випадку – індустріального сектора регіону), поруч із кваліфікацією працівників визначається рівнем технологій, що у сукупності забезпечує зростання продуктивності та прибутковості праці. Дж. Хікс, при виділенні чинника «технологічний прогрес» обґрунтував його вагомість з точки зору поліпшення базису економіки та переходу виробництва на більш високу (трудомістку та наукоємну) стадію технологічного циклу за умови достатньої кількості виробничих потужностей, що супроводжується інвестуванням в оновлення основного капіталу. Майкл Портер у своїй гіпотезі імітаційного лагу визначив вагомість технологій з точки зору підвищення ступеню раціональності використання ресурсів, що дозволяє мінімізувати витрати та створювати додану вартість при забезпеченні конкурентних переваг індустріальному сектора. Відтак, можна зробити висновок, що розвиток індустріального сектора економіки на інтенсивній основі не можливо забезпечити поза позитивного впливу вище визначених двох чинників, оскільки не можливо забезпечити зростання ефективності (продуктивності) самого виробництва. З цієї точки зору сам інтенсивний розвиток визначається рівнем технологій та інноваційною активністю суб’єктів індустріального сектора в регіоні (що доказано Левітом, а зростання ефективності (продуктивності) дозволяє, виходячи з теорії чинників виробництва, обґрунтованій у 30-х роках XIX ст. Жан-Батіст Сеєм, на основі зниження витрат на виробництво знижувати ціну та задовольнити попит споживачів за ціновим складником.

Характер попиту – як чинник інноваційного розвитку індустріального розвитку регіону, обґрунтовується на основі його врахування у вище визначній роботі Д. Рікардо поруч із технологіями та кваліфікацією робочої сили – як чинників, що впливають на розвиток сфери виробництва. У більш пізніх теоріях С. Ліндера, Пола Кругмана, П. Самуельсона і В. Столпера, Р. Хафбауера і Р. Вернона, попит на товари безпосередньо залежить від ціни виробника, яка залежить від продуктивності виробництва та праці, що характеризує внутрішнє середовище дії чинників у сфері виробництва

(індустріальному секторі економіки) – технологіях і кваліфікації робочої сили, та у зовнішньому відносно нього середовищі – соціально-економічному, в якому встановлюється характер попиту споживачів, залежно від їх доходу та здатності придбати той, чи іншій товар.

Відтак, на основі теорій цих учених можна зробити висновок про те, що попит на товар є чинником зовнішньої дії на розвиток індустріального сектора регіону, в якому відбивається рівень доходів споживачів, і в цьому випадку можна констатувати, що регіон, у якому освоєно виробництво нового (інноваційного) продукту, має порівняльні переваги над іншими в результаті монополії на ринку даного товару, і забезпечує задоволення як внутрішнього споживання, так і зовнішнього попиту. У цьому випадку успіх регіону визначає інноваційність – тобто, поєднання соціально-економічного та науково-технічних чинників.

У свою чергу, наявність переваг (або відсутність таких) визначає конкурентоспроможність індустріального сектора регіону, що залежить від вище визначених внутрішніх чинників, які характеризують його здатність виробляти інноваційну продукцію, що задовольняє споживача за ціною та якістю.

Розгляд класичних теорій призводить до висновку про те, що інфраструктуру інноваційного розвитку індустріального сектора регіону, відповідно, складають його основу внутрішні чинники при тому, що зовнішні безпосередньо впливають на цей процес. Відтак, можна констатувати, що сама інфраструктура складається: із внутрішнього середовища, до якого входять суб'єкти господарювання (промислові підприємства) індустріального сектора регіону, наукові та освітянські установи, що забезпечують його розвиток і розташовані в регіоні, та органи управління (регіональні органи виконавчої влади); із зовнішнього середовища відносно індустріального сектора регіону та в якому формуються чинники впливу на його інноваційний розвиток. Такий погляд на чинники ґрунтується на системному підході до комплексного розвитку регіону на основі інфраструктури, в якій ефективне використання ресурсів у сфері виробництва стає основою формування ефективної економічної системи в регіоні.

Для конкретизації чинників за визначеними ознаками проведено їх угрупування за дослідженими вище процесами відповідно категорій «розвиток регіону», «інноваційний розвиток», «інноваційний розвиток регіону» та «інноваційний розвиток індустріального сектора регіону», що дозволяє вважати наступне: чинники, які формують внутрішнє середовище відбивають потенціал індустріального сектора регіону та його здатність розвиватися на інноваційній основі (сам процес інноваційного розвитку індустріального сектора регіону);

чинники, які діють поза індустріального сектора в регіоні, але створюють умови для його розвитку, оскільки визначають сам розвиток регіону (процес «розвиток регіону»);

чинники, що впливають на процес інноваційного розвитку у самому регіоні; чинники, що впливають на інноваційний розвиток індустріального сектора на рівні держави (процес «інноваційний розвиток») – зовнішнє середовище як відносно регіону, так і його індустріального сектора.

За цією типологією проведено групування чинників, які формують інфраструктуру та складають основу інноваційного розвитку індустріального сектора регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація груп чинників формування інфраструктури для інноваційного розвитку індустріального сектора регіону

Групи чинників	Визначення чиннику за процесом розвитку (+)			
	розвиток регіону*	інноваційний розвиток**	інноваційний розвиток регіону***	інноваційний розвиток індустріального сектора регіону****
1	2	3	4	5
РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧІ				
Прогресивні структурні зміни у виробництві	+	+		
раціональні ресурсні пропорції та номенклатура продукції	+		+	+
стан матеріально-технічної бази та інвестування в її модернізацію		+		+
збільшення масштабів продуктивних сил (економічних ресурсів) і забезпеченість ресурсами	+		+	
НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНІ				
Розвиток науки та ступінь використання її досягнень, інноваційна активність суб'єктів; специфіка інноваційного процесу; наукова система		+		
науково-технічний прогрес (потенціал), інноваційний потенціал, ефективність суспільного виробництва, впровадження нових продуктів та технологій	+		+	+
продуктивність інновацій; розвиток ринку інновацій; кількість патентів; обсяг високотехнологічного виробництва			+	+
ЕКОНОМІКО-ГЕОГРАФІЧНІ				
Транспортно-географічне положення регіону	+			
стан зовнішнього середовища, рівень економічного та науково-технічного співробітництва із зарубіжними країнами		+		
вплив міжрегіональної та міжнародної конкуренції, ринкова кон'юктура (товарні ринки)	+		+	+
ОСВІТНЬО-КАДРОВІ				
Ринок праці; трудові ресурси (вік, кваліфікація, професіоналізм); продуктивність праці	+	+		
система освіти та професійної підготовки; рівень освіти населення, накопичення людського та інтелектуального капіталу	+			+
генерація нових знань та ідей, передача та використання знань; кадри для інновацій; мотивація до інноваційної діяльності, рівень заробітної плати			+	+

якість освіти та мотивація працівників цієї системи; чисельність та структура наукових кадрів; активізація інноваційної праці	+			+
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ				
Умови інвестування, баланс доходів і витрат, рентабельність виробництва), інфляція (індекс цін), умови кредитування та ставки податків	+			+
рівень залучення іноземного капіталу в економіку країни; система фінансування інновацій; витрати НДДКР		+	+	+
система фінансування закладів освіти та їх матеріально-технічна база				+
попит на продукцію; доходи населення; загальний рівень сукупного регіонального попиту (стан економіки, діловий клімат, розмір території)	+		+	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ				
Ефективність системи управління регіоном, відносини між рівнями влади та суб'єктів господарювання, наявність стратегій та програм розвитку регіону	+			
якість державного управління макро- та мікроекономічними процесами; інноваційне законодавство; форми державного регулювання інноваційних процесів; наявність ефективної національної стратегії інноваційного розвитку України		+	+	
ІНФОРМАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНІ				
Відносини між підприємництвом та державою (діяльність громадських організацій, організацій із захисту прав, інвестиційних та інноваційних фондів тощо); наявність інфраструктури розвитку бізнесу	+		+	
комплекс інститутів, які забезпечують трансферт наукових знань; розвиненість національної інноваційної системи		+		+
інноваційна інфраструктура в регіоні; інноваційне партнерство між суб'єктами інфраструктури				+
фірми та утворені ними мережі комунікацій, інфраструктура інноваційного ринку		+	+	+
МАРКЕТИНГОВІ				
Маркетинг території (імідж території, ступінь просунення та конкурентоспроможності території, діяльність та активність засобів масової інформації тощо)	+			

Групування чинників на вісім визначених груп, які характеризують процеси, що впливають на інноваційний розвиток індустріального сектора регіону, дозволяє дійти наступних висновків: по-перше, за шістьома групами (ресурсно-виробнича, науково-технологічна, економіко-географічна, освітньо-кадрова, фінансово-економічна, інформаційно-інфраструктурна) встановлюється безпосередній взаємозв'язок між усіма

чотирма визначеними процесами; по-друге, при цьому, вченими-економістами, які досліджують процес інноваційного розвитку індустріального сектора регіону, не враховано жоден із чинників, які формують організаційно-правову групу, що можна визначити як методологічною неточністю, виходячи з визначеної ролі та місця цього сектора в розвитку як самого регіону, так і його інноваційного розвитку; по-третє, при визначенні чинників за трьома процесами, окрім розвитку регіону, вченими-економістами не відмічено вплив жодного за маркетинговою групою, що можна вважати ще більшою методологічною неточністю, оскільки не враховується системність і залежність усіх чотирьох досліджених процесів; по-четверте, визначення у самому процесі розвитку регіону чинників маркетингової групи лише з точки зору маркетингу територій, на наш погляд звужує та обмежує кількість чинників за цією групою, які з нашої точки зору повинні бути представлені у більшій кількості та бути пов’язаними зі всіма чотирма процесами – від розвитку самого регіону до інноваційного розвитку індустріального сектора регіону. Однак, поза визначення чинників маркетингової групи не можливо створити інфраструктури для інноваційного розвитку індустріального сектора регіону – з одного боку, а з іншого – забезпечити організаційні умови його розвитку.

Якість маркетингового забезпечення інноваційного розвитку індустріального сектора регіону пов’язано з активізацією інноваційних процесів у регіоні, відбором стратегічних і перспективних заходів щодо збільшення питомої ваги галузей, які безпосередньо пов'язані з інноваційним розвитком національного виробництва. Досягнення цієї мети тісно пов'язане з вирішенням наступних завдань: визначенням характеру і спрямованості формування галузевої структури економіки України в цілому та її регіонів, порівнянням цих тенденцій з їх відповідністю офіційно проголошеному курсу на активізацію інноваційних процесів у державі; дослідженням реального стану інноваційних процесів на промислових підприємствах регіону в ретроспективі; визначенням шляхів і методів активізації інноваційної діяльності в індустріальному секторі економіки. При цьому, з точки зору державного менеджменту дії органів регіональної влади повинні бути пов’язаними з загальнодержавною системою розвитку інновацій та прямою підтримкою інноваційно-інвестиційних зрушень у промисловості, впровадженні інноваційної моделі розвитку та реалізації концепції «економіки знань», що передбачає:

створення науково-дослідних центрів у регіонах із змішаним фінансуванням;

заохочення створення на конкурсній основі інноваційних кластерів;

залучення технічної допомоги і надання безготівкових, або пільгових позик і грантів організаціям і науковцям для реалізації інноваційних проектів у науково-технічній сфері; розвиток співпраці з науковцями інших країн;

безоплатне забезпечення державними інформаційними ресурсами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги в забезпеченні інноваційної діяльності, концентрують і поширюють інформацію про ефективні інноваційні пропозиції;

створення регіональних консалтингових технологічних служб для фермерських і кооперативних господарств в агропромисловому комплексі;

формування державних замовлень на інноваційну продукцію, зокрема – в рамках реалізації державних програм енергозбереження, інформатизації і розвитку інформаційно-комунікаційних технологій тощо;

створення надійної системи ринкового попиту на науково-технічну і інноваційну продукцію шляхом стимулювання розвитку державних, а також приватних науково-консультаційних інститутів;

розвитку співпраці з науковцями інших країн; безоплатне забезпечення державними інформаційними ресурсами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги в забезпеченні інноваційної діяльності, концентрують і поширюють інформацію про ефективні інноваційні пропозиції [5, с. 120; 7, с. 37; 18, с. 79].

розвитку індустріального сектора в регіоні спирається на широкий вибір економічних методів (прогнози розвитку промисловості та інноваційно-акивних підприємств, кредити, податки, систему амортизації, мита, ліцензії та квоти, державні замовлення тощо). Основою застосування цих методів є органічне поєднання засобів бюджетно-фінансового, податкового, цінового, зовнішньоекономічного та інших видів регулювання, а також цільових комплексних програм.

Висновок. На даний час стан розвитку інноваційній діяльності в Україні дозволяє зробити висновок, що Україна ще не накопичила свій індивідуальний досвід реалізації інноваційної стратегії розвитку. Це підтверджується дослідженнями вчених-економістів та міжнародними рейтингами, які відображають стан інноваційного розвитку країн світу. Починати вирішення цієї проблеми треба із визначення передумов інноваційного розвитку індустріального сектору регіону, який може виступати основою для подальшого інноваційного розвитку всіх галузей господарства країни. Отже, процес інноваційного розвитку індустріального сектора в регіоні повинен безпосередньо враховувати напрями та основні принципи державної регіональної політики – з одного боку, а з іншого – концептуальні основи розвитку промисловості на інноваційній основі. Саме рівнем технологій та ефективністю від інноваційної діяльності, що забезпечує раціональне використання ресурсів та дозволяє створювати додану вартість, розвитком високотехнологічних галузей забезпечується конкурентноздатний рівень економіки будь-якого регіону в умовах глобалізації. Саме це дозволяє вдосконалювати структуру будь-якого регіону на інтенсивній (інноваційній) основі з урахуванням вище визначених чинників. Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що на розвиток індустріального сектора регіону впливає безліч чинників екзогенного та ендогенного середовища. Разом з цим, для того, щоб відповідати сучасним вимогам ринку та суспільства, основою розвитку індустріального сектора регіону повинні виступати інновації, які призвані забезпечувати як розвиток індустріального сектора в регіоні, так і соціально-економічний розвиток самого регіону, що підтверджується світовим досвідом індустріально-розвинених країн, які знаходяться на вищій від України стадії індустріального розвитку.

Список використаної літератури

1. Маліцький, Б. Проблеми взаємовідносин суспільства, держави і науки в умовах кризи / Б. Маліцький // Віче. – 2013. – № 19. – С. 10-13.; Malitskyi, B. Problemy vzaiemovidnosyn suspilstva, derzhavy i nauky v umovakh kryzy / B. Malitskyi // Viche. – 2013. – № 19. – S. 10-13.

2. Кузнєцова А.Я. Економічний розвиток регіону та роль місцевих бюджетів у його забезпеченні: монографія / А. Я. Кузнєцова, Ю. В. Каспрук, О. Ю. Кузнєцов ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К. : УБС НБУ, 2013. – 174 с. ; Kuznietsova A.Ia. Ekonomichnyi rozvytok rehionu ta rol mistsevykh biudzhetiv u yoho zabezpechenni: monohrafiia / A. Ya. Kuznietsova, Yu. V. Kaspruk, O. Yu. Kuznietsov ; Nats. bank Ukrainy, Un-t bank. spravy. – K. : UBS NBU, 2013. – 174 s.

3. Регіональна політика: методологія, методи, практика / редкол.: відп. ред. академік НАН України М.І. Долішній; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2001. – 700 с.; Rehionalna polityka: metodolohiia, metody, praktyka / redkol.: vidp.

red. akademik NAN Ukrainy M.I. Dolishnii; NAN Ukrainy. In-t rehionalnykh doslidzhen. – Lviv, 2001. – 700 s.

4. Василенко В.Н. Экономическое развитие регионов: сходство и различие: монография / В.Н. Василенко, В.Ю. Медведь, Т.М. Савельева; науч. ред. В.Н. Василенко; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ОАО «Юго-Восток, Лтд», 2010. – 219 с.; Vasylenko V.N. Ekonomycheskoe razvytye rehyonov: skhodstvo y razlychye: monohrafyia / V.N. Vasylenko, V.Iu. Medved, T.M. Saveleva; nauch. red. V.N. Vasylenko; NAN Ukraynы. Yn-t ekonomyko-pravovыkh yssledovanyi. – Donetsk: OAO «Iuho-Vostok, Ltd», 2010. – 219 s.

5. Амоша О.І., Ніколаєнко А.І. Національна інноваційна система в Україні в контексті міжнародних перетворень / О.І. Амоша, А.І. Ніколаєнко // Економічний вісник Донбасу. – 2015. - № 1(39). – С.115-121; Amosha O.I., Nikolaienko A.I. Natsionalna innovatsiina systema v Ukraini v konteksti mizhnarodnykh peretvoren / O.I. Amosha, A.I. Nikolaienko // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2015. - № 1(39). – S.115-121

6. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / А.І. Акмаєв, Б.Т. Кліяненко, О.П. Осика, Є.М. Ахромкін, І.Ф. Фесенко. – Луганськ: ІЕПД НАН України, СНУ ім. В. Даля; Алчевськ: ДонДТУ, 2008. – 341 с.; Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti: navch. posib. / A.I. Akmaiev, B.T. Kliianenko, O.P. Osyka, Ye.M. Akhromkin, I.F. Fesenko. – Luhansk: IEPD NAN Ukrainy, SNU im. V. Dalia; Alchevsk: DonDTU, 2008. – 341 s.

7. Стеченко Д. М. Імператив активізації інноваційного розвитку регіонів України / Д. М. Стеченко // Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи : тези III Міжнар. наук.-практ. конф. (4 черв. 2015 р.) / М-во освіти і науки України ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: Б. М. Данилишин (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – С. 35–38.; Stechenko D. M. Imperatyv aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku rehioniv Ukrainy / D. M. Stechenko // Rehionalnyi rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy : tezy III Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (4 cherv. 2015 r.) / M-vo osvity i nauky Ukrainy ; DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana» ; redkol.: B. M. Danylyshyn (vidp. red.) [ta in.]. – Kyiv : KNEU, 2015. – S. 35–38.

8. Modern problems of regional development: the economic aspect / I. Zablodska, S. Noskova, E. Tatarchenko, J. Zavoiskyh // Економіка підприємства: теорія і практика [Електронний ресурс] : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., 13 жовт. 2016 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – Електрон. текстові дані. – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 78–79. – Назва з титул. екрану.; Modern problems of regional development: the economic aspect / I. Zablodska, S. Noskova, E. Tatarchenko, J. Zavoiskyh // Ekonomika pidpryiemstva: teoriia i praktyka [Elektronnyi resurs] : zb. materialiv VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 13 zhovt. 2016 r. / M-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana» ; redkol.: H. O. Shvydanenko (vidp. za vyp.) [ta in.]. – Elektron. tekstovi dani. – Kyiv : KNEU, 2016. – S. 78–79. – Nazva z tytul. ekranu.

9. Економічний дискусійний клуб: Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0; Ekonomichnyi dyskusiinyi klub: Pozytsiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2015-2016. – [Эlektronnыi resurs] – Rezhym dostupu: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0

10. Комітет з питань науки і освіти: матеріали щодо слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти з питання «Законодавче забезпечення розвитку Національної інноваційної системи: стан та шляхи вирішення» – [Электронный ресурс] – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=69227&cat_id=65270; Komitet z pytan nauky i osvity: materialy shchodo slukhan u Komiteti Verkhovnoi Rady Ukrainy z pytan nauky i osvity z pytannia «Zakonodavche zabezpechennia rozvytku Natsionalnoi innovatsiinoi systemy: stan ta shliakhy vyrishennia» – [Elektronnыi resurs] – Rezhym dostupu: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=69227&cat_id=65270

11. Державна служба статистики України: наука та інноваційна діяльність (1990-2015). - *[Электронный ресурс] – Режим доступу:* http://www.ukrstat.gov.ua/; Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: nauka ta innovatsiina diialnist (1990-2015). - [Elektronnыi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/

12. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 черв. 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.; Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 19 cherv. 2003 r. № 964-IV // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2003. – № 39. – St. 351.

13. Smit, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – London: J.M. Dend and Sons, 1977. (Reprint of work original published in 1776). – Book IV. – 502 p.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2017

O. Melnykova

THE IDENTIFICATION OF CONDITIONS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION

The article focuses on the problem of the innovative development of the industrial sector, while the main purpose of the article is the identification of conditions for such development in regions of Ukraine. The article uncovers the essence of such terms as "the regional development" with the identification of the role of and dependency on innovations; "innovative development" as a process; "innovative regional development" and "innovative development of the industrial sector of the region". The article also defines conditions, the purpose, conceptual foundations, and factors of development of each of the aforementioned developmental processes. The article proves that, taking into consideration the role and place of the industrial sector in the region, the infrastructure of the innovative development of the industrial sector of the region involves the formation of conditions for the implementation of those processes that have to contribute to the resolution of problems of the socioeconomic development of the region on the intensive (innovative ground). The article classifies factors, which form the infrastructure and lay the ground for the innovative development of the industrial sector of the region, into eight groups that characterize processes that influence the innovative development of the industrial sector of the region.

Findings of the study show that the formation of the infrastructure of the innovative development at the regional level requires the improvement of socioeconomic conditions of the regional development and its competitiveness due to the mobilization of its production potential based on achievements of the technological progress, modern technologies, rise of innovative activities of businesses, and establishment of ties with educational and scientific institutions.

The main directions of the development of the infrastructure of the innovative development of the industrial sector of the region are defined, including the following: taking into consideration the impact of factors on the infrastructure of the innovative development of the industrial sector of the region along with the identification of factor similar to the region at large and to the industrial sector in particular; the achievement of equal conditions along with the development of the region itself – macroeconomic, legal norms in terms of the economic regulation of the regional development, the system of budgetary relations, international economic conditions; provision of the functionality of the infrastructure on the ground of the creation of favorable conditions for the development of the industrial sector in the region by means of the enhancement of the regional policy.

The article defines conditions of the innovative development of the industrial sector of the region, among which the main conditions are: the qualification of the labor force, the technological progress (the level of the technological development), the nature of demand. The article offers the main directions for the implementation of the state regional policy in the time of the application of the innovative model of development.

Key words: *innovations, regional development, innovative regional development, innovative development of the industrial sector of the region.*

УДК 339.92:519.86

О.А. Беззубченко

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті досліджено сутність організаційно-економічних моделей та особливості їх застосування для планування процесу міжрегіонального співробітництва. аналіз *Визначено складові необхідні для реалізації та забезпечення міжрегіональних зв'язків; структуру та основні елементи організаційно-економічної моделі міжрегіонального співробітництва.* Розкрито специфічні властивості організаційно-економічного моделювання.

Ключові слова: *міжрегіональне співробітництво, регіон, механізм міжрегіонального співробітництва, організаційно-економічна модель.*

З динамічним розвитком економіки перед управлінням лежить одне завдання – розроблення такого організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю суб'єкта (регіону), який дозволив би зберігати та зміцнювати його стійку позицію на ринку, задовольняти потреби споживачів, адекватно та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища та стабільно розвиватися. Постійні зміни середовища, висока конкуренція, розвиток технологій стимулюють керівників перебудовувати та покращувати організаційно-економічний механізм управління таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську, інвестиційну, інноваційну діяльність.

Дослідженню питань міжрегіонального співробітництва та взаємовідносин прикордонних територій присвячено праці наступних провідних вчених: В. Андрійчука, П. Бєлєнького, О. Гонти, М. Долішнього, Є. Кітовського, П. Луцишина, Н. Мікули, А. Мокія, О. Оксанича, С. Писаренко, В. Поповкіна, С.Романова, О.Шаблія, М.

Янківа та інших. Складнощі у розвитку інституту міжрегіональної співпраці регіонів різних країн пов'язані з функціонуванням різних моделей взаємодії органів влади країни з регіональними та одночасним недоліком у вивченні інститутів і механізмів міжрегіональної співпраці. Регіони будь якої країни, мають певний соціально-економічний потенціал, що пояснює їх активну участь у міжрегіональному співробітництві, яке реалізується в умовах зростаючої глобалізації та світової взаємозалежності, а також в умовах міжнародного поділу праці.

Розвитку організаційно-економічного моделювання присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених Р.Е. Беллман., Д. Форрестер, Л.С. Понтрягін, А.І. Орлов, С.С. Резніченко, ФМ. Русінов та ін., проте їх роботи в основному спрямовано на розробку шляхів вирішення завдань щодо організації виробничих процесів на підприємстві. В галузі досліджень міжрегіонального співробітництва вчені акцентують увагу на підвищенні ефективності організаційно-економічних механізмів активізації співробітництва. Все вищевикладене зумовлює необхідність розробки теоретичних основ організаційно-економічних моделей саме, міжрегіонального співробітництва.

Головною метою, що стоїть сьогодні перед державним регулюванням розвитку регіонів, залишається прискорення і підвищення ефективності соціально-економічного розвитку за рахунок комплексу фінансово-економічних, організаційних та інших заходів, в тому числі організації системи міжрегіональних зв’язків у галузі економіки, соціальної сфери, спільного вирішення екологічних та інших загальних і гострих для регіонів проблем. Для досягнення визначеної мети необхідно удосконалення системи взаємодії суб’єктів міжрегіонального співробітництва, до яких можна віднести державні і громадські структури, приватні підприємства (середній та малий бізнес), домогосподарства. Потрібна поступова скоординована діяльність регіональних виконавчих органів влади в процесі пошуку та впровадження відповідних форм міжрегіонального співробітництва.

Поняття “механізм” в економічному словнику окреслене як “послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище”, або ж “система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності”. Механізм управління містить цілі управління, елементи об’єкта та їх зв’язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей [1]. Інституціональна теорія визначає економічний механізм як сукупність множин варіантів поведінки суб’єктів економічних відносин, форм та методів господарювання, і який служить ув’язці та узгодженню суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечує функціонування та розвиток національної економіки [2].

Моделювання – один із прийомів вивчення економічних явищ і процесів, за допомогою якого можна чітко уявити досліджуваний об’єкт, описати його внутрішню структуру й охарактеризувати зовнішні зв’язки, дослідити та визначити вплив факторів на результативний показник [3]. Згідно визначення С.О. Попова, «організаційно-економічне моделювання – це різновид економічного моделювання виробничих процесів, при якому економічні характеристики процесу і його продукції визначаються на основі відтворення організаційної структури процесу, технічних і економічних умов його здійснення» [4, с. 257]. Зауважимо, що організаційно-економічне моделювання дозволяє вирішувати дуже складні організаційно-економічні завдання виробництва за економічними критеріями його ефективності [5, с. 18; 3, с. 142; 6, p. 25].

Процес реалізації міжрегіонального співробітництва вимагає з’ясування двох основних питань – вибору конкретних форм за видами діяльності міжрегіонального співробітництва та організаційно-економічної структури.

Під міжрегіональним співробітництвом розуміють взаємоузгоджені дії спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-

технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, мінімум двох регіонів, або декількох, як всередині країни так і за її межами, що не обов'язково мають спільні кордони, у межах компетенції визначеної їх національним законодавством з метою отримання ефекту від нарощення їх конкурентних переваг [6].

Таким чином, для вибору конкретної форми міжрегіонального співробітництва потрібно провести аналіз сукупності складових необхідних для реалізації та забезпечення міжрегіональних зв'язків [7], який передбачає:

оцінку рівня соціально економічного розвитку регіонів (ступінь інтегрованості регіонів, можливість взаємного посилення конкурентних переваг регіонів від участі процесі міжрегіонального співробітництва, ефект від взаємодії);

вибір форми та на цій основі виду міжрегіонального співробітництва;

здійснення економіко-математичного моделювання процесу міжрегіонального співробітництва для конкретного виду з відповідною, притаманною цьому виду співробітництва організаційно-економічною структурою. (рис 1.)

Загальна модель міжрегіонального співробітництва віддзеркалює послідовність дій спрямованих на вибір конкретного виду співробітництва для якого буде побудована конкретна організаційно-економічна модель, що буде реалізована суб'єктом господарювання.

Одним із важливих етапів в процесі реалізації міжрегіонального співробітництва, яке здійснюється на рівні конкретного суб'єкта господарювання за вже обраним видом є прогнозування отриманого ефекту та визначення чинників, що можуть посилити чи зменшити його. Так як наслідок, пошук інструментів, що можуть максимізувати позитивний вплив, чи мінімізувати негативний вплив на бажаний результат.

Структура організаційно-економічної моделі виробничого процесу конкретного суб'єкта господарювання, як правило складається з трьох основних елементів: структурні елементи процесу (у вигляді їх переліку), модель організаційної структури процесу (у вигляді схеми організації його виконання – схеми зв'язків між елементами), економіко-математичних моделей кожного із структурних елементів виробничого процесу, з яких формується економіко-математична модель загального процесу. З огляду на те, що в якості процесу ми розглядаємо механізм міжрегіонального співробітництва, треба враховувати природу та особливості міжрегіонального співробітництва.

Співробітництво в будь якій формі – це складна система, що функціонує в притаманному їй економічному середовищі, має свій внутрішній економічний механізм функціонування та фінансово-економічні характеристики, що формують економічні результати від співробітництва [2]. З огляду на це, організаційно-економічне моделювання набуває ознак системності, та його об'єктом виступає міжрегіональне співробітництво, як сукупність організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності регіонів загалом. Тому структурними елементами організаційно-економічної моделі міжрегіонального співробітництва виступатимуть показники соціально-економічного розвитку регіонів, модель організаційної структури процесу залежатиме від форми міжрегіонального співробітництва за характером діяльності взаємозв'язків (господарські (виробничі, невиробничі); торгово-економічні; науково-дослідні; культурні; політичні; туристичні; соціальні; технічні; співпраця по боротьбі зі злочинністю; організаційні).

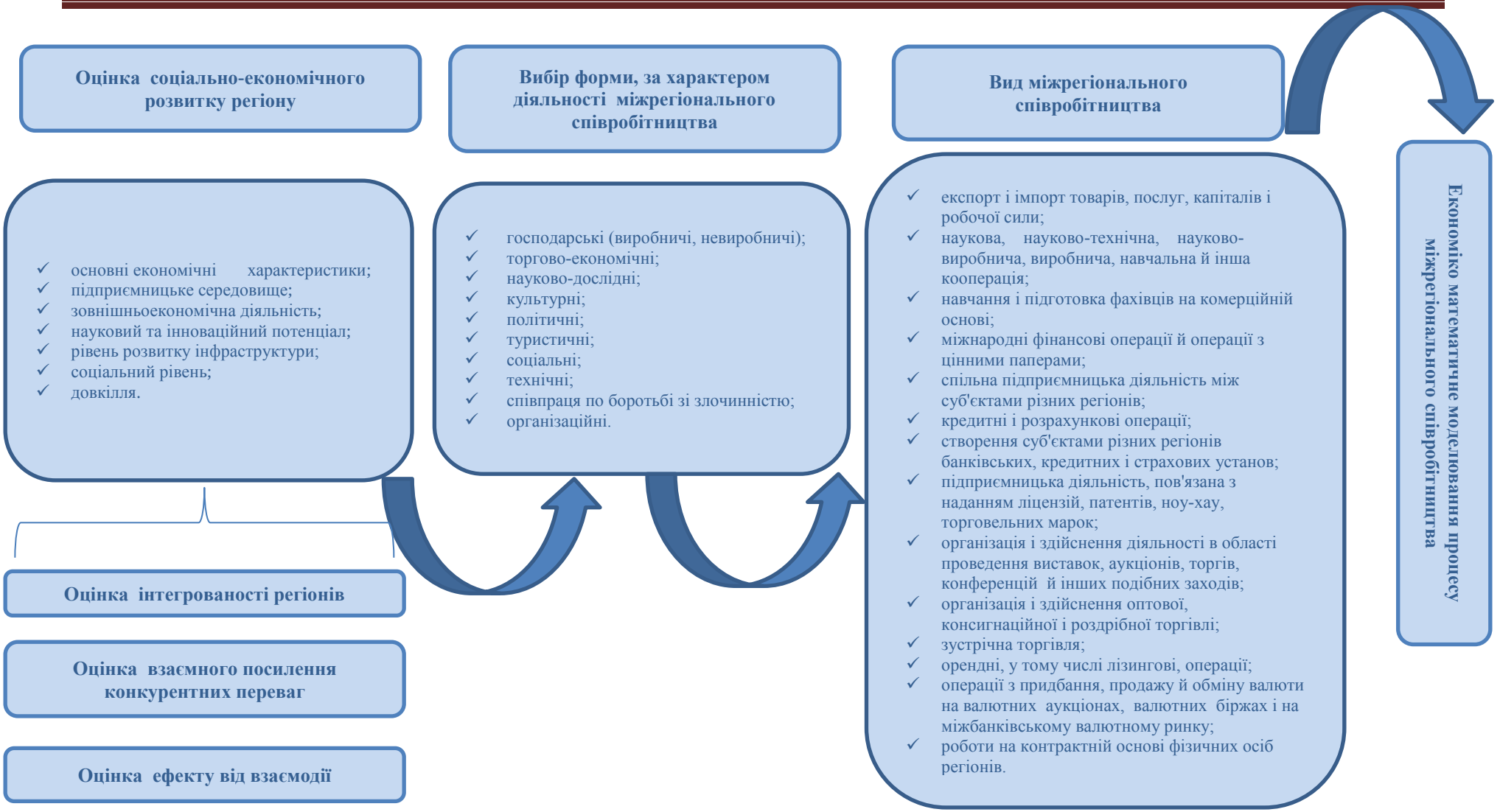

Рис. 1. Загальна організаційно-економчна модель міжрегіонального співробітництва

Організаційно-економічна модель дозволяє чітко уявляти порядок виконання процесу співробітництва завдяки опису його структури у графічному вигляді (організаційних схем, сітьових графіків, тощо). Такі схеми дозволяють проводити дослідження можливих варіацій при перебудові схеми виконання чи змінах обраних елементів (параметрів), аналізувати і синтезувати структуру процесу, прогнозувати економічні результати, що можуть бути отримані в результаті змін, що відбулися.

Достовірність отриманих результатів залежить від ступеня деталізації структурних елементів та їх взаємозв'язків.

Організаційно-економічні моделі формуються з використанням методів, що дозволяють перевірити їх виконання з застосовуванням пасивних і активних експериментів.

Сутність пасивного експерименту полягає у тому, що спостереження відбувається протягом певного часу без втручання в процес реалізації. Для виконання моделі використовуються параметри структурних елементів, що були закладені в модель під час моделювання, незважаючи та не що вони під впливом деяких факторів могли змінитися. При пасивному експерименті бажані результати отримати можна дуже рідко, але це дозволяє визначити ті фактори, вплив яких не було враховано під час моделювання.

Сутність активного експерименту полягає в безпосередньому впливі на організаційну структуру та процес реалізації співробітництва і визначення отриманих результатів, що обумовлені здійсненим впливом. Такий експеримент застосовується для з'ясування поводження процесу, що моделюється в різних умовах, при різних станах зовнішнього середовища і самої організаційно-економічної системи та різних управлінських діях при здійсненні процесу реалізації. Для цього при моделюванні відповідні значення параметрів для обраних структурних елементів задають на входи моделі і одночасно вводять параметри від яких залежить стан самої системи, дозволяє визначити реакцію на кінцевий результат. Особливість активного експерименту, полягає в тому, що виникає можливість визначити поведінку моделі під дією конкретного управлінського впливу, активно коригувати управлінські дії і надавати системі властивостей шляхом зміни організаційної структури, які забезпечать максимальну економічну ефективність її функціонування під таким впливом.

Ще однією зі специфічних властивостей організаційно-економічного моделювання є можливість визначення часових характеристик формування економічних параметрів процесу співробітництва. Результати виконання будь-яких процесів організаційно-економічного співробітництва суттєво залежать від їх часових характеристик. Це обумовлено тим, що процес реалізації міжрегіонального співробітництва є динамічним. Час є важливим параметром процесу співробітництва, який відіграє одну з головних ролей у визначенні їх динамічних характеристик. Час має свої параметри (тривалість процесу міжрегіонального співробітництва, тривалість запланованого періоду реалізації певного проекту, часовий лаг, час виконання конкретного етапу міжрегіонального співробітництва). Відповідно часові параметри мають свої обмеження, тобто процес реалізації конкретного проекту не може виконуватись нескінченно довго без отримання результатів та ці результати мають бути отримані за чітко заданий часовий період (період планування). Одним з головних важелів керування часовими параметрами співробітництва є його організація. Від того яким чином буде організовано виконання процесу реалізації міжрегіонального співробітництва і залежить те, чи будуть отримані необхідні результати на потрібний момент часу.

Таким чином, зважаючи на сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів України, необхідним є використання переваг від міжрегіонального

співробітництва з метою отримання ефекту від нарощення їх конкурентних переваг. Організаційно-економічне моделювання міжрегіонального співробітництва, як сукупність організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління сприятиме отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу українських суб'єктів господарювання та ефективності діяльності регіонів загалом.

Список використаної літератури

1. Dictionary of Economics. Retrieved April 15, 2014, from http://yandex.ua/yandsearch?text=http%3A%2F%2Fabc.informbureau.com%2Fhtml%2Foicssenoaaiiue_iaoaieci. html. &clid=1959251&lr=28539&msp=1.

2. Матвєєв Є. Е. Теоретичні основи дослідження механізмів взаємодії суб'єктів економічних відносин / Є. Е. Матвєєв // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми взаємодії суб'єктів економічних відносин у транскордонному просторі: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; відп. ред. В. С. Кравців. – Львів, 2013. – Вип. 4 (102). – 448 с.; Matvieiev Ye. E. Teoretychni osnovy doslidzhennia mekhanizmiv vzaiemodii subiektiv ekonomichnykh vidnosyn / Ye. E. Matvieiev // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Mekhanizmy vzaiemodii subiektiv ekonomichnykh vidnosyn u transkordonnomu prostori: [zb. nauk. pr.] / NAN Ukrainy. In-t rehionalnykh doslidzhen ; vidp. red. V. S. Kravtsiv. – Lviv, 2013. – Vyp. 4 (102). – 448 s.

3. Моделювання, види моделей, що засто совуються в економічному аналізі. [Елек тронний ресурс]. – Режим доступу: http://ahd.vlynko.com/modeli.htm.; Modeliuvannia, vydy modelei, shcho zasto sovuiutsia v ekonomichnomu analizi. [Elek tronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ahd.vlynko.com/modeli.htm.

4. Попов С.О. Теоретичні основи організаційно-економічного моделювання виробничих процесів з непотоковою технологією / С.О. Попов // Вісник КТУ. – 2009. – № 24. – С. 256–262. – Режим доступу: http://knu.edu.ua/Files/24_2009/st_43.pdf; Popov S.O. Teoretychni osnovy orhanizatsiino-ekonomichnoho modeliuvannia vyrobnychykh protsesiv z nepotokovoiu tekhnolohiieiu / S.O. Popov // Visnyk KTU. – 2009. – № 24. – S. 256–262. – Rezhym dostupu: http://knu.edu.ua/Files/24_2009/st_43.pdf

5. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений / А.И. Орлов. – М., 2010. – 568 с. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/Orlov2010.pdf; Orlov A.Y. Orhanyzatsyonno-эkonomycheskoe modelyrovanye: teoryia pryniatyia reshenyi / A.Y. Orlov. – M., 2010. – 568 s. – Rezhym dostupu: file:///C:/Users/User/Downloads/Orlov2010.pdf

6. Беззубченко О.А. Міжрегіональне співробітництво: сутність, форми та процес реалізації/ О.А. Беззубченко //Вісник Маріупольського державного університету Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 9.- С. 96-102. – Режим доступу: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-9.pdf; Bezzubchenko O.A. Mizhrehionalne spivrobitnytstvo: sutnist, formy ta protses realizatsii/ O.A. Bezzubchenko //Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu Seriia: Ekonomika. – 2015. – Vyp. 9.- S. 96-102. – Rezhym dostupu: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-9.pdf

7. Клімович О. Зміст та форми міжрегіонального співробітництва / О.Клімович //Економічний аналіз. 2013 рік. Випуск 12. Частина 1. – С. 145-149. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/ecan_2013_12(1)__30.pdf; Klimovych O. Zmist ta formy mizhrehionalnoho spivrobitnytstva / O.Klimovych //Ekonomichnyi analiz. 2013 rik. Vypusk 12. Chastyna 1. – S. 145-149. – Rezhym dostupu:

file:///C:/Users/User/Downloads/ecan_2013_12(1)__30.pdf
Стаття надійшла до редакції: 16.06.2017 р.

O. Bezzubchenko

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MODEL OF INTERREGIONAL COOPERATION

With the accordance to the dynamic development of the economy, the management is faced with the challenge to develop the organizational and economic mechanism of production and economic activities of the entity (the region). It would preserve and strengthen the entity (the region) strong position in the market to meet the needs of consumers, to respond to changes in the environment properly and efficiently as well as to ensure sustainable development. Constant changes in the environment, high competition, technology development stimulate managers to rebuild and to improve organizational-economic mechanism of management the way to ensure a balanced production, investment, and innovation.

Model building is a method to study economic phenomena and processes. According to it, one can visualize the object and describe its internal structure and external relations as well as to describe, to explore and to determine the impact of factors on the resultant figure.

The implementation of regional cooperation requires considering two major issues - the selection of specific forms according to the activities of interregional cooperation and organizational and economic structure.

Thus, to select the particular form of regional cooperation is necessary to analyse a number of constituent elements required for implementation and maintenance of interregional relations. It includes:

- assessment of social and economic development of regions (degree of region integration, the ability to enhance mutual competitive advantages for the regions by participating in the regional cooperation, the effect of interaction);

- choice of form and to form inter-regional cooperation on this basis;

- implementation of economic and mathematical modelling of regional cooperation for the particular type of appropriate inherent to this type of cooperation organizational and economic structure.

The general model of interregional cooperation reflects the sequence of actions aimed to select the type of cooperation for which specific organizational and economic model implemented by the entity will be built.

The structure of the organizational and economic model of the production process of a particular entity typically consists of three main elements. They are: the structural elements of the process (in the form of a list), model of organizational structure of the process (as a schemes of its implementation - connections between circuit elements), economic and mathematical models of each of the structural elements of the production process, including emerging economic and mathematical model of the overall process. According to the fact that the process of interregional cooperation mechanism is consider as a process, the nature and characteristics of interregional cooperation must be taken into account.

Organizational and economic model provides a clear understanding about the order of cooperation process through the description of its structure graphically (organizational charts, network schedule, etc.). Such schemes allow examining possible variations while restructuring scheme of implementation or changing of selected items (parameters) as well as analysing and synthesizing the structure of the process to predict the economic results that may be obtained through the changes.

Thus, according to the current state of socio-economic development of the regions of Ukraine, it is necessary to take advantage of interregional cooperation in order to obtain the effect of increasing their competitive advantages. Organizational-economic modelling of interregional cooperation as a set of organizational and economic instruments that function on the organizational and economic parameters of system of management will lead to competitive advantages, the formation and strengthening of organizational capacity of Ukrainian economic entities and the efficiency of the regions in general.

Key words: *interregional cooperation, region, regional cooperation mechanism, organizational and economic model.*

УДК 332.122(477)

Н. В. Балабанова

ОЦІНКА ГАЛУЗЕВОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті здійснено оцінку показників галузевої спеціалізації регіонів України, досліджено розподіл регіональної валової доданої вартості за видами економічної діяльності; виокремлено види економічної діяльності, які забезпечують найбільш істотний внесок у регіональний розвиток.

Ключові слова*: регіональний розвиток, коефіцієнти галузевої спеціалізації, валова додана вартість.*

Постановка проблеми. Підвищення ролі регіонів у соціально-економічному розвитку країни потребує впровадження дієвої державної регіональної політики та відповідних структурних перетворень на рівні економіки регіонів.

При розробці стратегій структурних перетворень треба враховувати такі проблеми, як необхідність зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів, вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку, забезпечення на рівні регіональної економіки сприятливих умов для зростання добробуту населення, вирівнювання диспропорцій інвестиційних процесів на рівні регіональної економіки, активізації міжрегіональної співпраці, формування місткого внутрішнього ринку та створення дієвого інфраструктурного забезпечення для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів.

Крім того, слід враховувати, що кожен регіон має в рамках економічного простору країни власну спеціалізацію, яка є концентрацією на його території конкретних видів виробництв та у коротко- та середньостроковій перспективі визначає напрями його розвитку. Це визначає зростання наукового інтересу до визначення регіональних особливостей у розміщенні, структурі та динаміці галузей промисловості та обумовлює об'єктивну необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань соціально-економічного розвитку регіонів, формуванню регіональної політики та показників галузевої спеціалізації регіонів присвячено роботи багатьох науковців, зокрема: О.Г.Білоруса, Н.Л.Гавкалової, З.В. Герасимчука, М.І.Долишнього, Б.М.Данилішина, Я.І.Жаліло, Е.М.Лібанової та інших.

Виклад основного матеріалу. Розвиток регіонів значною мірою базується на визначенні та використанні його сильних переваг, виявлення яких дозволяє сконцентрувати максимум зусиль та ресурсів на таких видах діяльності, в яких переваги виявляються більшою мірою. В свою чергу види діяльності, в яких

використовується переважна доля наявних в регіоні ресурсів та створюється найбільша частина доходів визначає їх спеціалізацію.

Основною тенденцією функціонування регіональних господарських комплексів в Україні є існування певної деформації галузевої структури у розрізі регіонів, яка з роками посилюється, зменшуючи віддачу галузей із високим наявним потенціалом. Сучасні процеси глобалізації, які супроводжуються посиленням регіоналізації, вказують на необхідність підвищення ефективності функціонування регіональних господарських комплексів та визначення раціональної спеціалізації як умови забезпечення сталості регіонального соціально-економічного розвитку [7].

Аналіз наукової літератури дозволив визначити, що автори, досліджуючи спеціалізацію регіонів, перш за все, акцентують увагу на групі показників, розрахунок яких певною мірою дозволяє визначити конкурентну стійкість регіону у окремих галузях та їх пріоритетність з точки зору забезпечення максимального задоволення потреб регіону за мінімальних витрат ресурсів та які переважно базуються на виявленні питомої ваги участі регіону у загальному поділу праці. До таких показників відносять коефіцієнт локалізації галузі на території регіону (коефіцієнт концентрації), коефіцієнт спеціалізації регіону в даній галузі та коефіцієнт локалізації виробництва на території регіону на одного мешканця.

Коефіцієнт локалізації виробництва на території регіону *($К_л$)* представляє собою відношення питомої ваги кожної галузі в структурі виробництва до питомої ваги тієї ж галузі країни.

Коефіцієнт локалізації виробництва на одного мешканця (або коефіцієнт душового виробництва) *($К_д$)* розраховується як співвідношення частки галузі регіону у виробництві продукції відповідною галуззю в національних масштабах до частки населення регіону в загальній чисельності населення країни [6].

Коефіцієнт спеціалізації регіону в даній галузі *($К_с$)* визначається як відношення питомої ваги галузі регіону у виробництві продукції відповідною галуззю в національних масштабах і питомої ваги регіону у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни [7].

Таблиця 1

Показники галузевої спеціалізації

Показник	**Формула для розрахунку**
Коефіцієнт локалізації виробництва ($К_л$)	$Кл = \langle Ор \div Пр * 100 \rangle \div \langle Ок \div Пк * 100 \rangle$
Коефіцієнт локалізації виробництва на одного мешканця ($К_д$)	$Кд = \langle Ор \div Ос * 100 \rangle \div \langle Нр \div Нс * 100 \rangle$
Коефіцієнт спеціалізації регіону в даній галузі ($К_с$)	$Кл = \langle Ор \div Ок * 100 \rangle \div \langle Пр \div Пк * 100 \rangle$
Ор – обсяг промислового виробництва за певною галуззю регіону, од.вим.; *Пр – загальний обсяг промислового виробництва регіону, од.вим.;* *Ок – обсяг промислового виробництва за певною галуззю країни, од.вим.;* *Пк – загальний обсяг промислового виробництва країни, од.вим.*	
Позначення складових	

Вважається, що якщо розрахункові показники дорівнюють чи більші від одиниці, то аналізовані галузі виступають як галузі ринкової спеціалізації і на їх основі можливе комплексотворення [7].

Враховуюче те, що прибуток на рівні регіону вимірюється не кількістю природних ресурсів і підприємств, розміщених на його території, які є тільки чинниками створення прибутку, а показником валової доданої вартості (ВДВ) у розрахунку на душу населення [1] доцільно розрахувати показники галузевої

спеціалізації регіонів України на основі ВДВ за видами економічної діяльності, допускаючи, що галузь вважається пріоритетною, якщо питома вага ВДВ, створеної в ній, дорівнює або перевищує питому вагу ВДВ в цій галузі по країні:

$$\mathbf{К_с} = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i} \div \frac{x_j}{\sum_{j=1}^{n} x_j} \qquad (1)$$

де, i,j=1,..n – види економічної діяльності
x_i (x_j) – валова додана вартість у галузі регіону (країни);

Таблиця 2

Отримані значення коефіцієнтів спеціалізації регіонів України за рівнем валової доданої вартості, 2015 р.

Область	Вид економічної діяльності														
	сільське господарство	добувна промисловість	переробна промисловість	постачання енергії	будівництво	торгівля	транспорт	готельно-ресторанна сфера	фінанси	нерухомість	сфера державного управління	охорона здоров'я	інформація та телекомунікації	наукова та технічна діяльність	освіта
Вінницька	2,11	0,17	1,12	1,27	0,65	0,60	0,68	0,63	0,36	0,95	1,34	1,16	0,64	0,28	1,20
Волинська	1,45	0,07	1,07	0,40	1,01	1,06	0,97	0,83	0,51	1,23	1,26	1,09	0,26	0,52	1,49
Дніпропетровська	0,65	3,39	1,58	0,72	0,61	0,75	0,79	0,69	0,71	0,88	0,73	0,85	0,46	0,50	0,82
Донецька	0,56	2,50	1,64	1,30	0,95	0,57	1,57	0,40	0,78	0,98	0,95	0,74	0,37	0,20	0,66
Житомирська	1,70	0,87	0,85	0,58	0,49	0,59	0,61	0,72	0,81	1,11	2,33	1,22	0,46	0,26	1,38
Закарпатська	1,25	0,09	0,90	0,46	1,05	0,91	1,14	2,09	0,68	1,34	1,49	1,64	0,26	0,33	1,75
Запорізька	1,04	0,39	1,96	2,97	0,41	0,66	0,52	0,93	1,10	0,75	1,02	1,09	0,34	0,39	0,97
Івано-Франківська	1,04	1,33	0,71	2,66	3,27	0,89	0,81	1,34	0,65	0,97	0,85	1,13	0,25	0,40	1,28
Київська	1,19	0,06	1,20	0,87	1,51	1,11	1,47	0,93	0,32	1,19	1,15	0,76	0,42	0,58	0,75
Кіровоградська	2,56	0,90	0,82	0,51	0,37	0,50	1,19	0,37	0,34	0,76	1,20	0,91	0,19	0,24	1,08
Луганська	1,44	2,76	0,96	0,65	0,46	0,31	0,64	0,38	0,52	1,10	1,98	1,03	0,50	0,48	1,15
Львівська	0,79	0,49	0,87	1,08	1,07	0,95	1,18	1,76	0,72	1,40	1,28	1,34	1,24	0,62	1,38
Миколаївська	1,78	0,07	0,90	2,15	0,74	0,79	1,35	0,85	0,48	0,76	1,35	0,89	0,36	0,37	1,08
Одеська	0,87	0,00	0,80	0,74	1,35	0,83	2,48	1,94	0,58	1,25	1,25	1,29	0,64	0,58	1,22
Полтавська	1,51	4,41	1,17	0,62	0,62	0,39	0,75	0,46	0,59	0,68	0,67	0,70	0,17	0,23	0,66
Рівненська	1,42	0,25	0,93	3,57	0,81	0,93	0,68	0,73	0,33	0,93	1,27	1,16	0,25	0,22	1,50
Сумська	1,84	1,47	1,09	0,57	0,37	0,70	0,58	0,53	0,52	1,00	1,33	1,02	0,26	0,27	1,21
Тернопільська	2,06	0,20	0,80	0,50	0,70	0,70	0,93	0,81	0,57	1,16	1,14	1,28	0,39	0,25	1,82
Харківська	1,01	1,52	1,04	0,90	0,90	0,80	0,98	0,91	0,67	1,03	0,95	1,04	1,13	0,83	1,35
Херсонська	2,66	0,04	0,70	0,68	0,36	0,61	0,72	1,14	0,62	0,96	1,26	1,18	0,31	0,32	1,42
Хмельницька	2,23	0,12	0,83	1,90	0,87	0,62	0,61	0,69	0,38	1,05	1,36	1,16	0,23	0,28	1,43
Черкаська	1,95	0,09	1,48	0,85	0,52	0,70	0,72	0,72	0,52	1,10	0,88	0,97	0,35	0,37	1,13
Чернівецька	1,81	0,06	0,44	1,20	1,46	0,66	0,76	1,33	0,62	1,38	1,52	1,58	0,42	0,40	2,15
Чернігівська	2,16	1,02	0,81	1,01	0,44	0,60	0,52	0,58	0,46	1,00	1,69	1,05	0,40	0,32	1,17
м.Київ	0,00	0,00	0,49	0,51	1,39	1,89	0,89	1,30	2,31	0,95	0,57	0,91	2,70	2,92	0,60

[розраховано на основі даних 5]

Слід зазначити, що розрахунок коефіцієнтів доцільно здійснювати в динаміці з метою дослідження тенденції до розвитку (або навпаки) галузевої спеціалізації регіонів та визначенні змін, які відбуваються протягом досліджуваного періоду.

За результатами розрахованих коефіцієнтів регіони України можна умовно поділити на три типи: ті, що передбачають сільськогосподарську, промислову спеціалізацію та спеціалізацію на наданні послуг. Спеціалізація на виробництві сільськогосподарської продукції є характерною переважно для центральних та західних регіонів, зайнятість в несільськогосподарському секторі є досить обмеженою. Основна частина промислового потенціалу сконцентрована у східних областях: Донецькій,

Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій, Харківській, а також Полтавській та Сумській. Формування валової доданої вартості переважно у сфері послуг є характерним для Харківської, Київської, Закарпатської, Житомирської областей та Київ. Саме існуюча спеціалізація у коротко- та середньостроковій перспективі визначатиме напрями розвитку регіонів.

З метою визначення ролі галузей спеціалізації у формуванні валової доданої вартості регіонів України досліджено, які з них мають найбільшу питому вагу у структурі ВДВ та забезпечують найбільш істотний внесок у регіональний розвиток. Слід зазначити, що деякі автори виходять з того, що рівень провідних галузей (галузей спеціалізації регіонального господарського комплексу) повинен бути більшим від 7 % [7] (таблиця 3).

Таблиця 3

Питома вага валової доданої вартості за видами економічної діяльності, 2015 р.

Область	Вид економічної діяльності														
	сільське господарство	добувна промисловість	переробна промисловість	постачання енергії	будівництво	торгівля	транспорт	готельно-ресторанна сфера	фінанси	нерухомість	сфера державного управління	охорона здоров'я	інформація та телекомунікації	технічна діяльність	освіта
Вінницька	30,91	0,97	16,24	4,17	1,55	10,00	5,66	0,46	1,51	7,18	7,82	3,67	2,84	0,96	6,07
Волинська	21,29	0,39	15,57	1,30	2,41	17,75	8,01	0,61	2,11	9,27	7,35	3,45	1,15	1,77	7,57
Дніпропетровська	9,56	19,78	22,88	2,35	1,46	12,53	6,56	0,50	2,94	6,59	4,26	2,67	2,05	1,70	4,18
Донецька	8,16	14,55	23,77	4,26	2,25	9,54	12,99	0,30	3,23	7,41	5,52	2,34	1,64	0,68	3,35
Житомирська	25,00	5,08	12,29	1,91	1,16	9,98	5,03	0,53	3,34	8,37	13,58	3,84	2,06	0,87	6,97
Закарпатська	18,42	0,52	13,00	1,50	2,50	15,27	9,41	1,53	2,82	10,06	8,66	5,16	1,14	1,14	8,86
Запорізька	15,22	2,28	28,44	9,72	0,97	11,13	4,31	0,68	4,55	5,62	5,91	3,42	1,50	1,34	4,91
Івано-	15,29	7,74	10,30	8,70	7,80	14,99	6,70	0,98	2,67	7,33	4,96	3,56	1,11	1,38	6,50
Київська	17,44	0,36	17,40	2,86	3,59	18,57	12,11	0,68	1,32	8,96	6,71	2,39	1,85	1,98	3,78
Кіровоградська	37,60	5,22	11,95	1,68	0,88	8,39	9,85	0,27	1,40	5,74	7,00	2,87	0,86	0,82	5,46
Луганська	21,15	16,05	13,89	2,13	1,09	5,21	5,28	0,27	2,16	8,28	11,55	3,25	2,23	1,64	5,81
Львівська	11,54	2,84	12,65	3,54	2,56	15,98	9,76	1,29	2,99	10,53	7,47	4,23	5,52	2,10	6,99
Миколаївська	26,09	0,42	12,98	7,04	1,75	13,25	11,16	0,62	1,97	5,71	7,87	2,80	1,61	1,27	5,45
Одеська	12,75	0,01	11,62	2,43	3,21	13,94	20,46	1,42	2,40	9,38	7,29	4,07	2,85	1,99	6,18
Полтавська	22,15	25,71	16,94	2,02	1,49	6,56	6,20	0,34	2,46	5,14	3,92	2,19	0,76	0,78	3,35
Рівненська	20,81	1,47	13,50	11,68	1,93	15,63	5,60	0,53	1,37	6,98	7,40	3,64	1,12	0,74	7,60
Сумська	27,02	8,56	15,86	1,86	0,88	11,80	4,79	0,39	2,14	7,57	7,74	3,22	1,14	0,93	6,11
Тернопільська	30,23	1,18	11,61	1,63	1,66	11,79	7,73	0,59	2,36	8,75	6,64	4,05	1,75	0,85	9,20
Харківська	14,83	8,86	15,03	2,95	2,14	13,36	8,10	0,67	2,78	7,74	5,54	3,27	5,03	2,84	6,86
Херсонська	39,11	0,22	10,14	2,21	0,85	10,18	5,93	0,84	2,58	7,26	7,31	3,72	1,38	1,10	7,18
Хмельницька	32,74	0,70	12,10	6,21	2,07	10,34	5,04	0,50	1,56	7,94	7,92	3,65	1,03	0,95	7,26
Черкаська	28,60	0,53	21,44	2,78	1,25	11,81	5,97	0,53	2,13	8,26	5,12	3,06	1,54	1,27	5,71
Чернівецька	26,63	0,33	6,30	3,92	3,48	11,13	6,29	0,97	2,58	10,37	8,87	4,98	1,88	1,35	10,92
Чернігівська	31,78	5,95	11,72	3,30	1,04	10,13	4,26	0,43	1,90	7,53	9,82	3,30	1,80	1,10	5,94
м.Київ	0,02	0,00	7,13	1,68	3,31	31,66	7,37	0,95	9,56	7,14	3,30	2,86	11,99	9,98	3,06

[розраховано на основі даних 5]

Так, за отриманими значеннями питомих ваг окремих видів діяльності у структурі формування валової доданої вартості регіонів України сільське господарство, переробна промисловість, торгівля, сфера державного управління та інформація і телекомунікації здійснюють істотний внесок у регіональний розвиток за більшістю регіонів країни. Зокрема, в сфері сільського господарства в середньому по регіонах формується 22,7% валової доданої вартості (виключенням є м.Київ, де цей показник складає 0,02%); вклад переробної промисловості забезпечує в середньому формування 14,7% ВДВ (виключенням є Чернівецька область, де питома вага складає 6,3%); сфера торгівлі формує 12,9% ВДВ регіонів (у Луганській області – 5,2%, у Полтавській –

6,56%).

Формування валової доданої вартості у таких сферах діяльності, як добувна промисловість, постачання електроенергії та транспорт має більш специфічну регіональну диференціацію. Так, добувна промисловість здійснює значний вплив на регіональний розвиток таких областей, як Дніпропетровська (19,78%), Донецька (14,55%), Луганська (16,05%), Полтавська (25,7%), Харківська (8,9%). А такі напрями діяльності як наукова та технічна діяльність та інформація та телекомунікації забезпечують формування істотної частини ВДВ тільки для м.Києва.

Дослідження спеціалізації галузей (видів діяльності) регіональних комплексів за їх часткою у регіональній структурі галузі дозволило дійти висновків, що з однієї сторони, значні питоми ваги в формуванні регіональної доданої вартості окремих видів діяльності не обов'язково забезпечують спеціалізацію у регіональній структурі галузі. З іншої сторони, відсутність спеціалізації на рівні регіону може супроводжуватись значним його внеском у формування валової доданої вартості за окремими видами діяльності на національному рівні. Це може пояснюватися загальним відставанням регіону в економічному розвитку, або навпаки, наявністю більш виразної спеціалізації на інших видах діяльності; незначним поширенням даної сфери в цілому по країні (таблиця 4).

Таблиця 4

Питома вага регіонів України у формуванні валової доданої вартості країни (за видами економічної діяльності), 2015 р.

Область	Вид економічної діяльності														
	сільське господарство	добувна промисловість	переробна промисловість	постачання енергії	будівництво	торгівля	транспорт	готельно-ресторанна сфера	фінанси	нерухомість	сфера державного управління	охорона здоров'я	інформація та телекомунікації	наукова та технічна діяльність	освіта
Вінницька	6,51	0,51	3,47	3,94	2,01	1,84	2,12	1,96	1,13	2,95	4,15	3,60	1,98	0,87	3,70
Волинська	2,40	0,11	1,78	0,66	1,67	1,75	1,60	1,38	0,85	2,04	2,09	1,81	0,43	0,86	2,47
Дніпропетровська	6,56	34,18	15,90	7,25	6,19	7,52	7,99	6,91	7,15	8,82	7,37	8,51	4,64	5,00	8,30
Донецька	2,97	13,33	8,75	6,96	5,05	3,04	8,39	2,16	4,17	5,25	5,06	3,96	1,96	1,06	3,53
Житомирська	3,43	1,76	1,71	1,18	0,98	1,20	1,23	1,46	1,63	2,24	4,70	2,45	0,93	0,52	2,77
Закарпатська	1,95	0,14	1,40	0,72	1,63	1,42	1,77	3,26	1,06	2,08	2,32	2,55	0,40	0,52	2,73
Запорізька	4,36	1,65	8,27	12,53	1,72	2,79	2,20	3,93	4,63	3,14	4,28	4,57	1,43	1,65	4,08
Івано-Франківська	2,50	3,19	1,71	6,39	7,86	2,15	1,95	3,21	1,55	2,34	2,05	2,71	0,60	0,97	3,08
Київська	6,20	0,32	6,27	4,56	7,86	5,78	7,65	4,86	1,67	6,21	6,02	3,96	2,17	3,02	3,89
Кіровоградська	5,16	1,80	1,66	1,04	0,74	1,01	2,40	0,74	0,68	1,54	2,42	1,84	0,39	0,48	2,17
Луганська	1,70	3,25	1,13	0,77	0,54	0,37	0,75	0,44	0,62	1,30	2,34	1,22	0,59	0,57	1,35
Львівська	3,84	2,38	4,26	5,30	5,25	4,66	5,77	8,62	3,53	6,83	6,27	6,56	6,07	3,01	6,73
Миколаївська	4,41	0,18	2,22	5,34	1,83	1,96	3,35	2,12	1,18	1,88	3,35	2,20	0,90	0,92	2,67
Одеська	4,46	0,01	4,12	3,82	6,91	4,27	12,72	9,96	2,98	6,40	6,44	6,63	3,29	3,00	6,26
Полтавська	7,21	21,11	5,59	2,96	2,98	1,87	3,59	2,20	2,84	3,27	3,22	3,33	0,82	1,10	3,16
Рівненська	2,63	0,47	1,73	6,63	1,50	1,73	1,26	1,35	0,61	1,72	2,36	2,14	0,47	0,40	2,78
Сумська	3,97	3,17	2,36	1,23	0,80	1,52	1,25	1,15	1,12	2,17	2,87	2,20	0,56	0,59	2,60
Тернопільська	2,95	0,29	1,15	0,71	1,00	1,01	1,34	1,16	0,82	1,67	1,63	1,84	0,56	0,35	2,60
Харківська	6,32	9,52	6,49	5,65	5,62	4,98	6,13	5,71	4,21	6,43	5,95	6,50	7,08	5,21	8,47
Херсонська	4,58	0,07	1,20	1,17	0,61	1,04	1,24	1,97	1,07	1,66	2,16	2,03	0,53	0,55	2,44
Хмельницька	4,82	0,26	1,80	4,11	1,88	1,33	1,32	1,49	0,81	2,28	2,94	2,50	0,50	0,60	3,09
Черкаська	4,97	0,23	3,77	2,17	1,34	1,80	1,84	1,84	1,32	2,80	2,24	2,48	0,88	0,95	2,88
Чернівецька	1,83	0,06	0,44	1,21	1,47	0,67	0,77	1,34	0,63	1,39	1,54	1,59	0,43	0,40	2,17

Чернігівська	4,21	1,99	1,58	1,97	0,85	1,18	1,00	1,14	0,89	1,95	3,28	2,04	0,79	0,63	2,28
м.Київ	0,03	0,01	11,24	11,75	31,71	43,13	20,37	####	52,85	21,67	12,94	20,76	61,62	66,78	13,78

[розраховано на основі даних 5]

Так, майже третина національної валової доданої вартості в готельно-ресторанній сфері формується у м.Києві при одночасному незначному її внеску в регіональний розвиток (менше 1% регіональної доданої вартості).

Тому слід зазначити, що будь-який із показників, взятий окремо, недостатньо цілісно відображає сутність спеціалізації певної галузі в регіональному господарському комплексі. Так, показник питомої ваги галузі спеціалізації в господарському комплексі регіону значною мірою залежить від розвитку промислового комплексу в цілому, тому висока питома вага, наприклад, харчової промисловості в господарському комплексі регіону, яка взята окремо, може бути ознакою як спеціалізації регіону, так і його відставання в промисловому розвитку [7].

Висновки. По-перше, розрахунок коефіцієнтів спеціалізації здійснено на основі валової доданої вартості регіонів за видами економічної діяльності. За результатами розрахованих коефіцієнтів регіони України умовно поділено на три типи: ті, що передбачають сільськогосподарську, промислову спеціалізацію та спеціалізацію на наданні послуг.

По-друге, з метою дослідження, які з видів діяльності мають найбільшу питому вагу у структурі ВДВ визначено, що такі види діяльності, як сільське господарство, переробна промисловість, торгівля, сфера державного управління та інформація і телекомунікації здійснюють істотний внесок у регіональний розвиток за більшістю регіонів країни. Зокрема, в сфері сільського господарства в середньому по регіонах формується 22,7% валової доданої вартості; вклад переробної промисловості забезпечує в середньому формування 14,7% ВДВ; сфера торгівлі формує 12,9% ВДВ регіонів.

По-третє, визначено, що значні питомі ваги в формуванні регіональної доданої вартості окремих видів діяльності не обов'язково забезпечують спеціалізацію у регіональній структурі галузі. При цьому, відсутність спеціалізації на рівні регіону може супроводжуватись значним його внеском у формування валової доданої вартості за окремими видами діяльності на національному рівні. Це може пояснюватися різними умовами та факторами, зокрема, загальним відставанням регіону в економічному розвитку; наявністю більш виразної спеціалізації на інших видах діяльності; незначним поширенням даної сфери в цілому по країні.

Список використаної літератури

1. Безугла В. О. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України / В. О. Безугла // Научно-технический сборник. – 2006. - №70. - С. 53 – 60.; Bezuhla V. O. Intehralna otsinka konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy / V. O. Bezuhla // Nauchno-tekhnycheskyi sbornyk. – 2006. - №70. - S. 53 – 60.

2. Данилишин Б. М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фащевський; Рада із вивчення продуктивних сил України НАН України. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.; Danylyshyn B. M. Prostorova orhanizatsiia produktyvnykh syl Ukrainy: mezo- ta mikrorehionalnyi riven / B. M. Danylyshyn, L. H. Cherniuk, M. I. Fashchevskyi; Rada iz vyvchennia produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy. – Vinnytsia: Knyha-Veha, 2007. – 572 s.

3. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.; Derzhavna

rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety: monohrafiia / za red. Z.S. Varnaliia. – K.: NISD, 2007. – 820 s.

4. Державне управління регіональним розвитком України: монографія/ за ред. В. Є. Вороніна, Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.4; Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy: monohrafiia/ za red. V. Ye. Voronina, Ya. A. Zhalila. – K.: NISD, 2010. – 288 s.

5. Офіційний сайт державної служби статистики України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua – Назва з екрану.; Ofitsiinyi sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy: [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua – Nazva z ekranu.

6. Павлова С.Ю. Оценка конкурентоспособности отраслей региона на основе расчета показателей специализации: [Электронный ресурс] – Режим доступа к документу: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-konkurentosposobnosti-otrasley-regiona-na-osnove-rascheta-pokazateley-spetsializatsii.; Pavlova S.Yu. Otsenka konkurentosposobnosti otrasley regiona na osnove rascheta pokazateley spetsializatsii: [Elektronnyiy resurs] – Rezhim dostupa k dokumentu: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-konkurentosposobnosti-otrasley-regiona-na-osnove-rascheta-pokazateley-spetsializatsii

7. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи: монографія / Н. Л. Гавкалова, Л. Й. Аведян, Г. М. Шумська та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Гавкалової Н. Л. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – 400 с.; Upravlinnia rehionalnym rozvytkom: problemy ta perspektyvy: monohrafiia / N. L. Havkalova, L. Y. Avedian, H. M. Shumska ta in.; za zah. red. dokt. ekon. nauk, profesora Havkalovoi N. L. – Kh. : Vyd. KhNEU im. S. Kuznetsia, 2013. – 400 s.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2017.

N.V.Balabanova

EVALUATION OF THE INDUSTRY SPECIALIZATION OF THE REGIONS OF UKRAINE

The article evaluation of sectoral specialization of regions of Ukraine, Distribution of regional gross value added of economic activities; singled out economic activities that provide the most significant contribution to regional development.

The results calculated ratios regions of Ukraine conditionally divided into three types: those involving agricultural, industrial specialization and specialization in providing services. Determined that specialization in agricultural production is characteristic mainly for the central and western regions, employment in non-agricultural sector is very limited. The bulk of the industrial potential is concentrated in the eastern regions: Donetsk, Dnipropetrovsk, Luhansk, Zaporizhia, Kharkiv and Poltava and Sumy. Formation of gross value added mainly in the service sector is characteristic of Kharkiv, Kyiv, Zakarpattya, Zhytomyr and Kyiv regions.

According to the values of specific weights of certain activities in the structure of gross value added is defined regions of Ukraine that agriculture, manufacturing, trade, public administration and information and telecommunications exercise a significant contribution to regional development for most regions. In particular, in agriculture the average in regions formed 22.7% of gross value added; deposit processing industry provides an average of forming 14.7%; Trade sector generates 12.9% of value added areas. Formation of gross value added in such areas as mining, electricity and transport has a specific regional differentiation.

Research areas of specialization regional systems for their share of the regional structure of the industry has allowed to conclude that a significant share in the formation of regional value added certain activities do not necessarily provide specialization in regional industry structure. Instead, the lack of specialization at the regional level may be accompanied by his significant contribution to the formation of gross value added for individual activities at national level. This may be due to several factors and conditions, including the overall lag in the economic development of the region; the presence of a distinct specialization in other activities; spread of small areas in the whole country.

Determined what existing specialization in the short and medium term will determine the direction of development of regions.

Key words: *regional development, sectoral specialization factors, gross value added.*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 330.342.146

І.Є. Голубій, О.І. Ступницький

ССЕ: ВІД НАЇВНОЇ УТОПІЇ ДО СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ (ДОСВІД КРАЇН ЄС)

У статті проаналізовано концепцію соціальної і солідарної економіки, як систему, що поєднує інтереси, цілі й дії всього суспільства, де боротьба з нерівністю, охорона навколишнього середовища, захист найбільш уразливих категорій громадян, розвиток територіальних громад виступають її основними завданнями. Розглянуто відмінність між соціальною і солідарною економікою через організації та ініціативи, метою яких є не перерозподіл прибутку, а задоволення потреб колективу. Окремо виділено феномен соціального підприємництва, як діяльності яка має три орієнтири: соціальний, ринковий та інноваційний і низки основних чинників, що його визначають. Під соціальним підприємством розуміють, з однієї сторони, бізнес, спрямований переважно на соціальні цілі, з прибутками, що йдуть переважно на саморозвиток, громадські справи чи вирішення соціальних проблем, з іншого - воно поєднує у собі чесність, демократію, соціальну та екологічну відповідальність. Усе більшу популярність у країнах ЄС здобуває економічна модель «партисипативної економіки», в основі якої лежить створення економічних інститутів із трьох класів (робітників, власників і «координаторів», тобто менеджерів і чиновників), що дозволило б економіці успішно функціонувати відповідно до низки принципів. Частиною цієї моделі виступає «зелена економіка», що базується на 3 аксіомах: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів; усі процеси на нашій планеті є взаємозалежними й взаємозалежними.

Ключові слова: *соціальна і солідарна економіка, соціальне підприємництво, соціальні кооперативи, партисипативна економіка, зелена економіка.*

Перше десятиліття XXI ст. не лише підтвердило потребу зміни низки існуючих моделей розвитку «економіки вільного ринку», їх суперечливість принципам рівності і справедливості, але й рельєфно визначило виклики і погрози планетарному існуванню людства у випадку збереження традиційних принципів «прибуток понад усе» і «економічне зростання понад усе». Альтернативні ідеї побудови економічних відносин на інших принципах, дотримання при цьому екологічного балансу із природним середовищем знайшли своє відображення у концепціях альтернативної/неформальної економіки, складовою частиною якої є соціальна і солідарна економіка (ССЕ). Остання являє собою соціально-економічну систему, заснована на нових принципах виробництва і розподілу матеріальних благ у суспільстві на основі загальноприйнятих понять справедливості, що поєднує інтереси, цілі й дії всього суспільства (влади, бізнесу, усіх громадян) [1, p. 3]. За останніми оцінками, несільськогосподарська зайнятість у неформальній економіці становить: 82 % від загальної чисельності зайнятих у країнах Південної Азії; 66 % у країнах Африки до півдня від Сахари; 65 % у країнах Східної і Південно-Східної Азії (крім Китаю); 51 % у країнах Латинської Америки і 10 % у країнах Східної Європи і Центральної Азії. Її зростання обумовлене прискореною інтеграцією у світову економіку, однак не обов'язково сприяє переходу у

формальну економіку. Розрахунки Міжнародної організації праці свідчать, що неформальна економіка існує і розвивається також у розвинених країнах: її внесок оцінюється у розмірі 18,4 % ВВП у країнах Європейського союзу (ЄС-27) і 8,6 % у середньому в Австралії, Канаді, Японії, Новій Зеландії і США [2]. Уже сьогодні народження різноманітних «альтернативно-економічних» концепцій, відкриті дискусії на тему альтернативної економіки призводять до все більшої консолідації різних поглядів і ідей, що в майбутньому може призвести до кристалізації єдиної глобальної концепції альтернативи «чистому капіталізму».

Дійсно, деконструкція ортодоксальної неокласичної економічної системи і рух до нової моделі раціональності сприяє зміні економічних відносин (сприйняття людини через його соціальну роль і його діяльність – «human agency», міжособистісних зв'язків, соціального капіталу, довіри, кооперативної і колективної діяльності) через різноманітні форми власності, економічної поведінки та економічної логіки обумовлюють практику перерозподілу і реципрокності (передача благ у формі їх ритуалізованого дарування як альтернативи ринку і традиційному перерозподілу). Догматичний підхід сучасної економічної науки, що узяла за аксіому природність і універсальність ринку, сприяв витісненню на узбіччя економічної думки цілої низки форм економічної організації, альтернативних ринковим [1, p. 11]. Існує відмінність між соціальною економікою (коректування дефектів капіталістичної системи та імплементація у неї соціальної складової шляхом підвищення соціальної відповідальності бізнесу, інвестиційної діяльності і фондового ринку, соціального банкінгу і т.д.) і солідарною економікою (регулювання економічної активності за принципом «знизу-нагору» – (bottom-up) через організації та ініціативи, метою яких є не перерозподіл прибутку, а задоволення потреб колективу [3, p. 6].

Боротьба з нерівністю, охорона навколишнього середовища, захист найбільш уразливих категорій громадян, розвиток територіальних громад, більш повний облік ресурсів за рахунок застосування механізмів пільгового державного фінансування є a priori основними завданнями ССЕ. При цьому всі учасники економічного процесу мають, по-перше, більше прав у прийнятті рішень і відповідальності за можливі ризики (гармонізація економічних і соціальних цілей, автономність і націленість на розвиток), а по-друге, вищій ступінь свободи та рівень самоорганізації (самоврядування, економічний плюралізм) [4, с. 92]. Причому, ССЕ являє собою не модель економічної організації (economic organization), а процес формування структури економічної діяльності (economic organizing), в основі якого лежить комбінація цінностей (blending values), кожне окреме співтовариство використовує ті процедури, які вважає для себе прийнятними, що і визначає різноманіття форм ССЕ [5, с. 206-207]. Мотивація участі у житті співтовариства поступово змінюється – із забезпечення виживання на відчуття цінності належності до співтовариства [6, p.7].

Як свідчать останні дослідження, зростає кількість країн, регіональних економічних угруповань і союзів, міжнародних організацій, які активно розробляють законодавство, державну політику і програми по підтримці різних форм ССЕ для розширення солідарного сектору неформальної економіки [7; 8]. Так, лише сучасний світовий ринок організацій справедливої торгівлі вже досяг обсягу у 6,4 млрд. дол., що робить його економічно привабливим для інвесторів у сфері соціальної і солідарної економіки [9, с. 95]. В останнє десятиліття у програмах боротьби з безробіттям, бідністю і соціальною маргіналізацією більшості країн регіону Південної Америки (Аргентина, Бразилія, Еквадор, Уругвай і Венесуела) окремо присутні заходи щодо підтримки і розвитку у суспільстві принципів та інструментів ССЕ. Слід зазначити, що солідарна економіка на порядок складніша, ніж моделі, побудовані на абсолютизації ринку або державному регулюванні. Необхідно дотримання певного досить складного

балансу, досягнення певного рівня розуміння напрямків розвитку учасниками процесу, особливо з боку організаторів солідарної економіки, її менеджменту.

Сьогодні соціальне підприємництво як форма ССЕ та нової моделі економіки соціальних інновацій дозволяє, по-перше, здійснити ефективну зміну соціальні відносини і систем управління, підвищення соціально-політичних можливостей доступу маргінальних груп до ресурсів забезпечення більш якісного задоволення потреб; по-друге, зберегти комунікативну цілісність соціальної системи за рахунок приросту соціального капіталу та можливостей вибору у соціального суб'єкта.

Соціальне підприємництво − це діяльність, яка має три орієнтири: соціальний, ринковий та інноваційний [10] і п'ять основних чинників, що його визначають: (1) прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага); (2) виявлення і використання нових можливостей для реалізації обраної місії; (3) здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації і навчання; (4) рішучість дій, не обмежена наявними ресурсами; (5) висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [11]. Аналіз сучасної міжнародної практики соціального підприємництва свідчить, що крім неприбуткових венчурних організацій вона часто включає і прибуткові організації соціального призначення – банки розвитку місцевих співтовариств, кооперативи громадських спільнот, «гібридні» організації, що містять прибуткові і неприбуткові підрозділи і т. п.

В основі соціального підприємництва лежить принцип «ідея, плюс енергія того, хто здатний її втілити». З часом ідея стає проектом, який поширюється, пропонуються нові підходи до проблем, що формують власну модель, припущення та плани якої одразу тестуються, визначаються розуміння і шляхи подальшого руху. Сучасні міжнародні економічні відносини надають безліч кейсів прибуткових соціальних бізнесів, що працюють у сфері екології, освіти, трудотерапії, соціальних послуг як у промислово розвинених, так і у країнах, що розвиваються. Соціальне підприємство є відносно новим специфічним видом підприємств. З одного боку соціальне підприємство – це бізнес, спрямований переважно на соціальні цілі, з прибутками, що йдуть переважно на саморозвиток, громадські справи чи вирішення соціальних проблем. Дивне поєднання двох слів «соціальний» і «бізнес» ще викликає нерозуміння у широкого загалу, тобто існує плутанина понять – соціальна відповідальність як скеровування частини коштів на певні соціальні проблеми і бізнес, який у своєю суттю хоче вирішувати ці проблеми. З іншого, воно поєднує у собі чесність, демократію, соціальну та екологічну відповідальність; воно є сучасним підходом до підприємництва XXI століття [12].

В Європі «легалізація» соціального підприємництва розпочалася більше двадцяти років тому. Так, у 1991 р. парламент Італії прийняв закон щодо діяльності «соціальних кооперативів» (малих та середніх бізнесів, що вирішують соціальні проблеми громад) і визначив два їх типи: ті, що надають соціальні, освітні та медичні послуги населенню (група «А») та ті, що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств населення (група «Б») [13]. Уряди Іспанії, Португалії, Греції, Бельгії та Франції також законодавчо закріпили роботу соціальних підприємств у формі кооперативів, основною рисою яких є демократична форма правління та обов’язковий розподіл акцій компанії між її засновниками, волонтерами та бенефіціарами. У цих країнах ЄС соціальні підприємства функціонують у вигляді «кооперативів соціальної солідарності» (Португалія), «кооперативів соціальних ініціатив» (Іспанія), «компаній соціальної мети» (Бельгія), «соціальних кооперативів колективної власності» (Франція).

На сьогоднішній день основними інструментами реалізації тієї чи іншої концепції державної підтримки соціальних підприємств у ЄС є програми та стратегії, які існують майже для кожної країни на національному рівні: «Eempresas de inserção» в Португалії, «Enterprises d'insertion і associations intermédiaires» – у Франції, програми соціальної економіки в Ірландії, і соціальних підприємств у Фінляндії.

У країнах ЄС різновидом соціальних підприємств прийнято вважати так звані «соціальні кооперативи», що походять від робочих кооперативів і організацій взаємодопомоги континентальної Європи XIX ст., хоча у окремих країнах використовуються інші терміни, що краще відображають національні традиції визначення і розмежування підприємств, орієнтованих на суспільну користь і надання соціальних послуг. За приблизнами оцінками, наразі у ЄС обсяг реалізації товарів і послуг кооперативами досягає складає 370 млрд. євро, а кількість зайнятих становить понад 60 млн. чол.; у товариствах взаємодопомоги і колективного страхування в цілому прицюють 18 млн. чол.; 25 млн. громадян Євросоюзу беруть участь у взаємному страхуванні на суму близько 40 млрд. євро та ще до 40 млн. чол. беруть участь у різних добровільних асоціаціях. У цілому кооперативний сектор становить 6,7 % загальної робочої сили в ЄС і сприяє створенню близько 10 % європейського ВВП. Згідно зі статистикою, 41 % усіх кооперативних товариств у ЄС – це промислові підприємства, тоді як на сільське господарство припадає третина кооперативів, на будівництво – 7 %, на банківський сектор – 5 %. Але оскільки у Західній і Південній Європі значного розвитку набули кооперативні банки, товариства взаємодопомоги, страхові каси і т.д., реально понад половину усіх «кооперативних» робочих місць наразі становить саме банківський сектор [14].

Спростовуючи як державний «дерегування» (адміністративне управління і регулювання економіки), так і комерціалізацію («невидима рука ринку»), різні моделі сучасної альтернативної економіки посилюють значення реального існування немонетарних форм господарства, які умовно розподіляють на «докапіталістичні» і «посткапіталістичні» і які найчастіше характеризуються як «соціальні (суспільні)», «солідарні», «вільні» і т. п. Типовим прикладом є так звана «справедлива торгівля» (Fair Trade), за якою ціни встановлюються не залежно від ринкової кон'юнктури, а з урахуванням гарантії виробникові винагороди, що забезпечує відтворення і життєві потреби. В останні роки розпочався процес інституалізації організацій справедливої торгівлі – торговельних партнерств, що здійснюють управління на основі принципів прозорості, поваги, відкритого діалогу і рівності учасників світової торгівлі: їх продукти з торговельними марками і сертифікатами справедливої торгівлі почали з'являтися у мережах супермаркетів, створюються альтернативні торговельні мережі (alternative trading organizations), проводяться громадські кампанії по залученню і розширенню асортиментів продуктів справедливої торгівлі у систему державних закупівель [15]. Крім цього, в останнє десятиліття відбувається активний пошук нових, альтернативних, децентралізованих і немонетарних моделей економічного обміну, від простого бартеру до таких інструментів як SEL (Système d'echange Local), Jeu (Jardin d'echange Universel), Otra Bolsa de Valores (Mexico's Tlalocs), RGT (Red Global de Trueque: Argentina's LETS bankers), SEC (Systeme d'echange Communautaire), TCCS (Thailand Community Currency Systems), ICCS (Indonesia Community Currency Systems), LETS (Local Exchange and Trading System) та ін. Тобто, ідея «вільних грошей» (open money) базується на вільному доступі до емісії грошей і принципі «грошей, що тануть» (по відношенню їх обмінної вартості діє негативна процентна ставка, що у результаті робить їх надмірне нагромадження безглуздим) [16, p. 34-44].

Сфера сучасних альтернативних фінансів створює, з одного боку, системи комплементарних і локальних валют, спрямованих на розкриття потенціалу

колективної дії і розвиток територій, з іншого, нетрадиційні форми мікрофінансів (сектор якого зростає у середньому на 30 % на рік) для розвитку індивідуального і мікро-підприємництва, мотивування соціальної відповідальності інвесторів. Так, сьогодні п'ять найбільших інституцій, що функціонують у сфері мікрофінансів (VBSP, Grameen bank, BRAC, SKS, ASA), охоплюють понад 30 млн. позичальників. Якщо у В'єтнамі і Бангладеш темпи приросту мікрокредитування становлять 10-15 % на рік, то в Індії, де ринок ще далекий від насичення, – 150 % на рік. [17, с. 72]. Активно розвиваються приватні інвестиційні проекти на основі краудфандінгу (Oikocredit, інтернет-платформа Kiva.org та ін.) по розміщенню мікрокредитів, а розвиток онлайн-технологій сприяє зростанню і диверсифікації сфери мікрофінансування, надаючи можливість широкому колу інвесторів використовувати інноваційні схеми інвестування і пожертвувань [18, с. 1].

Сучасна практика ЄС по реалізації механізмів мікрокредитування індивідуальних позичальників і компаній малого бізнесу у частині взаємодії мікрофінансових організацій (МФО) і банків ґрунтується на системних моделях: модель інтегрованої структури мікрокредитування; модель організації банком дочірньої мікрофінансової організації; модель діючої МФО у якості «роздрібного продавця» або стратегічного договору банку і діючої МФО; модель «обслуговуючої компанії»; модель дистанційного банківського обслуговування (ДБО) у програмах мікрокредитування [19, R26-R27]. Використання МФО ЄС скорінгової моделі інтегрованої оцінки ризику мікрокредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств з одного боку дозволяє заощаджувати час, збільшувати «охоплення», зменшувати накладні видатки за рахунок «відсікання» ненадійних позичальників, що в остаточному підсумку призводить до збільшення ефективності програм мікрокредитування, а з іншого – враховує оцінку якісного ризику за допомогою традиційних інструментів, включаючи специфіку кредитування індивідуальних підприємців і мікропідприємств, що застосовують спеціальні режими оподатковування [20, p. 64-67].

Сьогодні алгоритм розробки стратегії розвитку єдиної системи мікрофінансування суб'єктів соціального підприємництва (ССП) в ЄС ґрунтується на трьох складових: поліпшенні правового середовища мікрофінансування, географічному розширенні охоплення населення мікрофінансовими послугами, розвитку різних типів мікрофінансових інституцій (як комерційних, так і некомерційних МФО із чітким визначенням понять і сфер діяльності – «мікрофінансування», «мікропозика», «мікрофінансова діяльність» і т.п.). Характерними рисами мікрокредитної сфери країн-членів ЄС є: а) орієнтація на специфічні групи клієнтів (економічно активні верстви населення; починаючі або плануючі розширитися мікропідприємства; малі підприємства, що не мають доступу до інших джерел фінансування) і виділені сегменти ринку; б) можливість використовувати такий нетрадиційний вид забезпечення, як групова гарантія, тобто створення кредитних груп, члени яких взаємно гарантують зворотність отриманих кредитів; в) поетапна видача кредитів – від малої суми до великої; г) процес мікрокредитування здійснюється за посередництвом спеціальних мікрокредитних інституцій – кооперативних банків. Так, наприклад, через трьохрівневу систему кооперативних банків у Польщі (Центральний банк кредитних союзів, 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків) проходить до 90 % кредитів для сімейних сільськогосподарських кооперативів у сфері виробництва, переробки, торгівлі сільськогосподарською продукцією і супутніх видів діяльності [21].

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) сьогодні асоціюється, по-перше, з альтернативною/неформальною економікою й так званою «економікою дарування», яка є переосмисленням деяких докапіталістичних традиційних форм

економіки, у яких продукти праці не накопичуються, не обмінюються й не продаються, а даруються у вільне користування співтовариству. Останнім часом, «економіки дарування» поширюється на артистичне середовище і мистецтво завдяки появі ліцензій Creative commons або Artlibre. Нарешті, в області біології, медицини і агрономії розроблена ліцензія bios.

Традиційні підходи до роботи усе менше діють на сучасного працівника: гроші, статус і страх перед покаранням спрацьовують лише до певного рівня, а у світі майже безмежних можливостей старі підходи перетворюються у неефективні. Не викликає сумнівів, що у найближчій перспективі слід очікувати від ринку управлінських послуг нових нестандартних продуктів і рішень, які дозволять керувати мотивацією і корпоративною культурою, як наразі дозволяють керувати кадровим діловодством і системами HRMS (автоматизовані системи по управлінню людськими ресурсами). Від систем, що автоматизують практики прийняття рішень, компанії прискоренно рухаються до систем, що автоматизують управління талантами. Згідно проведених досліджень, у 2015 р. більш ніж 50 % компаній сфери інноваційних технологій і процесів будуть використовувати програми та принципи гейміфікації у власній комерційній діяльності.

У зв'язку із цим, усе більшу популярність у країнах ЄС здобуває економічна модель «партисипативної економіки» (Participatory Economics або Parecon), розроблена ще на початку 90-х рр. минулого століття Р.Ханелем і М.Альбертом, в основі якої лежить створення економічних інститутів із трьох класів (робітників, власників і «координаторів», тобто менеджерів і чиновників), що дозволило б економіці успішно функціонувати відповідно до наступних принципів: самоврядування, солідарність, різноманітність і справедливість, а виробництво повинно бути децентралізованим, плановим і координованим Радами виробників і споживачів, у той час як засоби виробництва усуспільнені. Для усунення нерівності привілеїв між кваліфікованими і некваліфікованими трудящими встановлюється рівний розподіл особистих витрат зусиль на приємну і неприємну роботи і винагорода, пропорційна вкладеним у працю «зусиллям і жертвам» [4, p. 6]. Частиною цієї моделі є «зелена економіка» (Green economics), що сформувався як напрямок в економічній науці в континентальній Європі в останні два десятиліття, базується на 3 аксіомах: неможливо нескінченно розширювати сферу впливу в обмеженому просторі; неможливо вимагати задоволення нескінченно зростаючих потреб в умовах обмеженості ресурсів; усі процеси на нашій планеті є взаємозалежними й взаємозалежними.

Згідно прогнозу експертів ЄС у майбутньому створення додаткової вартості на території Євросоюзу буде відбуватися за рахунок впровадження інноваційних екологічних технологій і заохочення соціального ангажементу. Вже сьогодні в ЄС створене «Європейське товариство по використанню поновлюваних джерел енергії» (ERENE), що розробило модель організації стійкого, надійного і недорого енергопостачання, трьома основними складовими якої є поновлювані джерела енергії, енергоефективність і енергозбереження. Планується також формування загальноєвропейської енерго-інформаційної системи одержання і споживання «зеленої енергії» – Enernet як міжнародного інтелектуального підприємства, що забезпечує збір (від окремих джерел), генерування, передачу, зберігання, контроль, тарифікацію, продаж, оптимізацію операцій, передачу, перетворення, використання, захист і підтримку якості електроенергії у найбільш ефективному режимі (подібним чином формуються агропромислові мережі виробництва «зеленої продукції» і організації «зеленого туризму») [22, p. 94].

Список використаної літератури

1. Laville, J.-L. Social and solidarity economy: A theoretical and plural framework / UNRISD conference: Potential limits of social and solidarity economy. – Geneva, 2013. – 15 p.

2. Мировые тенденции в области перехода от неформальной к формальной экономике и задачи профсоюзов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:: http://energija.lv/1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%BE%D0%B2.html; Mirovye tendentsii v oblasti perekhoda ot neformalnoy k formalnoy ekonomike i zadachi profsoyuzov. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://energija.lv/1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%BE%D0%B2.html

3. Dash A. Towards an epistemological foundation for social and solidarity economy / UNRISD conference: Potential limits of social and solidarity economy. – Geneva, 2013. – 21 p.

4. Мельник Л. Г., Дегтярёва И. Б., Шкарупа Е. В., Чигрин Е. Ю. Социальная и солидарная экономика при переходе к сестейновому развитию: опыт ЕС // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 4. – С. 89-99.; Melnik L. G., Degtyareva I. B., Shkarupa Ye. V., Chigrin Ye. Yu. Sotsialnaya i solidarnaya ekonomika pri perekhode k sesteynovomu razvitiyu: opyt YeS // Mekhanizm regulyuvannya ekonomiki. – 2014. – № 4. – S. 89-99.

5. Dacheux E., Goujon D. The solidarity economy: An alternative development strategy? // Internet. social science journal. – 2011. – Vol. 62. – No 203/204. – P. 205-215.

6.Lemus B., Barkin D. Rethinking the social and solidarity economy in light of community practice / UNRISD conference: Potential limits of social and solidarity economy. – Geneva, 2013. – 15 p.

7.Сауткина В. Возрождение солидарной экономики: попытка реализации или реальная мотивация к развитию? // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 61. – № 1. – С. 88-96.; Sautkina V. Vozrozhdenie solidarnoy ekonomiki: popytka realizatsii ili realnaya motivatsiya k razvitiyu? // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 2017. – T. 61. – № 1. – S. 88-96.

8.Фонтеню Б., Нитман Н., Ваньяма Ф., Перейра Л., ДеПуртер М. Социальная и экономическая солидарность: общие понятия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:http: //www.streetnet.org.za/docs/books/2012/ru/ILO%20SSEreader%202010.pdf; Fontenyu B., Nitman N., Vanyama F., Pereyra L., DePurter M. Sotsialnaya i ekonomicheskaya solidarnost: obshchie ponyatiya. – [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa:http://www.streetnet.org.za/docs/books/2012/ru/ILO%20SSEreader%202010.pdf

9. Дерев'янко Ю. М., Мельник Л. Г., Кубатко О. В. Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 3. – С. 89-98.; Derevianko Yu. M., Melnyk L. H., Kubatko O. V. Sotsialna ta solidarna ekonomika: poniattia ta sutnist, dosvid ta perspektyvy // Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky. – 2014. – № 3. – S. 89-98.

10. Материалы исследования, проведенного Региональным бюро PROON для Европы и стран СНГ совместно с EMES «Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation. An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States». – 2008, s. 191.; Materialy issledovaniya, provedennogo Regionalnym byuro PROON dlya Yevropy i stran SNG sovmestno s EMES «Social Enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation. An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States». – 2008, s. 191.

11. Dees J.G. The meaning of social entrepreneurship". Center for the Advancement of

Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

12. Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємництва – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdf; Sprekli F. Posibnyk z planuvannia sotsialnoho pidpryiemnytstva – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdf

13. Nyssens M. (ed.) Social Enterprise. At the Crossroads of Market. Public Policies and Civil Society, (Routledge, 2006), p. 4-5.

14. Альтернатива или дополнение рынку? – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/alternativa-ili-dopolnenie-rinku/; Alternativa ili dopolnenie rynku? – [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/alternativa-ili-dopolnenie-rinku/

15. Римская декларация всемирной продовольственной безопасности. [Rome Declaration of World Food Security (In Russ.)]. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.zerkalov.org/files/rdpb.doc; Rimskaya deklaratsiya vsemirnoy prodovolstvennoy bezopasnosti. [Rome Declaration of World Food Security (In Russ.)]. – [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://www.zerkalov.org/files/rdpb.doc

16. Lister J. Corporate Social Responsibility and the State: International Approaches to Forest Co-regulation. Vancouver: UBC Press, 2012. – 304 p.

17. Ashta A. Co-creation for impact investment in microfinance // Strategic change. – Malden, 2012. – Vol. 21. – N 1-2. – P. 71-81.

18. Nelson P. Cooperation, association and solidarity in international finance? Forms of social solidarity investment in microfinance / UNRISD conference: Potential limits of social and solidarity economy. – Geneva, 2013. – 16 p.

19. Beck T. Bank Financing for SMEs – Lessons from the Literature National Institute // Economic Review. – 2013. – N 8. – Vol. 225. – p. R23-R38.

20. Cetorelli N., L. S. Goldberg (2012), Banking Globalization and Monetary Transmission // Journal of Finance. – 2012. – N 10. – Vol. 67/5. – p. 62-74.

21. Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries. November 2011. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eudevdays.eu/sites/default/files/dalberg_sme-briefing-paper.pdf

22. Lombardo R., Orio G. D. Corporate and State Social Responsibility: A Long-Term Perspective // Modern Economy. – 2012. – № 3. – P. 91-99.

Стаття надійшла до редакції: 16.05.2017.

I. Golubii, O. Stupnytskyy

SSE: FROM NAIVE UTOPIA TO SOCIAL AND PROFESSIONAL INTEGRATION (EXPERIENCE OF THE EU COUNTRIES)

The article analyses the concept of social and solidarity economy as a system that combines the interests, goals and actions of society, where the struggle against inequality, environmental protection, protection of the most vulnerable citizens, development of communities are regarded to be its main tasks. The difference between social economy and solidarity economy from the perspective of organizations and initiatives the main purpose of

which is not the redistribution of income, but the meeting of requirements is scrutinised. In addition a phenomenon of social entrepreneurship as a type of activity with three main targets social, market and innovation and a number of key factors that determine it is also put into attention. Analysis of the modern International practices of social entrepreneurship reveals that in addition to non-profit venture organizations it often includes profit organization of social purposes - banks of local communities, cooperatives of social communities, hybrid organizations that include profit and non-profit units etc.

Social enterprise on the one hand is regarded as a form of business, mainly aimed at social purposes, incomes of which primarily are allocated to self-development, public affairs or social issues, on the other - it combines fairness, democracy, social and environmental responsibility. Funding of social entrepreneurship participants in the EU is based on three components: improving the legal environment of microfinance, expanding geographical coverage of microfinance services and development of various types of microfinance institutions.

Within the EU bigger popularity acquires the economic model of «Participatory Economics» or Parecon, elaborated in the early 90th. by R. Hanel and M. Albert, which is based on creation of economic institutions consisting of three classes (workers, owners and «coordinators», i.e. managers and officials) that would allow economy to operate successfully in accordance with the following principles: government, solidarity, diversity and justice, where production should be decentralized, planned and coordinated by councils of producers and consumers, while the means of production would be socialized. Part of this model is Green Economics, which emerged as a direction in economic science in Continental Europe in the past two decades, and is based on three axioms: it's impossible to infinitely expand the sphere of influence in a confined space; it's impossible to demand meeting the infinitely growing needs with limited resources; all processes on our planet are interdependent and interrelated.

Key words*: sosial ande solidarity economy, social entrepreneurship, social cooperatives, participatory economics, green economics.*

УДК 339.92:519.86

Х.С. Мітюшкіна, О.В. Захарова

РОЛЬ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ У ФОРМУВАННІ МОДЕЛІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Стаття присвячена дослідженню теоретичного підґрунтя формування нових моделей міжрегіонального співробітництва, зокрема виділенню їх характерних рис та аспектів реалізації. Окрема увага приділена розробці методичного інструментарію формування моделі міжрегіонального співробітництва з урахуванням етапів розвитку, напрямків оцінки, об'єктно-суб'єктних відносин та інструментарію оцінки.

Визначено, що головною передумовою побудови моделі міжрегіонального співробітництва є внутрішньо регіональні проблеми країни та необхідність подолання територіальних диспропорцій (рівень валового регіонального продукту, рівень зайнятості та заробітної плати, рівень валових доходів на душу населення).

Розглянуто характерні риси міжрегіонального співробітництва (географічна, політична, адміністративна, функціональна) та аспекти його реалізації (правові, політичні, історичні, національні інтереси територій, спільні проблеми територій, спільні інтереси учасників).

Запропоновано алгоритм формування моделей реалізації міжрегіонального співробітництва, що дозволяє визначити можливі етапи розвитку міжрегіонального співробітництва та напрями його оцінки з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Доведено, що організаційно-економічне моделювання процесів міжрегіонального співробітництва є різновидом економічного моделювання економічних процесів, що передбачає відтворення організаційної структури різних форм співпраці на різних таксономічних регіональних рівнях та умов їх реалізації з урахування факторів зовнішнього середовища.

Зауважено, що об'єктом організаційно-економічного моделювання є міжрегіональна співпраця як система елементів, які мають свої економічні характеристики, функціональну спрямованість та тісний зв'язок із зовнішнім економічним середовищем. Предметом, в свою чергу, виступають взаємозв'язки і залежності між окремими суб'єктами у цій системі. Наявність таких об'єктно-суб'єктних взаємозв'язків свідчить про системність процесів міжрегіонального співробітництва.

Ключові слова: *регіон, регіональна політика, моделювання, економічне моделювання, організаційно-економічне моделювання, міжрегіональне співробітництво, модель співробітництва, міжнародна регіональна конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. В системі сучасної регіональної політики міжрегіональне співробітництво займає провідне інтегруюче місце, поєднуючи основні її складові: модернізаційну, євроінтеграційну та стратегію регіонального розвитку.

В рамках співпраці регіонів відбувається трансформація завдань модернізації країни в конкретні завдання розвитку регіонів, передбачені стратегіями їх розвитку; формується визначеність місця і ролі територіальної одиниці в стратегії модернізації країни в цілому. Головною метою регіональної політики будь-якої країни є подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку її територій. Найнаочнішим виявом диспропорційності територіального розвитку України є суттєві відмінності у показниках валового регіонального продукту на одну особу. Так, якщо у 2000 р. співвідношення між максимальним (м. Київ –5965 грн.) та мінімальним (Чернівецька обл. – 1411 грн.) значенням ВРП на одну особу складало 4,2 рази, то вже у 2008 р. – 6,8 рази, а у 2015 р. – 7,7 рази (м. Київ 155904 грн.; Чернівецька обл. – 20338 грн.)[1]. З огляду на суттєве поглиблення нерівномірності, очевидним є необхідність пошуку шляхів її подолання.

Нова модель міжрегіонального співробітництва може стати інструментом на шляху подолання територіальних диспропорцій, а також активізувати економічний розвиток країни в цілому. Ефективна її реалізація передбачає необхідність створення організаційної, інституційної структури, визначення етапів. Формування нової моделі ефективного міжрегіонального співробітництва потребує підготовки теоретичного підґрунтя, визначення основних його рис та форм, розробки інструментарію оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням регіонального розвитку, зокрема сутності процесу міжрегіонального співробітництва, присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких В.І. Чужиков, О.В. Булатова, С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко, Я. А. Жаліло, В.В. Третяк та ін., проте деякі аспекти потребують подальших розробок.

Метою статті є дослідження теретико-метологічних засад розвитку процесів міжрегіонального співробітництва, розробка алгоритму його здійснення та визначення ролі організаційно-економічного моделювання в процесі його формування.

Викладення основного матеріалу. В сучасних умовах інтенсифікації розвитку процесів регіоналізації більш виражено проявляється тенденції відокремленого розвитку територій. Регіони, що все більше зацікавлені в пошуку власних шляхів розширення своїх конкурентних переваг та розробці механізмів їх практичної реалізації, зацікавлені в розвитку міжрегіонального співробітництва в різних сферах та на різних рівнях, як національному, так і міжнародному.

Потреба в міжрегіональному співробітництві виникає, коли перед регіонами постає проблема дефіциту ресурсів як для власного економічного розвитку чи зміцнення своїх конкурентних переваг, так і для їх розширення. Тому потреби регіонів в співробітництві можуть виступати як засадами для формування цілей міжрегіональної взаємодії. Внутрішньорегіональні зв'язки характеризують міру взаємодії підприємств регіону між собою та його інфраструктуру, яка визначає забезпеченість виробничих процесів фінансовими інститутами, зв'язком, транспортним сполученням, засобами масової інформації необхідними для отримання результативності виробничого процесу підприємств регіону й реалізації взаємодії між ними [2].

Основними рисами, що повинні характеризувати міжрегіональне співробітництво мають бути наступні: географічна (що передбачає співпрацю в рамках територій, яка має конкретне географічне положення, не обов'язково сусідське); політична, тобто території мають знаходитися під юрисдикцією суверенних держав; адміністративна, тобто забезпечення системи управління; функціональна, передбачає можливість співробітництва в різних формах [3].

Погоджуючись з думкою вітчизняних науковців [4,5], окремо слід виділити основні аспекти реалізації міжрегіонального співробітництва, які можна розподілити на декілька груп.

Правові аспекти, передбачають те, що здійснення міжрегіонального співробітництва не приводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення зі статусом юридичної особи; правове регулювання здійснюється відповідно до чинного законодавства держав-членів про міжрегіональне (зовнішньоекономічне) співробітництво; адміністративні органи сприяння міжрегіональному співробітництву виконують переважно координаційні функції, не підміняючи собою органи влади держав-членів.

Політичні. Тобто міжрегіональне співробітництво: не повинно діяти проти національних інтересів країни; не потребує окремих наддержавних утворень; в своїй діяльності не підміняє зовнішньополітичні функції держав.

Історичні. Найчастіше міжрегіональним співробітництвом охоплені території, що мають спільне історичне минуле, або входили до складу однієї держави. Іноді угоди про міжрегіональне співробітництво укладаються між територіями, які в минулому мали так званий „спірний статус”.

Національні інтереси територій, що укладають угоду про співробітництво. Як правило, на територіях суміжних прикордонних регіонів проживають представники досить численної національної меншини, яка представляє національну більшість країни, розташованої по інший бік кордону.

Спільні проблеми територій, що беруть участь у міжрегіональному співробітництві. Проблеми можуть бути міжнародного, міжрегіонального, транскордонного або локального рівнів. Для вирішення їх необхідно об'єднання зусиль не тільки держав-сусідів, а й інших країн. Це зазвичай екологічні та природоохоронні, інфраструктурні, транспортні та комунікаційні проблеми, міграційні проблеми тощо.

Спільні інтереси учасників. Для цього аспекту типові торгівельно-економічні інтереси з урахуванням місця учасників у міжтериторіальному поділі праці; співробітництво в сфері послуг; в галузі розвитку туризму; створенні мережі

співробітництва в науковій, освітянській та культурній сферах.

На наш погляд, одним з інструментів дослідження, що дозволить розширити розуміння специфіки та характеру взаємозв'язків, що виникають між суб'єктами міжрегіонального співробітництва, є економіко-математичне моделювання.

В деяких наукових публікаціях як напрям дослідження, пов'язаний із застосуванням економіко-математичного інструментарію, розглядається *організаційно-економічне моделювання*, що вивчає характер та особливості зв'язків між організацією певної діяльності (чи співпраці) та економічними характеристиками процесів та розробкою методів їх відтворення у моделях з метою оптимізації параметрів процесів, схем їх організації, ефективного управління і надійного планування [6].

Щодо передумов застосування організаційно-економічного моделювання до оцінки особливостей розвитку міжрегіонального співробітництва, слід визначити деякі визначальні риси. Так, якщо застосування прийомів організаційно-економічного моделювання з точки зору дослідження діяльності окремих господарських суб'єктів, має сенс на етапах розробки проектів виконання робіт, планування діяльності, розробки перспективних планів чи стратегій розвитку, то в сфері дослідження міжрегіонального співробітництва розробка, аналіз та оцінка організаційно-економічних моделей співпраці може застосовувати як на етапі попередньої оцінки можливостей реалізації спільних дій, проектів тощо, так і на етапах її подальшої реалізації з метою оцінки поточної ефективності та пошуку напрямів її підвищення.

Алгоритм формування моделей реалізації міжрегіонального співробітництва представлений на рис. 1 та дозволяє визначити можливі етапи розвитку міжрегіонального співробітництва та напрями його оцінки з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Як показав проведений аналіз, процес розвитку міжрегіонального співробітництва можна представити певною послідовністю дій чи етапів. Так, по-перше, реалізується оцінка потреб та інтересів суб'єктів міжрегіональної співпраці, узгодження яких дозволяє провести пошук потенційних партнерів та визначити найбільш перспективні форми міжрегіональної взаємодії. Саме на цьому етапі найбільш обґрунтовані результати дає застосування прийомів економіко-математичного моделювання, які дозволяють провести оцінку економічного потенціалу міжрегіональної співпраці та провести аналіз конкурентних переваг регіонів-партнерів. В цьому аспекті заслуговує на увагу запропонована методика оцінки рівня міжнародної регіональної конкурентоспроможності з позиції основних елементів (локальних потенціалів), що формують загальну оцінку потенціалу розвитку та з використанням прийомів економіко-математичного моделювання дозволяють виокремити найбільш вагомі складові впливу на рівень конкурентоспроможності потенційних регіонів-партнерів [7].

По-друге, як результат аналізу на попередньому етапі, створюється проект міжрегіонального співробітництва, що відображає найбільш продуктивні сфери співпраці, пріоритетні організаційні форми взаємодії. Проект базується на існуючий нормативно-правовій базі та визначених необхідних шляхів впровадження інструментів та форм взаємодії. Даний проект є основою розробки та впровадження концепції та стратегії розвитку міжрегіонального співробітництва.

По-третє, здійснюється програма співпраці та досягнення поставлений цілей співпраці на основі оцінки результатів (показників ефектів та ефективності міжрегіональної взаємодії). Застосування інструментів моделювання та прогнозування дозволить виявити сильні та слабкі сторони співробітництва, кількісно визначити рівень недовикористання визначеного на попередньому етапі потенціалу взаємодії, сформувати вектори розвитку співпраці на перспективу.

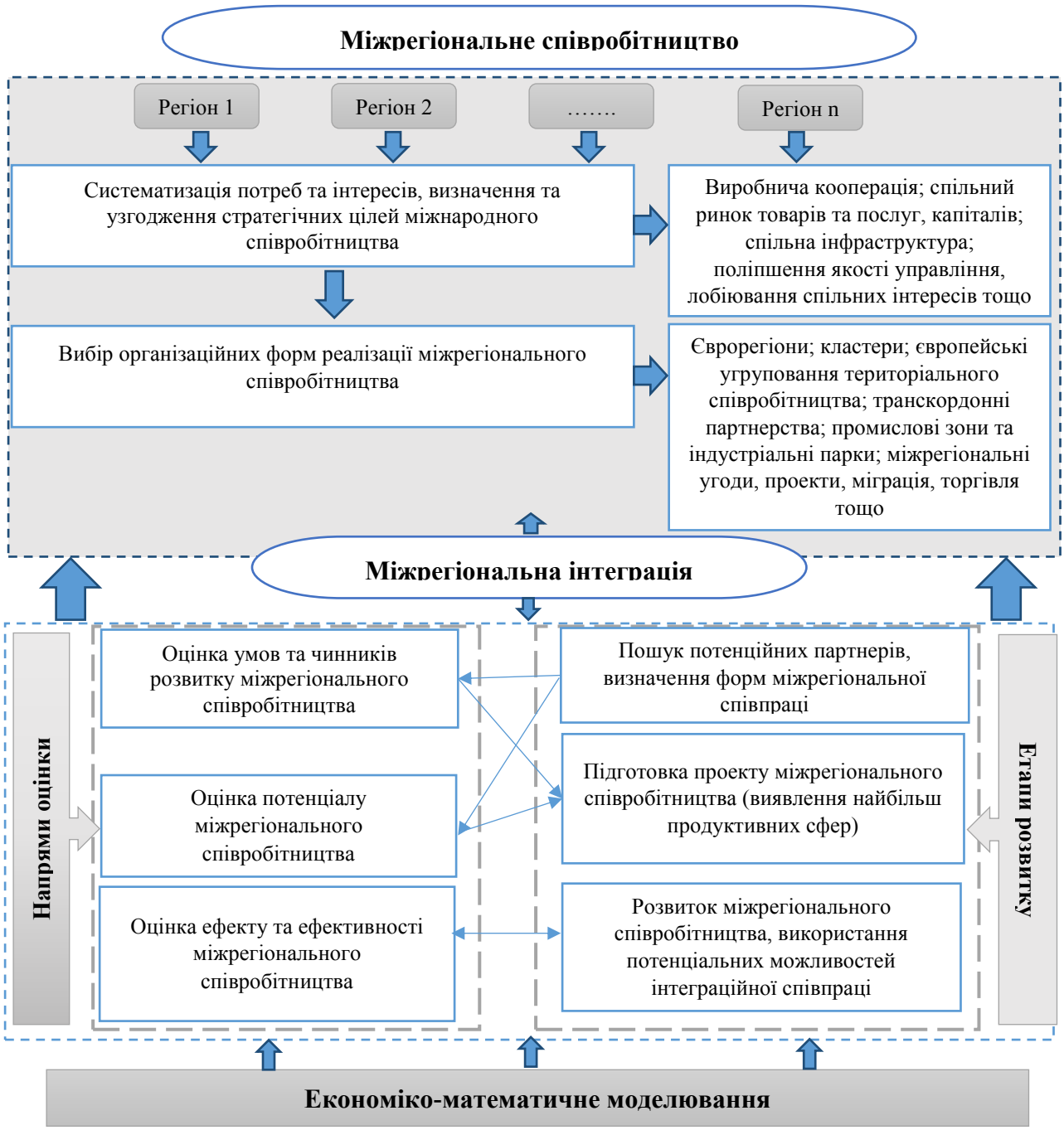

Рис. Формування моделей міжрегіонального співробітництва

Таким чином, міжрегіональне співробітництво можна розглядати як вид діяльності, що поетапно реалізовується суб'єктами різного рівня у мінливому економічного середовищі та має певний економічний механізм здійснення та певні економічні, фінансові, ресурсні, виробничо-технологічні характеристики, що формують економічні результати (ефекти) такого співробітництва для всіх його учасників. Отже, економіко-математичне моделювання процесів міжрегіональної взаємодії передбачає побудову відповідних організаційно-економічних моделей, що відображатимуть взаємозв'язки і залежності між результатами діяльності суб'єктів співробітництва та всіма видами ресурсів і показниками їх використання.

Відповідно організаційно-економічне моделювання процесів міжрегіонального співробітництва набуває рис системності, тобто його об'єктом є міжрегіональна

співпраця як система елементів, які мають свої економічні характеристики, функціональну спрямованість та тісний зв'язок із зовнішнім економічним середовищем, а предметом - взаємозв'язки і залежності між окремими суб'єктами у цій системі. Оскільки у просторовому відношенні регіони виокремлюються на різних рівнях, а саме внутрішньодержавному, державному та наднаціональному [8], що в свою чергу обумовлює диференціацію та специфіку масштабів, рівнів соціально-економічного розвитку, форм взаємодії, інституційної бази, то застосування інструментів економіко-математичного моделювання вимагає врахування відповідних рівнів, що яких варто використовувати різні організаційно-економічні моделі.

Таким чином, організаційно-економічне моделювання процесів міжрегіонального співробітництва є різновидом економічного моделювання економічних процесів, що передбачає відтворення організаційної структури різних форм співпраці на різних таксономічних регіональних рівнях та умов їх реалізації з урахування факторів зовнішнього середовища. Результатом застосування інструментів моделювання є побудова організаційно-економічних моделей, що виступатимуть аналогом процесів міжрегіонального співпраці, що описує структуру організаційних форм співпраці, склад її елементів (учасників), їх соціально-економічні та інші характеристики, структуру процесу із зв'язками між його елементами та зовнішнім середовищем, результатом сумісного функціонування яких у часі, просторі і в конкретних економічних умовах є забезпечення певного ефекту, вираженого в досягненні економічного зростання.

Отже, визначення та формування загальної стратегії просторового розвитку є універсальною сферою спільних інтересів для учасників будь-якого міжрегіонального співробітництва. Так, міжрегіональне співробітництво має сприяти зниженню або нівелюванню соціально-економічних диспропорцій між найбільш розвиненими і відсталими регіонами країни. Формування ж нової моделі міжрегіонального співробітництва України повинно враховувати велику кількість напрямків і мати різнорівневу орієнтацією.

Список використаної літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua; Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Беззубченко О.А. Міжрегіональне співробітництво: сутність, форми та процес реалізації / О.А. Беззубченко // Вісник МДУ. Серія: Економіка. – 2015. – Випуск 9. – С. 96-102. – Режим доступу: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-9.pdf; Bezzubchenko O.A. Mizhrehionalne spivrobitnytstvo: sutnist, formy ta protses realizatsii / O.A. Bezzubchenko // Visnyk MDU. Seriia: Ekonomika. – 2015. – Vypusk 9. – S. 96-102. – Rezhym dostupu: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-9.pdf

3. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко, Я. А. Жаліло [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.; Mizhrehionalne spivrobitnytstvo u systemi novoi rehionalnoi polityky Ukrainy / S. O. Bila, I. H. Babets, I. V. Valiushko, Ya. A. Zhalilo [ta in.]; za red. Ya. A. Zhalila. – K. : NISD, 2011. – 32 s.

4. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики [Електронний ресурс]/ І. Студенніков. – Режим доступу: http://ewi.org.ua/chastyna-7-transkordonne-spivrobitnytstvo-yak-krok-do-vyznachennya-kontseptsiji-rehionalnoji-polityk y; Studennikov I. Transkordonne spivrobitnytstvo yak krok do vyznachennia kontseptsii rehionalnoi polityky [Elektronnyi resurs]/ I. Studennikov. – Rezhym dostupu: http://ewi.org.ua/chastyna-7-transkordonne-spivrobitnytstvo-yak-krok-do-

vyznachennya-kontseptsiji-rehionalnoji-polityk y/

5. Реутов В.Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / В. Є. Реутов // Електронне наукове фахове видання „Ефективна економіка". – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=912; Reutov V.Ie. Transkordonne spivrobitnytstvo rehioniv Ukrainy: teoretyko-praktychni aspekty rozvytku [Elektronnyi resurs] / V. Ye. Reutov // Elektronne naukove fakhove vydannia „Efektyvna ekonomika". – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=912

6. Попов С.О. Теоретичні основи організаційно-економічного моделювання виробничих процесів з непотоковою технологією / С.О. Попов // Вісник КТУ. – 2009. – № 24. – С. 256–262. http://knu.edu.ua/Files/24_2009/st_43.pdf.; Popov S.O. Teoretychni osnovy orhanizatsiino-ekonomichnoho modeliuvannia vyrobnychykh protsesiv z nepotokovoiu tekhnolohiieiu / S.O. Popov // Visnyk KTU. – 2009. – № 24. – S. 256–262. http://knu.edu.ua/Files/24_2009/st_43.pdf.

7. Методика розрахунку інтегрального показника рівня міжнародної конкурентоспроможності регіону / О.В. Булатова, О.В. Захарова, Т.В. Марена, О.А. Беззубченко, Х.С. Мітюшкіна, Т.І. Ніколенко, Н.В. Балабанова. – Маріуполь: МДУ, 2013. – 31с.; Metodyka rozrakhunku intehralnoho pokaznyka rivnia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti rehionu / O.V. Bulatova, O.V. Zakharova, T.V. Marena, O.A. Bezzubchenko, Kh.S. Mitiushkina, T.I. Nikolenko, N.V. Balabanova. – Mariupol: MDU, 2013. – 31s.

8. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія/ О.В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с. ; Bulatova O.V. Rehionalna skladova hlobalnykh intehratsiinykh protsesiv: monohrafiia/ O.V. Bulatova. – Donetsk: DonNU, 2012. – 386 s.

Стаття надійшла до редакції 28.05.2017.

H.Mityushkina, O. Zakharova

THE ROLE OF ECONOMIC-MATHEMATIC MODELING IN THE FORMATION OF THE MODEL OF INTER-REGIONAL COOPERATION

The article is devoted to the research of the theoretical basis for the formation of new models of interregional cooperation, in particular the identification of their characteristic features and aspects of implementation. Particular attention is paid to the development of methodical tools for forming a model of interregional cooperation, taking into account the stages of development, the directions of evaluation, object-subjective relations and evaluation tools.

It is determined that the main precondition for constructing the model of interregional cooperation is the internal regional problems of the country and the need to overcome territorial disproportions (the level of the gross regional product, the level of employment and wages, the level of gross income per capita).

The characteristic features of interregional cooperation (geographical, political, administrative, functional) and aspects of its realization (legal, political, historical, national interests of territories, common problems of territories, common interests of participants) are considered.

The algorithm of forming models of interregional cooperation implementation is suggested, which allows to determine possible stages of development of interregional cooperation and directions of its estimation taking into account the interrelations between

them.

It is proved that organizational and economic modeling of interregional cooperation processes is a kind of economic modeling of economic processes, which involves the restoration of the organizational structure of different forms of cooperation at different taxonomic regional levels and the conditions of their realization taking into account the factors of the external environment.

It was noted that the object of organizational and economic modeling is interregional cooperation as a system of elements that have their economic characteristics, functional orientation and close connection with the external economic environment. The subject, in turn, is the interrelations and relationships between individual entities in this system. The presence of such object-subjective interconnections proves the systemic nature of the processes of interregional cooperation.

Key words: region, regional policy, modeling, economic modeling, organizational and economic modeling, interregional cooperation, model of cooperation, international regional competitiveness.

UDC 334.72:004.77

J. Polowczyk

ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION BASED ON INTERNET

The basic purpose of the article is to present the new evolutionary trends regarding entrepreneurship and innovation in the Internet age. Evolution is a general-purpose algorithm for finding innovative solutions to complex problems. It is a learning algorithm that adapts to changing environments and accumulates knowledge over time. New companies, like Facebook, Uber, or Airbnb, are good examples of evolutionary paradigm in business of the Internet age. The article consists of four sections. In the first principles of evolutionary paradigm have been presented. The second section describes new trends and business models possible in Internet environment. In the third section coopetition based on sharing with competitors is presented. The fourth section discusses how contemporary companies use Internet for value creation.

***Key words**: entrepreneurship, innovation, value creation, Internet, business model, Moore's law, Kurzweil's law*

Globalization and digitalisation, are constantly shifting the sources of market advantage forcing companies to adapt. New technologies, products and services, are continuously appearing. They create new business models which replace the old ones, and contribute to new ways of corporate value creation. The basic aim of the article is to present the new evolutionary trends regarding entrepreneurship and innovation in the Internet era.

1. Entrepreneurship and evolutionary paradigm

Civilization on our planet is the effect of long evolutionary processes in which people created an econosphere [Kauffman 2000, p.211]. The econosphere consists of all people and organizations creating development and wealth. According to Adam Smith, man is a part of

nature and the most socially developed representative of the animal world [Smith 1776/2003, pp.22, 112, 201]. He wrote it eight decades before the Darwinian revolution. Men, through their entrepreneurship, and social skills, and the ability to cooperate, built the econosphere.

The evolutionary framework integrates behavioral sciences: economics, psychology, sociology, antropology, political science and biology [H.Gintis 2007]. There is a growing awareness that it is necessary to make efforts to integrate social science based on the theory of evolution. The same process that has driven the growing order and complexity of the biosphere has driven the growing order and complexity of the econosphere.

Evolution is a general-purpose algorithm for finding innovative solutions to complex problems. It is a learning algorithm that adapts to changing environment and accumulates knowledge over time. Evolution is a form of information processing. Modern evolutionary theorists believe that, like gravity, evolution is a universal phenomenon. No matter whether the algorithm is running in the substrate of biological DNA, or the economy, evolution will follow certain general laws in the behavior [Beinhocker 2007].

Evolution is all-purpose formula for innovation through trial-and-error process. It is a bottom-up process without a leader. It is recursive (cyclical): its output from one cycle is the input for the next round. The beginning and the end of one cycle are the contractual terms and the evolution is hard to spot. In fact, the evolution can be assessed only *ex post*. Evolution can be regarded as an equivalent of invisible hand by A.Smith [1776/2003].

Economic evolution is the result of two interlinked processes: physical technology (stone tools, steam engines, computers, etc.) and social technology (tribes, states, money, public company, etc.). The stories of the agricultural, industrial and information revolutions are all largely stories of the „reciprocal dance" between physical and social technologies [Beinhocker 2007].

Each new invention expands the space of possible projects. The process of evolution increases the econosphere potential in the development of welfare. Every invention is the combination of prior ideas. Therefore, every new technology expands the space of possible combinations of the following inventions. Simultanously, each new technology reduces the earlier technologies by creative destruction [Schumpeter 1934, 1942].

Evolutionary algorithm consists of three general phases: differentiation (mutation, search), selection, and amplification (replication). Phase of differentiation concerns the search for new solutions, or new combinations of existing projects. It is equivalent to a mutation in the evolution of nature. Innovation can be the result of organized exploration and experimentation, but can also be the result of different cases, coincidences or secondary activities. It is typically made within companies (within the hierarchical structures).

The second (selection) phase involves choosing to implement the best projects. Then they are assigned to resources (including financial). This phase is carried out on the border between business and the environment. The third (amplification, replication) phase consists of activities supporting distribution of selected projects. These activities take place outside of the company, in its market environment.

According to Austrian school of economics the basic engine of the civilization progress is entrepreneurship. The aim of entrepreneur is not only a desire to gain material benefits for themselves and meet his/her consumption needs, but also achieving a satisfying social position, a sense of power and independence. The desire to show his superiority over others, to winning not for its fruit, but for the satisfaction. Finally, there is the joy of creation, to do something or just practicing his energy and ingenuity [Schumpeter 1934].

2. Innovative technologies and new business models

The initial infrastructure of both the first and second industrial revolutions in America and Europe occurred 30 years and matured in another 20. The first (steam power-based)

industrial revolution peaked in the last two decades of 19th century. The second industrial revolution was taking place at that time in America and Europe. The discovery of oil, the invention of the combustion engine and the introduction of the telephone started a new communication/energy complex that would dominate the 20th century.

The foundation of the first and second industrial revolutions was a high concentration of economic power. Vertically integrated companies were the most efficient means of organizing the production and distribution of mass produced goods and services. They reduced transaction costs, increased productivity, lowered the marginal costs of production and distribution, and lowered the price of goods and services, allowing the economy to flourish.

The third industrial revolution is based on Internet and digital technologies. It has brought exponential increase in productivity and in the growth of GDP per capita at the end of 20th century. This phenomenon can be explained in a big part by the Moore's law**.** It is the observation that, over the history of computing hardware, the number of transistors on integrated circuits doubles approximately every two years. The law is named after Intel co-founder Gordon E. Moore, who described the trend in 1965. His prediction has proven to be accurate for 50 years, and the Moore's law is now used in the semiconductor industry to guide long-term planning and to set targets for research and development [Bauer, Veira and Weig 2013].

The capabilities of many digital electronic devices are strongly linked to Moore's law: processing speed, memory capacity, the number and size of pixels in digital cameras, etc. This exponential improvement has dramatically enhanced the impact of digital electronics in nearly every segment of the world economy. Moore's law describes a driving force of technological and social change in the late 20th and early 21st centuries.

The further improvement in productivity will be possible because the emerging Internet of Things is the first smart infrastructure in history. In future it will connect every machine, vehicle, residence and business in an intelligent network comprised of a Communications Internet, Energy Internet and Logistic Internet. According to Rifkin [2014], before 2040 most of the energy to heat houses, power plants and drive vehicles, will be nearly free.

Simultaneously, after a century of dominance, the model of public company is showing signs of decline. A public listing has become burdensome. Regulations have been complicated after the Enron scandal of 2001-02 and the financial crisis of 2007-08. Many managers feel that their jobs depend upon producing good quarterly results for shareholders, instead of the long term, sustainable growth for all stakeholders.

Complicated regulation and short-termism impose costs. That is a great problem at a time when public companies are struggling to create profits on their operations. Profits of big American companies in the S&P 500 index have grown by 8% per year during the last 30 years. In 2015, they are expected to fall, by about 5%. The number of companies listed on America's stock exchanges has decreased by half since 1996, partly because of mergers and acquisitions, but also because the most talented managers set up their own private companies.

In result of above mentioned issues business people are experimenting with "hybrids" that enter public markets while remaining privately held. Thousands of young people are creating new firms in temporary office spaces. Their companies are pioneering new organisational forms. The main difference lies in ownership. At the beginning of company's life, the founders and first employees own a majority stake—and they motivate people with ownership stakes or performance-related rewards. That has always been a practice in startups, but today the rights and responsibilities are precisely defined in contracts. This aligns interests and creates a culture of hard work and friendship.

Startups used to face difficult choices about how to invest in large assets such as property and computer systems. Currently young companies exploit new technology, which enables them to be global without having big assets. They can develop very fast by buying in

services as and when they need them: „*They can incorporate online for a few hundred dollars, raise money from crowdsourcing sites such as Kickstarter, hire programmers from Upwork, rent computer-processing power from Amazon, find manufacturers on Alibaba, arrange payments systems at Square, etc.*" [Reinventing the company 2015].

New business models applied by innovative companies are based on principles of wikinomics. It is the new internet business approach. Wikinomics is the new art and science of peer production. The idea was introduced by D.Tapscott and A.Williams in their book „*Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything*" [2006]. The new art and science of wikinomics is based on four important ideas: openness, peering, sharing and acting globally.

3. Coopetition: sharing with competitors

Sharing, openness and transparency become new business rules. For example Tesla Motors, Silicon Valley's electric carmaker, in the spirit of the "open source" movement, shares patents that cover its electric vehicles technology for free. Tesla believes that applying the open source philosophy to its patents will strengthen rather than diminish its position. E.Musk, Tesla founder and CEO, is convinced that other companies making electric cars will benefit from a common, rapidly-evolving technology platform. Technology leadership is not defined by patents but rather by the ability to attract and motivate the world's most talented engineers.

Tesla's strategy is imitated by more „traditional" carmaker Toyota. Toyota is focused on making longer-range hydrogen-fuel-cell vehicles, the future standard for clean transportation, and is working with the Japanese government to build a fueling infrastructure for hydrogen. Toyota shares its 5,680 patents related to its new Mirai car for free to promote hydrogen-powered vehicle technology. This is the first time the Japanese carmaker has released patents to competitors without charging a royalty fee.

Sharing and openness are present in many very different industries, like: gold mines (the case of Goldcorp) [Tapscott and Williams 2006], software (the case of Microsoft and Kinect technology) [Meyer and Kirby 2012], or robotics [Special Report: Robots, 2014]. The Open Source Robotics Foundation (OSRF) has been created and it supports development of Robot Open Source (ROS). ROS is free to use and easily customised, and is being taken up by more and more researchers, many of whom happily share their ideas. Using a ROS navigation and a Kinect, it is now relatively easy to build a simple robot.

4. Value creation in the Internet age

R.Kurzweil [2006], American inventor and key Google's manager, identified fundamental property of new technology: when a company shifts to an information-based environment, the pace of development jumps onto an exponential growth path and price/performance doubles every year or two. Exponentially growing technologies are „riding on the back of Moore's law". Kurzweil took Moore's law several steps further, noting that every information-based paradigm operates in the same way, and he formulated the law of accelerating returns (LOAR).

There is a growing recognition that the exponential pace of change formerly seen in computing is now present into other technologies with the similar effect. We are seeing accelerating cost reduction in many technologies, including: 3D printing, industrial robots, drones, solar, sensors, biotech, neurotech and medicine.

The most valuable American company of the newest generation has become **Uber**, taxi operator. It is a private company and its capitalization is estimated on level of $50 billions. That is higher than 80% of the firms in the S&P 500 index, many of which are decades old. Uber's value has grown faster than those of Facebook and Twitter in their early years.

In 2015 Uber operates in above 300 cities in about 60 countries, providing more than 1 million rides each day. Consumers like Uber because its cars are cheaper than conventional taxis, clean and reliable. Uber's freelance drivers, who typically pay it around 20% of their fares, enjoy flexible working hours and are spared the formalities of qualifying as a conventional taxi drivers. Uber has an advantage that most transport firms lack: it does not have the cost of maintaining and insurance its own fleet of vehicles, because its drivers supply their own.

Uber can be a case study presenting how to construct a platform for a digital service on top of which other businesses can be built. As it arrives in a city, it launches a vigorous recruiting programme for drivers, offering them incentives to sign up. Its fares are flexible - they undercut conventional taxis most of the time, but go up when it is snowing, or when there is some other reason why demand for rides is growing.

Uber can be a perfect exemplification of Kurzweil's law of accelerating return. There are two fundamental drivers that enable firms to achieve results of LOAR. The first is that some aspect of the company's product has been information-enabled and thus, following Moore's Law, can take on the doubling characteristics of information growth. The second is that, thanks to the fact that information is essentially liquid, some business functions can be transferred outside of the organization – to users, fans, partners or the general public.

Airbnb, internet holiday accommodation company, founded in 2008, currently has about 1400 employees and operates 1,5 million listings in 33,000 cities and 190 countries. Airbnb owns no physical assets and is worth almost $20 billions. That is more than the value of Hyatt Hotels, which has 45,000 employees spread across 549 properties. And while Hyatt's business is comparatively flat, Airbnb's activity indicators are growing exponentially.

The story of Airbnb versus Hyatt Hotels presents fundamental difference in the approaches to ownership. Hyatt Hotels spent enormous resources to purchase and own billions of dollars in physical assets, while Airbnb connects users with property to rent (hosts) with users looking to rent the space (guests). Airbnb runs its business without owning any rooms itself. Such platforms disrupt traditional industries by creating new sources of supply and relying on curation for developing quality. Unlike traditional hotels, Airbnb developes not by scaling assets but by increasing the hosts and travelers and matching them with each other using Internet tools.

In each of these above technologies, at least one aspect is being information-enabled, which then catapults it onto the bullet train of Moore's law as the pace of development accelerates into a doubling pattern. In 2004 we had 500 millions Internet-connected devices. In 2014 we had about 8 billions. By 2020 there will be ca. 50 billions such devices [Ismail, Malone and van Geest 2014].

Typical company from the „Fortune 500" ranking needed 20 years to reach a market value of $1billion, Google needed 8 years, Facebook 5 years, Uber only 2 years, and Snapchat even less. We are witnessing a new breed of organization that is scaling and generating value at a pace never before seen in business. The above described process shows the accelerating metabolism of the economy [Ismail, Malone and van Geest 2014].

Conclusions

Entrepreneurship can be treated as the basic engine of the civilization progress and innovativeness. New technologies support coopetition. Sharing, openness and transparency have become foundations of new business models. Breakthrough technologies will enrich and diversify opportunities for new businesses and new ways of value creation. Internet technologies, according to evolutionary algorithm, create new combinations of products, services, and business models, and step-by-step replace the old technologies and traditional business dogmas.

List of references

Bauer, H., Veira, J., Weig, F., 2013, *Moore's law: Repeal or renewal?*, *McKinsey Quarterly, December.*

Beinhocker, E.D., 2007, *The Origin of Wealth. The Radical Remaking of Economics and What It Means for Business and Society*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.

Frankel, D., Ostrowski, K., Pinner, D., 2014, *The disruptive potential of solar power, McKinsey Quarterly, April.*

Gallagher, L., 2015, *The Education of Airbnb's Brian Chesky*, Fortune, July 1st.

Gintis, H., 2007, *A framework for the unification of the behavioral sciences*, Behavioral and Brain Sciences, vol.30.

Ismail, S., Malone, M.S., van Geest, Y., 2014, *Exponential Organizations*, Diversion Books, New York.

Kauffman, S., 2000. *Investigations*, Oxford University Press, New York.

Kurzweil, R., 2006, *The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology*, Penguin Books.

Meyer, C., Kirby, C., 2012, *Runaway Capitalism*, Harvard Business Review, January-February.

Nyquist, S., 2015, *Peering into energy's crystal ball*, *McKinsey Quarterly, July*.

Reinventing the company, 2015, The Economist, October 24th.

Rifkin, J., 2014, *Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, The Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Palgrave Macmillan, New York.

Schumpeter, J.A., 1934, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Schumpeter, J.A., 1942, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York.

Smith, A., 1776 / 2003, *The Wealth of Nations*, Bantam Classic, New York.

Special Report: Robots, 2014, The Economist, March 29th.

Taxis v Uber. Substitutes or complements?, 2015, The Economist, August 10th.

Tapscott, D., Williams, A.D., 2006, *Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything*, Portfolio, New York.

Uber. Driving hard, 2015, The Economist, June 13th.

Submitted: 27/01/2017.

Я. Половчек

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ НА ІНТЕРНЕТІ

Основна мета статті - представити нові еволюційні тенденції щодо підприємництва та інновацій в епоху Інтернету. Еволюція - це алгоритм загального призначення для пошуку інноваційних рішень складних проблем. Це алгоритм навчання, який адаптується до змін середовища та накопичує знання з часом. Нові компанії, такі як Facebook, Uber або Airbnb, є хорошими прикладами еволюційної парадигми у бізнесі вікової мережі Інтернет. Стаття складається з чотирьох розділів. У першому представлено принципи еволюційної парадигми. Другий розділ описує нові тенденції та бізнес-моделі можливі в Інтернет-середовищі. У третьому розділі представлено кооперацію, що базується на обміні з конкурентами. У четвертому розділі обговорюється, як сучасні компанії використовують Інтернет для створення цінностей.

***Ключові слова**: підприємництво, інновації, створення вартості, Інтернет, бізнес-модель, закон Мура, закон Курцвейла*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Балабанова Н.В. – кандидат наук з державного управління, доцент, *Маріупольський державний університет*

Беззубченко О.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Голубій І. Є. – кандидат економічних наук, доцент**,** *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Захарова О. В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

Кожемякіна Т.В. – кандидат економічних наук, доцент, *Київський національний університет культури і мистецтв*

Кузьмук С. Г. – аспірант кафедри фінансів і кредиту, *Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

Манько М. П. – здобувач кафедри менеджменту та маркетингу, *Одеська національна академія зв'язку імені О.С.Попова*

Марена Т. В. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Мельникова О.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Мітюшкіна Х. С. – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Нужна Ю.Р. – студент**,** *Запорізький національний університет*

Павлюченко О.С. – старший викладач кафедри управління проектами та системного аналізу, *Одеська національна академія зв'язку імені О.С.Попова*

Половчек Я. – кандидат економічних наук, кафедра стратегії та політики міжнародної конкурентоспроможності, *Познаньський університет економіки та бізнесу, (Республіка Польща)*

Скок П. О. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування, *Академія муніципального управління*

Ступницький О. І. – кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу, *Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Тардаскіна Т. М. – кандидат економічних наук, доцент, *Одеська національна академія зв'язку імені О.С.Попова*

Храпкіна В. В. – доктор економічних наук, професор, *Київський університет ринкових відносин*

Черниш О. В. – кандидат економічних наук, доцент, *Університет державної фіскальної служби України (Житомирська філія)*

Швець Ю.О. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів банківської справи та страхування, *Запорізький національний університет*

CONTRIBUTORS

Balabanova N. – PhD in Public Administration, Associate professor, *Mariupol State University*

Bezzubchenko O. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*

Chernysh O. V. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *University of the state fiscal service of Ukraine Zhytomyr branch*

Golubii I. – PhD in Economic Sciences, Associate Professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Kuzmuk S. - graduate student, *Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

Khrapkina V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Kyiv University of Market Relations*

Kozhemiakina T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Kiev National University of Culture and Arts*

Manko M. – Applicant**,** *Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S.Popov*

Marena T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*

Melnykova O. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Kyiv National University named after Vadim Getman*

Mityushkina H. – PhD in Economic Sciences, Associate professor**,** *Mariupol State University*

Nuzhna Yu. – student, *Zaporizhzhya National University*

Pavliuchenko O. – Associate professor, *Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S.Popov*

Polowczyk J. – PhD, Department of Strategy and Policy of International Competitiveness *Poznan University of Economics and Business, (Poland)*

Skok P. O. – PhD in Public Administration, Associate Professor of Finance, Banking and Insurance, *Academy of Municipal Management*

Shvets Yu. — PhD in Economic Sciences, senior lecturer, *Zaporizhzhya National University*

Tardaskina T. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Odessa National Academy of Telecommunications named after O.S.Popov*

Stupnytskyy O. – PhD in Economic Sciences, Professor, *Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kiyv*

Zakharova O. – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ

1.Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам *ДСТУ 7152:2010* до структури наукової статті. Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- *постановка проблеми* у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- *виклад основного матеріалу* дослідження *з повним обґрунтуванням* отриманих наукових результатів;
- *висновок* з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. *Публікація починається* з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;
- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;
- перелік ключових слів з підзаголовком Ключові слова: (курсив);
- основний текст статті;
- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;
- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;
- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;
- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;
- розширена анотація англійською мовою (35 рядків, курсив); для публікацій іншими мовами розширена анотація українською обов'язкова.

Розширена анотація оформлюється згідно з «Рекомендаціями з підготовки журналів для зарубіжної аналітичної бази даних SCOPUS», укладеними співробітниками групи з науково-методичного забезпечення видавничої діяльності НАН України (**http://www.nbuv.gov.ua/node/931**).

- перелік ключових слів англійською мовою з підзаголовком Key words: (курсив)

3. Вимоги до оформлення тексту:

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft World 97-2003. Обсяг – від 10 до 15 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт Times New Roman, кегель 14, інтервал – 1,5; поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм; оформлюються згідно з ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»;
- **перелік літературних джерел** розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без

використання функції меню Word *«Формат – Список – Нумерований»*;

- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;

У зв'язку з розміщенням публікацій в міжнародних наукометричних базах даних слід дотримуватися наступних вимог до оформлення списку використаної літератури. Кожна позиція у списку використаної літератури має бути надана мовою оригіналу та у транслітерації. Для транслітерації українського тексту слід застосовувати Постанову Кабінету Міністрів України від 27 січня 2010 р. № 55 (http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF), сайт Онлайн транслітерації http://ukrlit.org/index.php. Для транслітерації російського тексту – систему Держдепартаменту США (http://shub123.ucoz.ru/Sistema_transliterazii.html) (*див. відповідний Зразок*);

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою (див. відповідний Зразок)* із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти. Вся інформація надається українською та англійською мовами.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються зовнішньою рецензією кандидата, доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція очікує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, містять достовірну інформацію. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей, а також право опублікування, розповсюдження та використання матеріалів у науко метричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ). Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті

УДК 902’18(477.82)

Б. А. Прищепа

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ У 1991–2010 РР.

У статті проаналізовані середньовічні археологічні джерела, здобуті за останні двадцять років під час розкопок літописних волинських міст. Розглянуті питання хронології культурного шару та комплексів, характеру житлового будівництва та планування поселень, їх історичної топографії. Намічені основні етапи розвитку цих поселень в епоху Київської Русі.

Ключові слова: *Волинь, середньовіччя, археологічні джерела, городище, житло.*

Текст статті ……..……
……...……
……..……..……

……..……..……
……..……..……

Список використаної літератури

1. …….
…….
2. …….
…….
3. …….
…….

Стаття надійшла до редакції __.__.20__

B. Prishchepa

MAIN RESULTS OF ARCHEOLOGICAL RESEARCH OF VOLYN CITIES OF KIEVAN RUS OF 1991–2010

The article highlights medieval sources obtained over the last twenty years at the time of excavations of Volyn cities described by chroniclers. The author dwells upon such issues as chronology of the cultural layer and related facilities, the character of construction of estates and planning settlements as well as the historical topography thereof. The author also describes the development stages of those settlements in the epoch of Kievan Rus. Over the last twenty years expeditions of various research institutes and educational institutions have carried out magnificent archeological research on the territory of Busk of Lvov Region, Vladimir-Volynsky, Lutsk of Volyn Region, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog of Rovno Region. In combination with the results obtained by the previous researchers, the new archeological sources make it possible to analyses the processes of their genesis and development in the epoch of Kievan Rus as well as to typify the population’s activities. The

archeological sources obtained from the latest excavation of Volyn cities supplement the chronicler's short narratives and make it possible to trace the early stages of their development. As a rule, the cities were formed on the territory that had been inhabited by the Slavs long before. In Busk, Lutsk, Dubno, Peresopnits, Dorogobush and Ostrog we found signs of the early Slavic settlements of the 8th – 9th century. Drastic changes had occurred in the 10th century: there was an increase in the populated area and in the density of those settlements. Hill-forts are also observed. It is quite evident that at that time they were much bigger tribal centers. The results of the research of Dorogobush make it possible to make a conclusion that the prince's fortress was built there.

Key words: *Volyn, medieval times, archeological sources, fort-hill, estates.*

Зразок

Для авторів, що надсилають статті до редакції збірника наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету»

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Прошу опублікувати у збірнику наукових праць «Вісник Маріупольського державного університету» статтю

_____

назва статті

Відомості про Автора:

	Українською мовою	*Російською мовою*	*Англійською мовою*
Прізвище			
Ім’я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковийступінь			
Вченезвання			
Контактнітелефони, E-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім’я	
По-батькові	
Науковийступінь	
Вченезвання	
Посада	
Назва установи / навчального закладу	

Автор надає право Маріупольському державному університету розміщувати свою статтю повністю або частково у наукометричних та наукових базах та ресурсах відкритого доступу, у мережі Інтернет (в рамках електронної бібліотеки МДУ)

_____

підпис

Автор несе всю відповідальність за зміст цієї статті та факт її публікації.

Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування, і тому стаття може бути надрукована у відкритому друці.

Автор підтверджує, що надані матеріали раніше не публікувалися і не передавалися для публікування до інших видань, а також містять достовірну інформацію.

_____ _____/_____/

дата підпис П.І.Б.

Міністерство освіти і науки України
Маріупольський державний
університет

ВІСНИК
МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ:ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 13

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д.політ. наук.,

проф. К.В. Балабанов

Редакційна колегія серії:
Відповідальний редактор – д.е.н., проф. Ю.І. Чентуков
Заступник відповідального редактора – д.е.н., проф. В.Я. Омельченко
Відповідальний секретар – к.е.н., доц. О.А. Беззубченко

Засновник Маріупольський державний
університет 87500, м.Маріуполь,
пр.Будівельників, 129а
тел.:(0629)53-22-59, e-mail: Msuj_e@mdu.in.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації (Серія КВ №17780-6130 Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення № 103/17

Видавець «Видавничий відділ МДУ»
87500, м. Маріуполь, пр. Будівельників, 129а
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №4930 від 07.07.2015 р.

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей