

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 14



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 № 6 від 22.11.2017 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).

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

«Российский индекс научного цитирования»(Росія).



До видання можна також отримати доступ у електронній науковій бібліотеці і

«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. Й. Васілев,

доктор філософії з економіки А. Пелін, д.е.н., проф. С.П.Калініна,

д.е.н., проф. Н.В. Резнікова, д.е.н. Р.О. Толпежников, д.е.н., проф. Ю.В. Макогон,

д.е.н., проф. Т.В. Орехова, д.е.н., проф. Д. Пармаклі,

к.е.н. Я. Половчек, д.е.н., проф. А.В. Сидорова,

д.е.н., проф. Ю.І.Чентуков, д.е.н., проф. Г.О.Черніченко.,

доктор філософії з економіки Ш. Шабурішвілі

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 № 168/17

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Харун О. А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
Сніщенко Р. Г. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	14
Федорова Н. Є. МІСЦЕ НАУКИ В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОЇ СИСТЕМИ.....	20

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Карпенко Ю.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	29
Sydorchuk A. FACTOR-MODELS OF FORMATTING OF FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE SOCIAL PENSION INSURANCE.....	38
Дячек В. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНИХ АГЕНТСТВ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ОБ'ЄДНАННЯ ЗУСИЛЬ КІЛЬКОХ ПІДПРИЄМСТВ АБО ЇХ АСОЦІАЦІЙ.....	45
Ніколенко Т.І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	53
Балабанова Н.В. ТЕРИТОРІАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	63
Новікова К.В. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ.....	73
Макогон Ю.В. ІННОВАЦІЇ В СФЕРІ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ.....	80
Пармакли Д.М. ПЛАНИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД.....	90

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Кислова Л.А., Влас А.В. ОЦІНКА СУЧАСНОЇ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ.....	101
Захарова О.В., Березіна А.Г. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ.....	110

Марена Т.В. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНИХ СОЮЗІВ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	122
Булатова О.В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РЕГІОНАЛІЗМ ТА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА.....	131
Панченко В.Г. ЕКОНОМІЧНИЙ ПАТРІОТИЗМ В ПОЛІТИЦІ США ТА ЄС: СТИМУЛОВАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ.....	140
Беззубченко О.А., Челях О.В. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПИ.....	149
Путятін Е.І. РЕГІОНАЛІЗМ ТА МУЛЬТИЛАТЕРАЛІЗМ ЯК ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ.....	159
Зайковський О.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НАУКОЄМНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	167

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Балабаниць А.В., Мацука В.М. МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	177
Дороніна К.С., Муренець І.Г. СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ	187
Tarasevich E.V. FORMATION OF HUMAN RESOURCES AS A STRATEGIC IMPERATIVE FOR THE DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	195
Платон Н. Г. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ ПРИ ПОМОЩИ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ	204
Мітюшкіна Х.С., Пастернак О.М., Матвєєва Н.М. ФАХІВЕЦЬ ЕКОЛОГ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ (РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ).....	217
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	226

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Kharun O. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF INNOVATION POTENTIAL OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE.....	7
Snishchenko R. MAIN ASPECTS OF THE FINANCIAL SECURITY POLICY OF THE PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET.....	14
Fedorova N. LOCATION OF SCIENCE IN A SOCIAL SYSTEM STRUCTURE.....	20

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Karpenko Yu. METHODICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF SERVICES SECTOR COMPANY'S OPERATING STRATEGY	29
Sydorchuk A. FACTOR-MODELS OF FORMATTING OF FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE SOCIAL PENSION INSURANCE.....	38
Dyachek V. V. PROSPECTS OF EXPORT AGENCIES IN UKRAINE BY BRINGING TOGETHER SEVERAL COMPANIES OR THEIR ASSOCIATIONS.....	45
Nikolenko T. COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN THE CONTEXT OF INTERREGIONAL COOPERATION IMPLEMENTATION.....	53
Balabanova N.V TERRITORIAL DISTINCTIONS AS AN OBJECT OF THE STATE REGIONAL POLICY.....	63
Novikova K. RATING ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE COMMERCIAL SEAPORTS OF UKRAINE.....	73
Makohon Y.V. SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INNOVATION IN THE FIELD OF ENERGETICS IN UKRAINE.....	80
Parmacli D. PROFITABILITY PLANNING OF PRODUCTION SOLD: ALTERNATIVE APPROACH....	90

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

Kyslova L., Vlas A. ASSESSMENT OF THE MODERN DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE COUNTRIES OF THE WORLD.....	101
Zakharova O.V., Berezina A.G. EUROPIAN REGION COUNTRIES COMPETITIVENESS ASSESSMENT BASED ON THE INNOVATION-INVESTMENT COMPONENT OF ITS DEVELOPMENT	110
Marena T.V. REGIONAL PECULIARITIES AND PROSPECTS FOR MONETARY UNIONS FORMING IN THE CONTEXT OF INTEGRATION CHALLENGES.....	122
Bulatova O. EUROPEAN REGIONALISM AND REGIONAL POLICY.....	131

Panchenko V.

ECONOMIC PATRIOTISM IN THE U.S. AND EU POLICY: THE STIMULATING
POTENTIAL OF NEO-PROTECTIONISM.....140

Bezzubchenko O., Cheliakh O.

INFLUENCE OF REGIONAL INTEGRATION ON EUROPEAN COUNTRIES
COMPETITIVENESS.....149

Putiatin E.

BASIC LINES OF INTEGRATION DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE COUNTRY IN
TERMS OF THE GLOBAL REGIONALIZATION.....159

Zaikovsky O.

THE PECULIARITIES OF THE ESTABLISHMENT OF KNOWLEDGE-INTENSIVE
ECONOMIC SYSTEMS.....167

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING AND MANAGEMENT

Balabanyts A., Matsuka V.

MARKETING TECHNOLOGY OF CUSTOMERS LOYALTY FORMATION IN THE
MARKET OF TOURIST SERVICES.....177

Doronina K., Murenets I.

MODERN TOOLS TO INCREASE QUALITY THE MANAGEMENT OF THE
COMPANY.....187

Tarasevich E.V.

FORMATION OF HUMAN RESOURCES AS A STRATEGIC IMPERATIVE FOR THE
DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES.....195

Platon N.

STRATEGIC MANAGEMENT OF THE TOURISM FIRM BY MEANS OF INTERNET
TECHNOLOGIES.....204

Mityushkina H., Pasternak O., Matveeva N.

THE ROLE OF ENVIRONMENTAL EDUCATION IN MODERN SOCIETY.....217

CONTRIBUTORS.....226

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 331.101

О. А. Харун

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті здійснено аналіз існуючих підходів щодо визначення інноваційного потенціалу персоналу підприємства. Наведено узагальнену класифікацію інноваційного потенціалу персоналу підприємства за класифікаційними ознаками. Виокремлено фактори, що визначають формування та розвиток інноваційного потенціалу підприємств. Виділено групи критеріїв розвитку інноваційного потенціалу персоналу підприємств.

Ключові слова: інноваційний потенціал персоналу підприємства, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, підприємство, інноваційні можливості.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток промислових підприємств, що дозволяє забезпечити їх довгострокове і успішне функціонування в умовах конкурентного середовища, вимагає перегляду процесів розвитку персоналу. Персонал є найважливішим ресурсом у забезпеченні інноваційної діяльності на підприємстві, носієм ідей, знань, досвіду, без яких неможливий перебіг будь-якого інноваційного процесу. З огляду на той факт, що персонал має здатність нарощувати компетенції, слід зазначити, що він володіє прихованими нереалізованими можливостями, які можуть бути реалізовані в спеціально створених умовах в короткостроковому і довгостроковому періоді і служити важливим активом інноваційного розвитку підприємства [1]. Тому виникає необхідність дослідження інноваційного потенціалу персоналу підприємств як основи прийняття рішення про впровадження інновацій, розвиток персоналу чи його мотивацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ролі персоналу в інноваційній діяльності підприємств присвячено багато наукових досліджень, які викладено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: М.В. Адаменко, А.Г. Бистрова, Ю.А. Власенко, Е.В. Гасенко, В.П. Горшеніна, А.Я. Кібанова, Є.А. Лаптева, К.О. Леги, А.С. Лобачева, Т.В. Перегудова, В.Л. Смолюк, А.М. Турило, Н.Р. Хадасевич, З. Б. Янченко та ін. Однак проблема визначення сутності та формування інноваційного потенціалу персоналу підприємства до цього часу вважається недостатньо вирішеною.

Метою статті є розробка теоретико-методичних підходів щодо визначення сутності інноваційного потенціалу персоналу підприємства, формування його структури, класифікації та оцінки, що сприятиме інноваційному розвитку підприємств на основі якісного формування і використання інноваційних можливостей працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія інноваційного потенціалу персоналу достатньо інтенсивно почала розвиватися за кордоном в останні роки. Однак системних знань та єдиного підходу цей напрям дослідження поки що не отримав. Незважаючи на це всіма науковцями, які досліджують це питання, визнано, що існування інноваційної діяльності на підприємстві, впровадження та використання інновацій без підготовленого висококваліфікованого персоналу просто неможливе [2].

Аналіз існуючих підходів щодо визначення інноваційного потенціалу персоналу підприємства дозволив виявити відсутність єдності поглядів науковців на це питання (табл. 1).

Погляди науковців на сутність поняття «інноваційний потенціал персоналу підприємства»

Автор	Визначення
А.Я. Кібанов [3]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це здатність кадрів до позитивно-критичного сприйняття нової інформації, до приросту загальних і професійних знань, висунення нових конкурентоздатних ідей, знаходження вирішень нестандартних завдань, нових методів вирішення традиційних завдань, використання знань для передбачення, практичної матеріалізації нововведень.
В.П. Горшенін [4]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це інтегруюча сукупність його інноваційних можливостей і здібностей здійснювати стійкий розвиток організації на основі науково-технічного прогресу.
Н.Р. Хадасевич [5]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це сукупність здібностей, можливостей, запасів ресурсів окремого індивіда, колективу, для здійснення інноваційної діяльності в організації, які реалізуються або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку і управління організацією.
К.О. Лега [6]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – є мірою готовності персоналу до реалізації комплексу задач, що забезпечують функціонування підприємства в умовах інноваційної діяльності, а також здатність виконувати інноваційні перетворення.
Є.В. Гасенко [7]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це сукупність знань, навичок, здібностей і особистісних характеристик персоналу, що визначають міру його готовності до сприйняття, впровадження та продукування інновацій, забезпечують ефективне функціонування підприємства в умовах інноваційної діяльності.
В.А. Верба, Т.І. Решетняк [8]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це наявність певного рівня суб'єктивної самосвідомості, що детермінує здатність персоналу до інновацій.
А. М.Турило, М. В.Адаменко [2]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це здатність персоналу використовувати сукупність власних інноваційних здібностей та можливостей, які дозволяють активно продукувати, сприймати, впроваджувати і використовувати інновації у трудовій діяльності та у діяльності підприємства з метою отримання позитивного ефекту, досягнення цілей функціонування підприємства та забезпечення зростання його ринкової вартості.
З.Б. Янченко [9]	Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це здатність працівників генерувати власні та освоювати запозичені інновації, здійснювати постійний розвиток та удосконалення, зважаючи на внутрішні потреби та зовнішні виклики, та здійснювати таке управління наявною сукупністю матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, яке б забезпечило максимізацію ефективності інноваційної діяльності підприємства при інших рівних умовах.

Отже, у наведених визначеннях інноваційний потенціал персоналу підприємства вченими розглядається як: готовність та можливість персоналу здійснювати інноваційну діяльність; сукупність інноваційних можливостей, здібностей та запасів ресурсів окремих працівників або колективу; міра готовності персоналу до інноваційної діяльності та здатність її здійснення; наявність суб'єктивної самосвідомості персоналу до інноваційної діяльності.

Однак недостатньо уваги ними приділено аспектам мотивації і створення сприятливих умов на підприємстві, які і спонукають персонал.

Вважаємо, що інноваційний потенціал персоналу підприємства – це інтегрована сукупність складових трудового потенціалу, які відповідають інноваційному характеру

та забезпечують інноваційний розвиток підприємств на основі якісного формування і використання інноваційних можливостей працівників, їх мотивації та створення сприятливих умов на підприємстві як шляхом генерування, розробки, так і впровадження інновацій.

Вищевикладене свідчить, що інноваційний потенціал персоналу є найважливішим фактором розвитку підприємства. Для вибору і розробки ряду необхідних заходів щодо розвитку інноваційного потенціалу персоналу необхідно визначити його елементи і складові.

Так, В.П. Горшенін [4, с. 52] встановив, що кожному виду інноваційного потенціалу корпорації властиве застосування інноваційних можливостей та/ або інноваційні здібності персоналу. Відповідно, автором виділено три складові інноваційного потенціалу персоналу: організаційно-інноваційну (характеризує інноваційні можливості персоналу у сфері управління), ресурсно-інноваційну (характеризує інноваційні можливості персоналу у сфері виробництва, досліджень та інвестицій), компетентнісно-інноваційну (характеризує інноваційні здібності персоналу до постановки і вирішення творчих задач).

К.О. Лега складові інноваційного потенціалу персоналу підприємства розглядає крізь специфіку інноваційної діяльності персоналу промислового підприємства [6, с. 39]. Науковець пропонує розглядати його як окремий аспект (частину, елемент) інноваційного потенціалу підприємства та виділяти у ньому такі види: когнітивний (символізує наявність у персоналу знань про сутність нововведень); мотиваційно-ціннісний (характеризує основні рушійні мотиви та відображає в свідомості персоналу значущі аспекти інновацій); комунікативний (характеризує ступінь включеності в інноваційну діяльність на основі ділового спілкування); дієво-практичний (визначає володіння персоналом технологією розробки і здійснення новацій на підприємстві).

При формуванні класифікації інноваційного потенціалу персоналу підприємства Н. Р. Хадасевич [5] за основу приймаються надбані здібності людини (працівника), які утворюються на основі природних його властивостей, вродженої сили, характеру, таланту тощо. Відповідно вченим виділено такі види інноваційного потенціалу персоналу – природний, особистісний, трудовий, інтелектуальний, творчий, підприємницький. На думку Н. Р. Хадасевич, визначені різновиди формуються в процесі розвитку економіки у кожного працівника по мірі його життєдіяльності.

Вітчизняними науковцями А.М. Турило та М.В. Адаменко види інноваційного потенціалу персоналу підприємства, запропоновані Н.Р. Хадасевич, доповнено такими: комунікативним, адаптивним та мотиваційним. А визначені нею трудовий та творчий види інноваційного потенціалу персоналу запропоновано доповнити організаційною (організаційно-трудова) та креативною (творчо-креативний) складовими [10].

Також авторами запропоновано й інші класифікаційні ознаки інноваційного потенціалу персоналу підприємства: за природою формування (вроджений; набутий); за дієздатністю (дієздатний; недієздатний); за можливістю використання (явний; прихований); за фактом використання (використовуваний; невикористовуваний); за відповідністю цілям (релевантний; не релевантний); за рівнем розвитку (високий; середній; низький); за джерелами формування (внутрішній; зовнішній); за фактом існування (існуючий (реалізований); нереалізований (резерв, надлишок); потенціал розвитку); за якістю використання (ефективний (продуктивний); неефективний (непродуктивний)) [10, с. 142-143].

Узагальнена класифікація видів інноваційного потенціалу персоналу утворює цілісну систему, що забезпечує направленість, виконання цілей та завдань інноваційної діяльності всього трудового колективу підприємства. Функціонуючи разом всі складові запропонованої видової структури визначають кількісні та якісні зміни інноваційного

потенціалу персоналу підприємства, а тісний їх взаємозв'язок обумовлює необхідність виявлення на практиці їх оптимального співвідношення [10].

Вважаємо, що персонал підприємства повинен бути здатний до сприйняття і впровадження інновацій на своєму робочому місці, а також до їх продукування. Розробка інноваційних ідей та їх успішне впровадження на підприємстві можливі лише при створенні умов для розкриття і розвитку інноваційного потенціалу персоналу.

Є. А. Лаптева стверджує, що готовність персоналу до інновацій є одним з основних елементів інноваційного потенціалу підприємства і визначається наступними факторами [11]:

- наявність кількісного складу персоналу, необхідного для здійснення інновацій;
- наявність у працівників підприємства необхідних базових знань і навичок, здібностей до здійснення інновацій;
- наявність у працівників необхідних професійних, спеціальних знань і якостей;
- відсутність в середовищі персоналу опору до інновацій на підприємстві;
- наявність у працівників необхідної мотивації до використання свого людського капіталу для здійснення інновацій;
- наявність розвинутої системи комунікацій між співробітниками для обміну досвідом і знаннями в процесі здійснення інновацій.

Дослідження інноваційного потенціалу працівників вказує на складність, різноаспектність цієї категорії, що викликає певні труднощі при її оцінюванні, оскільки кожний компонент потребує окремої методики, методичного підходу. Наслідком цього є зниження ефективності оцінювання, оскільки методики можуть бути не пов'язані між собою. Це ускладнює питання щодо систематизації та узгодження показників і методик оцінювання зазначених потенціалів [12, с. 88].

Оцінювання інноваційного потенціалу працівника має ґрунтуватися на конкретних показниках. У наукових працях з питань інноваційної діяльності для оцінювання інноваційного потенціалу працівника вирізняються кількісні та якісні показники. У різних джерелах [13; 14] пропонується доволі велике різноманіття таких показників, серед яких: рівень професійної освіти, кількість наукових розробок, досліджень, пізнавальні здібності, аналітичне мислення, здатність оцінювати ситуацію, здатність приймати вірні рішення, креативність мислення, здатність до сприйняття нової інформації та до власного розвитку, здатність до генерування нових ідей та вирішення нестандартних, нестандартних завдань, систематичний прояв ініціативи щодо удосконалення діяльності організації, участь у творчих гуртках, що займаються питаннями раціоналізації, економії ресурсів, інноваційною організацією праці, використання нових методів, техніки в повсякденному житті й трудовій діяльності тощо.

Розв'язання проблеми кількісного виміру інноваційного потенціалу працівників вимагає дотримання ряду вимог, яким повинні відповідати запропоновані показники, визначення можливих індикаторів стану інноваційного потенціалу підприємств, інакше кажучи – проведення класифікації показників та критеріїв, згідно з якими підприємства будуть відноситись до того чи іншого класу. Йдеться також про те, як визначати оцінки «добре/погано» за результатами виміру показників (кількісним чи якісним, тобто експертним, шляхом). Лише органічна та правильно скомпонована сукупність критеріїв дозволить визначити та проаналізувати інноваційні можливості підприємств щодо підготовленості їх персоналу, діагностувати існуючі переваги та недоліки, а також порівняти між собою показники різних підприємств, що здійснюють господарську діяльність у схожих умовах, або ж відстежувати динаміку їх стану за роками [9].

На основі сформованих авторами [5; 6] параметрів оцінки трудового потенціалу підприємств, Є.В. Гасенко запропоновано наступні групи критеріїв розвитку

інноваційного потенціалу персоналу [7]:

1. Критерії, що характеризують інтелектуальну готовність до інноваційної діяльності: стан освіти і самоосвіти персоналу; рівень професійних знань, навичок і умінь; рівень загального інтелекту.

2. Критерії, що охоплюють мотиваційні якості персоналу: провідне джерело мотивації; готовність до подолання перешкод, стресостійкість; готовність брати на себе відповідальність за прийняття рішень і їх результат.

3. Критерії, що характеризують комунікативні якості персоналу: робота з інформацією і обмін знаннями; формування бази знань підприємства; здатність залучення людей в групову діяльність.

4. Критерії, що відображають інноваційну активність персоналу: володіння інформацією про галузеві НДДКР і участь в НДДКР; генерування нових ідей; пошук і реалізація шляху практичного втілення ідеї.

4. Критерії, що характеризують особистісні якості працівника-новатора: ставлення до змін; готовність сприймати і використовувати нові можливості; ініціативність; гнучкість мислення .

Вважаємо, що представлені групи критеріїв розвитку інноваційного потенціалу персоналу відповідають основним вимогам специфіки діяльності підприємства і можуть послужити основою для розробки методу оцінки інноваційного потенціалу персоналу підприємства.

Висновки. Отже, серед дослідників не існує єдиного наукового бачення стосовно того, що саме брати за основне джерело формування інноваційного потенціалу персоналу підприємства – інноваційні здібності, властивості, можливості, запаси ресурсів, міру готовності або суб'єктивну самосвідомість. Звідси виникає і суттєва розбіжність у формулюванні сутності інноваційного потенціалу персоналу підприємства як економічної категорії.

Дослідження інноваційного потенціалу персоналу дозволяє отримати інформацію про стан інноваційного потенціалу персоналу, виявити проблемні області в розвитку інноваційної компетенції співробітників, розробити програми навчання і розвитку персоналу і, тим самим, сконцентрувати зусилля і ресурси підприємства (в тому числі і фінансові) на формуванні механізмів підвищення ефективності інноваційного потенціалу персоналу.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку та впровадження методики оцінки інноваційного персоналу промислових підприємств, яка дозволить оцінити інноваційний потенціал персоналу за кількісними та якісними групами показників, отримати підсумкову інтегральну оцінку інноваційного потенціалу персоналу, зробити висновок про направлення стратегії управління розвитком інноваційного потенціалу персоналу підприємств.

Список використаної літератури

1. Сокерина С. В. Система развития инновационного потенциала персонала: формируем новые подходы / С. В. Сокерина // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 365–376 ; Sokerina S. V. Sistema razvitiya innovatsionnogo potentsiala personala: formiruem novye podkhody / S. V. Sokerina // Vestnik Permskogo natsionalnogo issledovatelskogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsialno-ekonomicheskie nauki. – 2016. – № 4. – S. 365–376

2. Турило А. М. Визначення сутності економічної категорії «інноваційний потенціал персоналу підприємства / А. М. Турило, М. В. Адаменко // Вісник

Криворізького національного університету. – 2013. – Вип. 34. – С. 264–266 ; Turylo A. M. Vyznachennia sutnosti ekonomichnoi katehorii «innovatsiinyi potentsial personalu pidpryiemstva / A. M. Turylo, M. V. Adamenko // Visnyk Kryvorizkoho natsionalnoho universytetu. – 2013. – Vyp. 34. – S. 264–266

3. Управление персоналом организации : учебн. / под ред. А. Я. Кибанова. – Москва : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. ; Upravlenie personalom organizatsii : uchebn. / pod red. A. Ya. Kibanova. – Moskva : INFRA-M, 2005. – 638 s.

4. Горшенин В. П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации : моногр. / В. П. Горшенин. – Челябинск : ЮУрГУ, 2006. – 287 с. ; Gorshenin V. P. Upravlenie innovatsionnym potentsialom personala korporatsii : monogr. / V. P. Gorshenin. – Chelyabinsk : YuUrGU, 2006. – 287 s.

5. Хадасевич Н. Р. Формирование инновационного потенциала персонала организации : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Наиля Ракиповна Хадасевич; Всерос. центр уровня жизни. – Москва, 2008. – 152 с. ; Khadasevich N. R. Formirovanie innovatsionnogo potentsiala personala organizatsii : dis. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 / Nailya Rakipovna Khadasevich; Vseros. tsentr urovnya zhizni. – Moskva, 2008. – 152 s.

6. Лега К. А. Формирование механизма управления инновационным потенциалом персонала корпорации : дис... канд. экон. наук : спец.

08.00.05 / Константин Александрович Лега; Юж.-Ур. гос. ун-т. – Челябинск, 2008. – 194 с. ; Lega K. A. Formirovanie mekhanizma upravleniya innovatsionnym potentsialom personala korporatsii : dis... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 / Konstantin Aleksandrovich Lega; Yuzh.-Ur. gos. un-t. – Chelyabinsk, 2008. – 194 s

7. Гасенко Е. В. Критерии развития инновационного потенциала персонала наукоемкого предприятия / Е. В. Гасенко // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 2. – С. 44–49 ; Gasenko Ye. V. Kriterii razvitiya innovatsionnogo potentsiala personala naukoemkogo predpriyatiya / Ye. V. Gasenko // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. – 2012. – № 2. – S. 44–49

8. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – Київ : КНЕУ, 2000. – 228 с. ; Verba V. A. Orhanizatsiia konsaltnyhovoi diialnosti / V. A. Verba, T. I. Reshetniak. – Kyiv : KNEU, 2000. – 228 s.

9. Янченко З. Б. Оцінка людського капіталу як складової інноваційного потенціалу підприємства / З. Б. Янченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2013. – № 14. – С. 45–48 ; Yanchenko Z. B. Otsinka liudskoho kapitalu yak skladovoi innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstva / Z. B. Yanchenko // Investytsii : praktyka ta dosvid. – 2013. – № 14. – S. 45–48

10. Турило А. М. Класифікація інноваційного потенціалу персоналу підприємства / А. М. Турило, М. В. Адаменко // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 138–144 ; Turylo A. M. Klyasyfikatsiia innovatsiinoho potentsialu personalu pidpryiemstva / A. M. Turylo, M. V. Adamenko // Problemy ekonomiky. – 2013. – № 2. – S. 138–144

11. Лаптева Е. А. Готовность персонала к инновациям как фактор развития инновационного потенциала предприятия [Электронный ресурс] / Е. А. Лаптева // Проблемы формирования новой экономики XXI столетия : зб. наук. праць VI Міжнар. наук.-практ. конф., м. Рівне, 19–20 груд. 2013 р. у

2-х т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013. - Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-problemi-novoj-ekonomiki/pne2013_tom1.pdf ; Lapteva Ye. A. Gotovnost personala k innovatsiyam kak faktor razvitiya innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya [Elektronnyi resurs] / E. A. Lapteva // Problemy formuvannia novoi ekonomiky XXI stolittia : zb. nauk. prats VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Rivne, 19–20 hrud. 2013 r. u 2-kh t. – Dnipropetrovsk : Bila K. O., 2013. - Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/2013-problemi-novoj-ekonomiki/pne2013_tom1.pdf

12. Перегудова Т. В. Оцінювання інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методологічний аспект / Т. В. Перегудова, А. Г. Бистров // Український соціум. – 2014. – № 3. – С. 78–88 ; Perehudova T. V. Otsiniuvannya innovatsiinoho potentsialu pratsivnykiv pry vprovadzhenni innovatsii v orhanizatsii: teoretyko-metodolohichni aspekt / T. V. Perehudova, A. H. Bystrov // Ukrainskyi sotsium. – 2014. – № 3. – S. 78–88

13. Смолюк В. Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Вікторія Леонтіївна Смолюк ; Харківський національний економічний університет. – Харків, 2008. – 20 с. ; Smoliuk V. L. Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu pidpriemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 / Viktoriia Leontiivna Smoliuk ; Kharkivskyi natsionalnyi ekonomichni universytet. – Kharkiv, 2008. – 20 s.

14. Лобачева А. С. Организационно-методические аспекты стимулирования трудовой активности молодых специалистов на предприятии : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Анастасия Сергеевна Лобачева, Государственный университет управления. – Москва, 2012. – 27 с. ; Lobacheva A. S. Organizatsionno-metodicheskie aspekty stimulirovaniya trudovoy aktivnosti molodykh spetsialistov na predpriyatii :

avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 / Anastasiya Sergeevna Lobacheva, Gosudarstvennyu universitet upravleniya. – Moskva, 2012. – 27 s.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2017.

O. Kharun

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF INNOVATION POTENTIAL OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article is to develop theoretical and methodical approaches to determine the essence of the innovation potential of the personnel of the enterprise, formation of its structure, classification and evaluation. All this will facilitate the innovative development of enterprises on the basis of qualitative formation and use of innovative capabilities of employees.

The article analyzes the existing approaches to definition of the innovation potential of the company's personnel, which made it possible to identify diversity in opinions among scientists regarding this concept.

The authors proposes the generalized classification of innovation potential of the personnel based on the following classification groups: types; the nature of formation; capacity; fact of use; goals; level of development; sources of formation; fact of existence; quality of use.

The author states that assessment of the innovation potential of the personnel should be based on specific indicators (quantitative and qualitative). The proposed groups of such indicators of development of innovation potential of the personnel include: indicators characterizing intellectual readiness for innovation activity; indicators that cover the motivational characteristics of personnel; indicators characterizing communicative characteristics of personnel; indicators that reflect the innovation activity of personnel; indicators characterizing qualities of an individual employee-innovator.

Consequently, among researchers, there is no single scientific vision as to what it is to take as the main source of the formation of the innovative potential of the company's personnel - the innovation capabilities, properties, possibilities, resources, readiness or subjective consciousness. Hence there is a significant divergence in definition of the

innovation potential of the company's personnel as an economic concept, its structure, classification and evaluation.

Key words: *innovation potential of the personnel of the enterprise, innovative development, innovation activity, enterprise, innovation possibilities.*

УДК 336.02

Р. Г. Сніщенко

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті автором запропонований підхід, за яким політика фінансової безпеки учасників фінансового ринку реалізується відповідною структурою органів на основі нормативно-методичної бази з використанням спеціальних методів і засобів, що визначають архітектуру системи фінансової безпеки. За результатами проведеного дослідження визначені основні складові політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку. Зроблений висновок, що вдосконалення захисту у вимогах політики безпеки викликане постійним удосконаленням загроз, збільшенням дії негативних чинників. Це зумовлює пряму залежність фінансової безпеки учасника фінансового ринку від результативності його політики фінансової безпеки.

Ключові слова: *політика фінансової безпеки, учасник фінансового ринку, фінансові інтереси, фінансові ресурси, управління захистом, загрози.*

Постановка проблеми Фінансова сфера завжди під щільним контролем держави, адже знаходиться в площині національних інтересів. Разом з цим, дотримуючись принципів ринкової капіталістичної економіки, держава не може застосовувати командно-адміністративні методи управління фінансовим ринком, тому він характеризується динамічністю та неконтрольованою конкуренцією. Глобалізація, інтеграція, які передбачають відкриття торгових кордонів, стрімкий розвиток інформаційних технологій, зокрема Інтернет, не тільки надають його учасникам можливості розширення ринків сировини, виробництва і збуту, збільшення дохідності господарської діяльності, але й посилюють всі види ризиків, пов'язаних з її проведенням. Забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку набуває все більшої актуальності

Аналіз останніх досліджень і публікацій Вивченням питань та вирішенням проблем, пов'язаних з фінансовою безпекою учасників фінансового ринку займається багато українських і закордонних вчених. Серед них відомі праці фундаментального спрямування з вивчення фінансової безпеки О. І. Барановського, М. М. Єрмошенка, К. С. Горячевої, І. А. Бланка, О. Й. Шевцової, Л. С. Мартюшевої, А. О. Єпіфанова, В. А. Аллена, Дж. Вуда та інші.

Аналізуючи праці українських та закордонних дослідників, можна дійти до висновку, що досі не вироблено єдиного і повного термінологічного і методичного базису фінансової безпеки. Зокрема це стосується розробки політики фінансової безпеки учасників фінансового ринку. Це, на нашу думку, заважає подальшому розвитку науково-теоретичних положень тактичного і стратегічного фінансового менеджменту.

Формулювання цілей Метою роботи є узагальнення і вдосконалення знань про фінансову безпеку учасників фінансового ринку.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку при їх функціонуванні в умовах впливу дестабілізуючих факторів.

Предметом дослідження виступає понятійно-категорійний апарат фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження При прийнятті управлінських рішень учасники фінансового ринку зіштовхуються із проблемою вибору варіантів рішень на основі врахування прийнятих норм і принципів ведення господарської діяльності, співвідношення важливості цілей і наявності ресурсів. Ці рішення включають визначення того, як будуть захищатися фінансові і інші ресурси, а також які заходи повинні поводитися в тих або інших ситуаціях.

Політика фінансової безпеки – набір законів, правил, методичних і практичних рекомендацій, розроблених на основі практичного досвіду, що визначають управлінські рішення в області фінансової безпеки учасника фінансового ринку. Політика фінансової безпеки є фундаментом, на якому будується управління, захист і розподіл фінансової інформації між учасниками, або всередині кожного учасника фінансового ринку. Вона повинна охоплювати всі особливості процесу обробки і аналізу фінансової інформації, визначаючи поведження учасника фінансового ринку і його системи фінансової безпеки у різних ситуаціях.

При розгляді проблематики вдосконалення формування інформаційно-аналітичного середовища фінансової безпеки автором пропонується підхід, за яким політика фінансової безпеки учасників фінансового ринку реалізується відповідною структурою органів на основі нормативно-методичної бази з використанням спеціальних методів і засобів, що визначають архітектуру системи фінансової безпеки.

Для конкретного учасника фінансового ринку політика фінансової безпеки повинна бути індивідуальною. Вона залежить від технології збору, обробки, аналізу та оцінки інформації і запровадженої процедури прийняття управлінських рішень, використовуваних засобів і інструментів, структури системи фінансової безпеки і т.п.

Основні складові політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку представлені на рис.1.

В результаті аналізу наукових джерел [1-4, 6, 8-10 та ін.] можна виділити спільні для всіх учасників фінансового ринку напрями реалізації політики їх фінансової безпеки: захист фінансових інтересів; захист фінансових ресурсів; захист ділової репутації; управління захистом; вдосконалення захисту.

Захист фінансових інтересів учасників фінансового ринку здійснюється як на макрорівні, мезорівні, так і на рівні окремого учасника і являє собою діяльність по реалізації його стратегічних і тактичних завдань. На макро- і мезорівнях на суб'єкт господарювання діють зовнішні несприятливі впливи з боку конкурентного середовища та макрорегуляторів фінансового ринку. На макрорівні загрозу становлять внутрішні збурення і ризики, зумовлені недосконалістю або незбалансованістю організаційної системи учасника фінансового ринку.

Захист фінансових ресурсів також здійснюється на всіх рівнях і має на меті забезпечення максимально ефективного використання наявних власних, залучених та запозичених фінансових ресурсів, які є в розпорядженні учасника фінансового ринку.

Напрямок політики фінансової безпеки із захисту ділової репутації учасника фінансового ринку концентрує діяльність щодо недопущення його компрометації з боку конкурентного середовища.



Рис.1. Основні складові політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку

Джерело: власна розробка

Управління захистом здійснюється системою фінансової безпеки учасника фінансового ринку згідно вимог і обмежень, встановлених прийнятою політикою його фінансової безпеки. Вдосконалення захисту у вимогах політики безпеки зумовлене постійним удосконаленням загроз, збільшенням дії негативних чинників, викликаних посиленням конкурентної боротьби на фінансовому ринку.

Крім цього політика фінансової безпеки повинна описувати наступні етапи створення системи фінансової безпеки як інструментарію учасника фінансового ринку:

- визначення переліку фінансових ресурсів, що підлягають захисту;
- виявлення повної множини потенційно можливих загроз і ризиків;
- проведення оцінки уразливості й ризиків ресурсів при наявній множині загроз і ризиків;
- визначення вимог до системи захисту;
- здійснення вибору засобів і інструментів захисту і їх характеристик; впровадження й організація використання обраних мір, способів і засобів захисту;
- здійснення контролю цілісності й управління системою захисту.

Політика фінансової безпеки визначається як сукупність документованих управлінських рішень, спрямованих на захист учасника фінансового ринку і

асоційованих з ним ресурсів. При її розробці й впровадженні доцільно керуватися принципами дієвості захисних бар'єрів, ресурсної мобільності, мінімізації привілеїв, розподілу обов'язків та принципу багаторівневого багатоваріантного захисту.

Принцип дієвості захисних бар'єрів означає, що при будь-яких обставинах (у тому числі – позаштатних), система фінансової безпеки або повністю ліквідує загрозу, або зменшує її дію до допустимого рівня. При цьому надійність (вразливість) системи фінансової безпеки визначається порівняно з найуразливішою її ланкою.

Принцип ресурсної мобільності реалізує функцію ефективності захисту і вказує на необхідність наявності в учасника фінансового ринку високоліквідних ресурсів для забезпечення достатньої маневреності і динамічності ресурсної бази.

Принципи мінімізації привілеїв означає, що користувачі (адміністратори) фінансових ресурсів при їх використанні, розподілі, або перерозподілі мають тільки ті повноваження, які дають їм можливість виконувати свої функції.

Принцип розподілу обов'язків передбачає такий розподіл ролей і обов'язків, при якому жодна особа самостійно не може нанести критичну шкоду учаснику фінансового ринку. Це особливо важливо для попередження навмисних дій повноважних осіб з метою особистого збагачення.

Принцип багаторівневого багатоваріантного захисту реалізує функцію стійкості учасника фінансового ринку і вказує на необхідність наявності в нього декількох різнопланових ешелонів захисту. Особлива увага повинна приділятися фінансовому моніторингу і аудиту.

Комплексна та максимальна реалізація зазначених принципів робить політику фінансової безпеки учасника фінансового ринку найбільш ефективною (1).

$$\text{За виконання умови: } C_{\text{FSec}} = A_{\text{SecPol}} \cap B_{\text{Threats}} \quad (1)$$

$$\begin{cases} C_{\text{FSec}} = \text{const}, A_{\text{SecPol}} \uparrow, B_{\text{Threats}} \downarrow; \\ C_{\text{FSec}} = \text{const}, A_{\text{SecPol}} \downarrow, B_{\text{Threats}} \uparrow; \end{cases} \quad (2)$$

де A_{SecPol} – множина варіантів політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку;

B_{Threats} – множина загроз фінансовій безпеці учасника фінансового ринку;

C_{FSec} – множина станів фінансової безпеки учасника фінансового ринку.

Звідси (2) випливає, що

$$\begin{aligned} C_{\text{FSec}} &\rightarrow \max, A_{\text{SecPol}} \rightarrow \min, B_{\text{Threats}} \rightarrow \max; \\ C_{\text{Profit}} &\rightarrow \min, A_{\text{SecPol}} \rightarrow \max, B_{\text{Threats}} \rightarrow \min; \end{aligned} \quad (3)$$

Якщо $B_{\text{Threats}} \text{ card } A_{\text{SecPol}} \equiv A_{\text{SecPol}} \text{ card } B_{\text{Threats}}$, то, у загальному випадку

$$C_{\text{FSec}} \subseteq (A_{\text{SecPol}} \cap B_{\text{Threats}}) \quad (4)$$

Це (3,4) вказує на пряму залежність фінансової безпеки учасника фінансового ринку від результативності його політики фінансової безпеки.

Основа політики фінансової безпеки становить спосіб управління фінансовими ресурсами, що визначає порядок доступу суб'єктів системи до об'єктів системи. Назва цього способу, як правило, визначає назву виду політики фінансової безпеки.

На сьогодні в комп'ютерних науках найбільш уживані вибіркова і повноважна політики інформаційної безпеки засновані, відповідно на вибірному й повноважному способах управління інформаційними ресурсами. Автором пропонується використати досвід управління доступом до інформаційних ресурсів [5, 7 та ін.] для вирішення

завдань політики фінансової безпеки з управління фінансовими ресурсами.

Отже, вибіркова політика фінансової безпеки означає такий спосіб управління фінансовими ресурсами, при якому кожний окремий користувач має право розпоряджатися чітко визначеною множиною фінансових ресурсів за обов'язковою умовою їх цільового використання. При застосуванні повноважної політики фінансової безпеки користувачі мають право розпоряджатися визначеною множиною фінансових ресурсів в залежності від наданих їм повноважень.

Основним інструментом, за допомогою якого учасник фінансового ринку здійснює впровадження і реалізацію політики фінансової безпеки є його система фінансової безпеки.

Принципи роботи системи фінансової безпеки учасника фінансового ринку спираються на основні положення теорії безпеки і визначаються з урахуванням специфіки і завдань господарської діяльності [9]. Система фінансової безпеки учасника фінансового ринку є його стабілізаційним і адаптивним інструментарієм, складною функціональною одиницею, що виконує функції контролю, аналізу, регулювання, прогнозу фінансового стану учасника фінансового ринку з метою досягнення цілей господарської діяльності та ефективної протидії зовнішнім та внутрішнім негативним впливам (загрозам) [9].

Нормативно-правове забезпечення, інформаційно-аналітичне забезпечення, методологія і методики захисту і безпеки – відповідні наукові і практичні напрямки організації процесу забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку. Вони використовуються як самим учасником фінансового ринку, так і його системою фінансової безпеки.

Висновки В результаті проведеного дослідження удосконалений понятійний апарат фінансової безпеки – надане визначення терміну «політика фінансової безпеки» як сукупності документованих управлінських рішень, спрямованих на захист учасника фінансового ринку і асоційованих з ним ресурсів. Це дає змогу віднести процес забезпечення фінансової безпеки до групи процесів фінансового менеджменту. При розгляді проблематики вдосконалення формування інформаційно-аналітичного середовища фінансової безпеки автором запропонований підхід, за яким політика фінансової безпеки учасників фінансового ринку реалізується відповідною структурою органів на основі нормативно-методичної бази з використанням спеціальних методів і засобів, що визначають архітектуру системи фінансової безпеки. За результатами проведеного дослідження визначені основні складові політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку. Зроблений висновок, що вдосконалення захисту у вимогах політики безпеки викликане постійним удосконаленням загроз, збільшенням дії негативних чинників. Це зумовлює пряму залежність фінансової безпеки учасника фінансового ринку від результативності його політики фінансової безпеки.

Список використаної літератури

1. Allen W. A. Defining and achieving financial stability / W.A. Allen, G. Wood // *Journal of Financial Stability*. - 2006. - Vol. 2, Issue 2. – P. 152-172
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника Центр, 2004. – 784 с. ; Blank I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya* / I. A. Blank. – Kiev : Elga, Nika Tsentr, 2004. – 784 s.
3. Горячева К. С. Финансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // *Економіст*. – 2003. – № 8. – С. 65–67 ; Horiacheva K. S. *Finansova bezpeka pidpriyemstva. Sutnist ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky* /

К. S. Horiacheva // Ekonomist. – 2003. – № 8. – S. 65–67

4. Гукова А. В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А. В. Гукова, И. Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102 ; Gukova A. V. Rol finansovoy bezopasnosti predpriyatiya v sisteme ego ekonomicheskoy bezopasnosti / A. V. Gukova, I. D. Anikina // Obrazovanie i obshchestvo. – 2006. – № 3. – S. 98–102

5. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты / В. В. Домарев. – Киев : ООО «ТИД «ДС», 2001. – 688 с. ; Domarev V. V. Bezopasnost informatsionnykh tekhnologiy. Metodologiya sozdaniya sistem zashchity / V. V. Domarev. – Kiev : ООО «TID «DS», 2001. – 688 s.

6. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : моногр. / за заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с. ; Finansova bezpeka pidpriyemstv i bankivskykh ustanov : monohr. / za zah. red. A. O. Yepifanova. – Sumy : DVNZ «UABS NBU», 2009. – 295 s.

7. Інформаційні системи і технології в економіці : посіб. / за ред. В. С. Пономаренка. – Київ : Академія, 2002. – 544 с. ; Informatsiini systemy i tekhnolohii v ekonomitsi : posib. / za red. V. S. Ponomarenka. – Kyiv : Akademiia, 2002. – 544 s.

8. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб // Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. – 2006. – Вип. 71. – С. 256–258 ; Martiusheva L. S. Finansova bezpeka pidpriyemstva yak samostiinyi ob'ekt upravlinnia / L. S. Martiusheva, T. E. Petrovska, N. I. Trykhlіb // Komunalne hospodarstvo mist. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2006. – Vyp. 71. – S. 256–258

9. Сніщенко Р. Г. Система фінансової безпеки як інструментарій учасника фінансового ринку / Р. Г. Сніщенко // Облік і фінанси. – 2016. – № 3. – С. 95-101 ; Snishchenko R. H. Systema finansovoi bezpeky yak instrumentarii uchasnyka finansovoho rynku / R. H. Snishchenko // Oblik i finansy. – 2016. – № 3. – S. 95-101

10. Шевцова О. Й. Система фінансової безпеки банку / О. Й. Шевцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – Вип. 19. – С. 340–344 ; Shevtsova O. Y. Systema finansovoi bezpeky banku / O. Y. Shevtsova // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2005. – Vyp. 19. – S. 340–344

Стаття надійшла до редакції 13.10.17.

R. Snishchenko

MAIN ASPECTS OF THE FINANCIAL SECURITY POLICY OF THE PARTICIPANTS OF THE FINANCIAL MARKET

As a result of the research, the advanced concept of financial security has been improved - the definition of the term "financial security policy" as a set of documented management decisions aimed at protecting the participant of the financial market and the resources associated with it is provided. This allows for the process of providing financial security to a group of financial management processes. In considering the problems of improving the formation of the information-analytical environment of financial security, the author proposed an approach by which the financial security policy of financial market participants is implemented by the appropriate structure of the bodies on the basis of normative and methodological basis, using special methods and tools that determine the architecture of the financial security system. According to the results of the study, the main components of the financial security policy of the financial market participant were identified. It is concluded that the improvement of protection in the requirements of security policy is

due to continuous improvement of threats, increasing the impact of negative factors. This leads to a direct dependence of the financial security of the financial market participant on the effectiveness of his financial security policy. The article states that the main instrument by which a financial market participant implements and implements financial security policy is its financial security system. The principles of the financial security system of a participant in the financial market are based on the basic provisions of the theory of security and are determined taking into account the specifics and objectives of economic activity. The system of financial security of the participant in the financial market is its stabilizing and adaptive tool, a complex functional unit that performs functions of control, analysis, regulation, forecasting of the financial status of a participant in the financial market in order to achieve the goals of economic activity and effective counteraction to external and internal negative influences (threats).

Key words: *financial security policy, financial market participant, financial interests, financial resources, protection management, threats.*

УДК 001:316.43

Федорова Н. Є.

МІСЦЕ НАУКИ В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОЇ СИСТЕМИ

У статті аналізується структура суспільної системи та розглядається можливість виділення науки в її самостійну підсистему. Доводиться необхідність дослідження впливу науки на соціально-економічний розвиток через аналіз наслідків її впливу не тільки на економічну, а й на всі інші підсистеми суспільної системи.

Ключові слова. *Соціально-економічний розвиток, суспільна система, складові суспільної системи, економічна підсистема, соціокультурна підсистема, екологічна підсистема, політико-правова підсистема, наукова підсистема.*

Постановка проблеми. Сучасна інформаційна епоха характеризується докорінною трансформацією системи продуктивних сил та підсиленням соціально-економічної ролі інформації та знань й, відповідно, науки як їх джерела. Загальновизнаним серед вчених-економістів є той факт, що сьогодні «наука стала основною виробничою силою, а її вплив на соціальний прогрес і економічне зростання постійно збільшується, ... сприяє удосконаленню усіх виробничих сил, призводячи до зростання масштабів виробництва і споживання продукції (робіт, послуг), збільшення рівня життя і добробуту населення» [1]. Так, створення якісно нової системи управління наукоємними виробництвами, для яких характерно широке застосування та найшвидше впровадження новітніх високих технологій, забезпечує прибутковість капітальних вкладень в 20-40%, крім того, до 85% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку наукоємних товарів [2]; світовий ринок наукоємної продукції зростає у 2-2,5 рази швидше порівняно з темпами росту світової економіки [3].

Виходячи з цього в сучасних умовах важливою проблемою виступає прискорення науково-технологічного прогресу, що породжує необхідність теоретичного обґрунтування як місця науки в сучасній системі, так і її й ролі в забезпеченні прогресивного соціально-економічного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи вплив науки на розвиток, вчені минулого розглядали її в якості:

- джерела зростання моральності, справедливості та свободи (просвітництво);
- фактору економічного зростання (класики та неокласики);
- джерела раціоналізації і оптимізації всього суспільного життя (інституціоналісти-технократи);
- джерела інноваційного розвитку (вітчизняні теорії інноваційного розвитку Л. Федулової, В. Онікієнко, Л. Антонюка тощо).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Філософські й економічні праці здебільшого містять аналіз впливу науки на розвиток суспільної системи взагалі або її окремих складових – економічної, соціальної, правової, інституційної, екологічної тощо. Однак, така зосередженість на аналізі окремих складових суспільної системи та механізмах їх впливу на розвиток залишає поза увагою той факт, що суспільство – це складна система, в якій кожен компонент чинить рівноправний вплив на розвиток та виконує певну специфічну функцію в житті суспільства.

Метою статті виступає аналіз основних підсистем суспільної системи та їх ролі в забезпеченні прогресивного соціально-економічного розвитку, а також місця серед них науки.

Виклад основного матеріалу. Оскільки суспільство – це цілісний організм, складна система, що функціонує на основі матеріального й морального синтезу [3, 67], в якій кожен компонент чинить рівноправний вплив на розвиток, в процесі дослідження закономірностей останнього, на наше глибоке переконання, необхідно здійснювати аналіз не тільки економічної основи суспільної системи, а й інших її компонентів. Доведено, що дослідження зв'язків і механізмів взаємодії елементів системи містить ключ до розвитку й управління ним, оскільки кожна підсистема суспільної системи, будучи певною мірою автономною, виступає логічним доповненням інших, що є головною умовою несуперечливого розвитку системи як цілого [5, 22-31]. Все це дозволяє дійти висновку, що акцентування уваги на окремих складових розвитку суспільства не дає можливості прослідкувати та врахувати взаємовплив ефектів впливу науки на кожну сферу суспільної системи в комплексі, оскільки наука впливає на розвиток суспільства через вплив на певні його елементи, які через зв'язки з іншими елементами системи створюють умови розвитку. Тому, на нашу думку, вплив науки на розвиток суспільної системи доцільно досліджувати, використовуючи системний та інституціональний підхід.

Перший надасть можливість дослідити суспільну систему як цілісну множину елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними. Відомо, що система (від дав.-гр. *συστήμα* – «сполучення», «ціле», «з'єднання») – множина взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле, взаємодіють з середовищем та між собою і мають певну мету [6]. Складові системи – це елементарні утворення, що зберігають у специфічній формі її цілісні властивості; структура системи – її внутрішня організація, спосіб взаємозв'язку компонентів, які її утворюють [7, 107]. Позитивна роль системного підходу проявляється в тому, що він націлений на пошук конкретних механізмів цілісності об'єкту і виявлення досить повної типології його зв'язків. Як зазначає російський дослідник І. В. Прангішвілі, системний, або цілісний підхід дозволяє розкрити характер системних протиріч, виявити складний взаємозв'язок різних проблем та розробити стратегію вирішення поставлених завдань [8].

Другий дозволить долучити до аналізу процесів суспільного розвитку та ролі в ньому науки вплив на економіку неекономічних факторів (права, моралі, культури, політики, релігії), тобто урівновжити з позиції забезпечення прогресивного розвитку економічну підсистему з іншими складовими суспільної системи – соціальною, культурною, політичною тощо.

Враховуючи вищевикладене, зробимо спробу виокремити головні елементи суспільної системи, та визначити місце в ній науки, адже знання структури системи – це знання закону, за яким формуються її елементи і відношення між ними, їх «внесок» в реалізацію загальної мети системи. В подальшому це надасть можливість дослідити вплив науки на кожен з зазначених елементів та на систему в цілому та визначити механізми забезпечення прогресивного вектору суспільного розвитку.

Звертаючись до праць вітчизняних та зарубіжних науковців щодо аналізу структури суспільної системи, приходимо до висновку, що єдиної узагальненої моделі її внутрішньої побудови не існує. Так, відомий американський соціолог Т. Парсонс, розвиваючи теорію структурного функціоналізму, визначає суспільство як систему відносин між людьми, з'єднуючою основою якої є норми і цінності. Норми об'єднані в інститути, що мають певну структуру і виконують функції, спрямовані на досягнення стабільності суспільства. На думку вченого, цілісність суспільства досягається шляхом інтеграції загальноприйнятих соціальних цінностей і норм, для чого необхідна їх трансформація із примусового режиму впливу на дії індивідів у добровільний за допомогою культури.

Структура суспільства у Т. Парсонса включає чотири основні підсистеми:

–соціальну («соціетальне співтовариство»), що виступає ядром та виконує функцію інтеграції, або поєднання системи норм з колективною організацією, що характеризується єдністю та внутрішньою логікою, а основним інструментом виступають норми, або обов'язки;

–культурну («систему відтворення зразку, або фідусіарну»), що виконує функцію відтворення зразку, генералізуючи цінності;

–політичну, що виконує функцію ціледосягнення через формування колективів за допомогою примусу, санкцій, права та судових органів;

–економічну, що виконує функцію адаптації через практичне використання ресурсів з метою підвищення адаптивного потенціалу системи за допомогою ролей [9].

Як бачимо, така побудова суспільної системи передбачає абсолютизацію соціальної підсистеми, яка визначається як базова, що, на нашу думку, не відповідає дійсності, оскільки всі елементи суспільної системи рівноправні, виконуючи в ній певну функцію. Окрім того, у вказаному підході не визначене місце науки як центральної категорії наявного аналізу.

Російський дослідник Ю. Яковець, використовуючи модель піраміди цивілізації, виділяє п'ять її елементів:

–людина (сім'я), до якої входять такі елементи, як потреби, здатності, знання, вміння, інтереси, воля;

–технологічний спосіб виробництва, що включає: засоби та предмети праці, джерела енергії, природні ресурси, технології та організацію виробництва;

–економічний спосіб виробництва, що складається з структури відтворення, форм власності, обміну, розподілу та економічного управління;

–соціально-політичний устрій: соціальні, національні, політичні, державні та правові елементи;

–суспільну свідомість – наука, культура, освіта, мораль, ідеологія, релігія [10].

Вказаний підхід, як і попередній, вказує на нерівнозначність елементів цивілізації (суспільної системи), та їх різний внесок в процес суспільного розвитку, що, на наше глибоке переконання, не відповідає дійсності. Позитивним моментом тут виступає визначення конкретного місця науки в суспільній системі – на думку вченого, воно знаходиться у сфері суспільної свідомості, хоча, на наш погляд, не обмежується лише нею.

Вітчизняний дослідник Ю. Піліпенко в процесі дослідження структури суспільної системи подає її як взаємопов'язану цілісність культурної, демографічної, економічної, політичної інституційної та технологічної систем [5]. Використовуючи структурно-функціональний метод, дослідник аналізує взаємний вплив та роль кожної з них в забезпеченні суспільного розвитку, акцентуючи увагу на технологічній підсистемі, в якій наука виступає структурним елементом; але, на нашу думку, наука в силу своєї специфіки здатна вийти за її рамки та набути статусу самостійного елементу.

Доведено, що доказовою базою автономності наукової підсистеми суспільної системи можна вважати виділення в ній: власного механізму саморозвитку, власного ресурсу саморозвитку та специфічних інститутів і організацій [там само].

Специфічним механізмом саморозвитку наукової системи виступає зростання обсягу накопичених знань. Так, ще в 1844 р. Ф. Енгельс сформулював положення про прискорений ріст науки: «Наука рухається вперед пропорційно масі знань, успадкованих нею від попереднього покоління» [11, 568]. Розвитку науки властивий кумулятивний характер: на кожному історичному етапі вона підсумовує в концентрованому виді свої минулі досягнення, і кожен результат науки входить невід'ємною частиною в її загальний фонд, не перекреслюючи наступними успіхами пізнання, а лише переосмислюючи і уточнюючи [12]. На підтвердження вказаної тези працює той факт, що у ХХ столітті світова наукова інформація подвоювалася за 10-15 років; якщо в 1900 році було близько 10 тисяч наукових журналів, то натеper їх вже кілька сотень тисяч; понад 90% всіх найважливіших науково-технічних досягнень припадає на ХХ ст. [13]. Вказане дозволяє дійти висновку, що наука має досить специфічні механізми саморозвитку, що полягають у накопиченні та використанні наукових знань, які виступають фундаментом подальших наукових відкриттів.

Щодо ресурсів саморозвитку, то в науковій сфері вони також набувають досить специфічного характеру та виступають у якості інформації та знань як результатів наукового пізнання. Термін «інформація» (від лат. «Informatiō») означає «відомості про які-небудь події, чийсь діяльність і т. ін.; повідомлення про щось» [14, 42]. При цьому важливо відзначити, що інформація, на відміну від знання, – це лише сукупність відомостей про об'єкт, що може бути достовірною або недостовірною, перевіреною та неперевіреною, тоді як знання – «сукупність відомостей з якої-небудь галузі, набутих у процесі навчання, дослідження і т. ін. [15]; результат пізнавальної діяльності, система придбаних з її допомогою понять про дійсність [16, 641]; перевірений практикою результат осягнення дійсності, її відображення в свідомості людини; система відомостей про закономірності розвитку природи, суспільства, мислення; наука» [17]. Таким чином, знання – це форма інформації, існування систематизованого результату інтелектуальної діяльності людини (пізнання). Накопичення достовірної інформації та активний науковий пошук сприяють перетворенню інформації у знання, а сукупність накопичених людством знань виступає як наука. Водночас розвиток науки сприяє формуванню як нових знань, так і розробці нової інформації, що може слугувати джерелом нових знань у майбутньому, в чому проявляється невпинний саморозвиток науки.

Специфічність знання як економічного ресурсу проявляється в наступному:

– не зникає в процесі суспільного споживання та не підлягає фізичній та моральній зношеності, здатне еволюціонувати;

– в силу унікальності й неможливості точної оцінки ефекту від його майбутнього використання не має точної вартісної оцінки;

– не підлягає відчуженню. Навіть при дії системи захисту авторських прав та патентів нове наукове відкриття під впливом часу стає надбанням суспільства та починає працювати на підвищення суспільного добробуту;

–здатне оказувати безпосередній вплив на всі інші елементи суспільної системи, змінювати їх структуру та якість.

Таким чином, наукова система має в своєму розпорядженні особливий ресурс саморозвитку, який в постіндустріальну інформаційну епоху перетворюється на економічне благо та найважливіший фактор виробництва. Як відомо, виробництво і споживання знань займає усе більшу питому вагу серед продуктів, вироблених сучасними господарськими системами, визначаючи місце окремих країн і регіонів у світовому поділі праці, які значно впливають на характер, темпи і джерела прогресивного розвитку суспільства.

Стосовно наявності в науковій системі специфічних інститутів і організацій можна зазначити, що оформлення науки як соціального інституту відбулося ще у кінці XVII – початку XVIII ст., коли в Європі були утворені перші наукові об'єднання й академії і почалося видання наукових журналів.

Якщо визначити науку як особливий суспільний комплекс, або суспільний інститут, функцією якого є виробництво, нагромадження, поширення і використання інформації і знань з метою забезпечення цілей прогресивного розвитку, ми можемо виділити наступні його інституціональні компоненти:

- систему норм, цінностей і правил, що визначають наукову діяльність;
- наукові установи;
- систему кооперації та поділу праці в сфері наукових досліджень;
- органи державного управління в сфері наукової діяльності;
- сферу освіти;
- наукові державні та міжнародні конференції, симпозиуми;
- методологію і методи наукового дослідження;
- систему категорій, теоретичних знань і емпіричних даних;
- будь-які носії наукової та освітньої інформації, колектори знань;
- комунікації – засоби передачі інформації.

Наведений аналіз дозволяє зробити висновок стосовно відносної автономності наукової системи, що дає підставу виділити її в окрему підсистему суспільної системи поряд з економічною, політико-правовою соціокультурною та екологічною. Якщо перші три з названих підсистем є постійним предметом наукового пошуку, остання почала актуалізуватися останніми десятиліттями у зв'язку з загостренням екологічних проблем. Слід також додати, що вказана підсистема потребує окремої уваги виходячи з формулювання мети прогресивного соціально-економічного розвитку – серед іншого «гармонізація відносин «людина – природа – суспільство – майбутні покоління»».

Таким чином, суспільну систему можна подати в якості сукупності економічної, соціокультурної, екологічної, політико-правової та наукової підсистем, кожна з яких відіграє особливу роль в забезпеченні прогресивного соціально-економічного розвитку та містить набір компонентів, що виступають його факторами, тобто їх динаміка впливає на швидкість і навіть вектор розвитку.

Економічна підсистема являє собою сукупність суспільних відносин з приводу господарювання. В загальному вигляді вона включає: систему продуктивних сил та виробничих відносин, об'єднаних певним господарським механізмом [18, 63], а її головної метою виступає виробництво економічних благ з метою задоволення зростаючих матеріальних й нематеріальних потреб суспільства. Єдність економічної та наукової підсистеми проявляється в тому, що економіка використовує науковий продукт з метою оптимізації системи господарювання задля більш повного задоволення суспільних потреб з мінімальними витратами економічних ресурсів.

Соціокультурна підсистема виступає комплексом взаємодій та зв'язків між окремими людьми або групами людей, які встановлюються в процесі спільної

практичної та духовної діяльності з приводу використання всієї сукупності матеріальних та духовних цінностей, створених людством протягом його історії.

Головними елементами вказаної підсистеми, на нашу думку, виступають:

– людина, її потреби, здатності, знання, вміння, інтереси, воля, свідомість, мотивація;

– громадянське суспільство;

– культура як сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених людством протягом його історії, а також історично набутий набір правил всередині соціуму для його збереження та гармонізації.

Метою існування вказаної підсистеми виступає формування свідомості людини, її потреб та інтересів, а також стимулів та мотивацій для їх задоволення. Очевидно, що наука як система знань входить в зазначену підсистему, втілюючись в знаннях та вміннях. Отже, вказана підсистема сприяє формуванню науки як самостійної підсистеми, тоді як в економічній підсистемі використовуються її результати в ході господарської діяльності.

Екологічна підсистема поєднує систему суспільних відносин, пов'язаних з природокористуванням. Більшою мірою вказана підсистема пов'язана з економічною, адже природа виступає головним джерелом природних ресурсів, які суспільство використовує в процесі виробництва, однак вона пов'язана і з соціокультурною підсистемою в тій площині, де природа використовується не для господарської діяльності, а в якості самостійної цінності – використання оточуючого природного середовища для існування людини та задоволенні її неекономічних потреб. Тут вказана підсистема виступає елементом якості життя людини, на який в значній мірі впливає стан оточуючого природного середовища.

Вказана підсистема включає:

– природу (природні ресурси та природні умови);

– суб'єктів природокористування (індивід, родина, колектив, фірма, держава);

– норми й правила природокористування (природоохоронне законодавство, неформальні правила природокористування).

Особливістю вказаної підсистеми в контексті нашого аналізу виступає те, що вона, не маючи в своєму розпорядженні дієвих механізмів впливу на суспільну систему, продукує певні виклики, що проявляються в порушенні стану екосистеми та породжують гостру необхідність вирішення екологічних проблем, тим самим сприяючи прогресивному розвитку суспільства.

Наука, не входячи безпосередньо в структуру даної підсистеми, безумовно, чинить на неї вагомий вплив при посередництві економічної підсистеми – розвиток науки й техніки здатний як загострити екологічні проблеми, так і знайти варіанти для їх нівелювання. Окрім того, наука може впливати на ефективність природокористування за допомогою соціокультурної та політико-правової підсистем через зміну цінностей шляхом розвитку суспільної свідомості в першому випадку і оптимізацію природоохоронного законодавства у другому.

Політико-правова підсистема пов'язана з функціонуванням державного інституту управління суспільними відносинами з метою гармонізації інтересів суспільства та його окремих груп, реалізації довгострокових цілей суспільства, забезпечення національної безпеки тощо.

Вказану підсистему можна розглядати як сукупність державних органів влади й управління; політичних партій, об'єднань та політичних рухів та системи права (ціннісно-нормативних структур). Політико-правова підсистема виступає найважливішим елементом суспільної системи з точки зору забезпечення цілей прогресивного соціально-економічного розвитку, адже вона має в своєму

розпорядженні комплекс важелів впливу на суспільну поведінку індивідів, що обумовлює протікання соціально-економічних процесів в бажаному напрямку. При цьому наука може виступати джерелом вдосконалення методів та інструментів державного регулювання суспільних процесів.

Насамкінець, наукова підсистема втілює суспільні відносини з приводу формування, накопичення, розповсюдження та використання знань з метою забезпечення цілей прогресивного соціально-економічного розвитку суспільства.

Головними елементами вказаної підсистеми, на нашу думку, виступають:

- виробники знань – науковці та їх об'єднання;
- сфера освіти як підґрунтя науки;
- методологія і методи наукового дослідження;
- система категорій, теоретичних знань і емпіричних даних;
- система накопичення й передачі інформації.

Наукова підсистема також зазнає впливу науки як сукупності знань, в процесі свого розвитку, адже, як вже зазначалося, накопичення знань сприяє кумулятивному розвитку наукової підсистеми суспільної системи.

Висновки. Отже в суспільній системі функціонують тісно поєднані рівноправні підсистеми, кожна з яких чинить вплив на інші її складові. На нашу думку, саме в гармонійному і несуперечливому поєднанні вказаних підсистем лежить ключ до формування моделі прогресивного соціально-економічного розвитку. При цьому особливість наукової підсистеми проявляється в її здатності якісно змінювати всі інші елементи суспільної системи, тому шляхом до визначення умов прогресивного розвитку виступає дослідження впливу науки на основні складові суспільної системи у їх поєднанні, оскільки наслідки впливу науки на розвиток суспільної системи може бути неоднозначним для її складових: позитивно проявляючись в одній сфері, зазначений вплив може мати протилежний вплив в одній або декількох інших сферах. Таким чином, нівелювавши негативні прояви впливу науки на всі основні складові суспільної системи, можна досягти стратегічної мети її прогресивного розвитку.

Список використаної літератури

1. Тодосійчук А. В. Наука как фактор социального прогресса и экономического роста [Электронный ресурс] / А. В. Тодосійчук. – 2-е изд., перераб и доп. – Москва : НИИ экономики науки и образования, 2005. – 428 с. – Режим доступа : http://www.bim-bad.ru/docs/todos_science.pdf ; Todosiychuk A. V. Nauka kak faktor sotsialnogo progressa i ekonomicheskogo rosta [Elektronnyy resurs] / A. V. Todosiychuk. – 2-е изд., pererab i dop. – Moskva : NI ekonomiki nauki i obrazovaniya, 2005. – 428 s. – Rezhim dostupa : http://www.bim-bad.ru/docs/todos_science.pdf

2. Узун Д. Д. Исследование границ области применения показателя наукоемкости / Д. Д. Узун // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 4. – С. 39-47 ; Uzun D. D. Yssledovanye hranys oblasti pryumeneniya pokazatelia naukoemkosti / D. D. Uzun // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky. – 2010. – № 4. – S. 39-47

3. Лесько О. Й. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов [Електронний ресурс] / О. Й. Лесько, І. В. Причепка // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2016. – № 1. – С. 44-48. – Режим доступу : <http://iprychepa.vk.vntu.edu.ua/file/154214a7056ec81fc38da723a012eaf2.pdf> ; Lesko O. Y. Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv za suchasnykh umov [Elektronnyy resurs] / O. Y. Lesko, I. V. Prychepa // Visnyk Vinnytskoho

politekhnichnoho instytutu. – 2016. – № 1. – S. 44-48. – Rezhym dostupu : <http://iprychera.vk.vntu.edu.ua/file/154214a7056ec81fc38da723a012eaf2.pdf>

4. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності : моногр. / Г. М. Пилипенко. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с. ; Pylypenko H. M. Instytutsionalni chynnyky spivvidnoshennia derzhavnoi ta rynkovoї koordynatsii ekonomichnoi diialnosti : monohr. / H. M. Pylypenko. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyi hirnychyї universytet, 2012. – 293 s.

5. Пилипенко Ю. І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання : моногр. / Ю. І. Пилипенко. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2010. – 202 с. ; Pylypenko Yu. I. Tekhnolohichna struktura natsionalnoi ekonomiky: teoriia, praktyka ta rehuliuвання : monohr. / Yu. I. Pylypenko. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyi hirnychyї universytet, 2010. – 202 s.

6. Перегудов Ф. И. Введение в системный анализ / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – Москва : Высшая школа, 1989. – 367 с. ; Peregudov F. I. Vvedenie v sistemnyy analiz / F. I. Peregudov, F. P. Tarasenko. – Moskva : Vysshaya shkola, 1989. – 367 s.

7. Афанасьев В. П. Системность и общество / В. П. Афанасьев. – Москва : Политиздат, 1980. – 367 с. ; Afanasev V. P. Sistemnost i obshchestvo / V. P. Afanasev. – Moskva : Politizdat, 1980. – 367 s.

8. Прангишвили И. В. Системный подход, системное мышление и энтропизация фундаментальных знаний / И. В. Прангишвили // Проблемы управления. – 2003. – № 1. – С. 3-7 ; Prangishvili I. V. Sistemnyy podkhod, sistemnoe myshlenie i entropizatsiya fundamentalnykh znaniy / I. V. Prangishvili // Problemy upravleniya. – 2003. – № 1. – S. 3-7

9. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; пер. с англ. Л. А. Седова, А. Д. Ковалева; под ред. М. С. Ковалевой. – Москва : Аспект Пресс, 1998. – 270 с. ; Parsons T. Sistema sovremennykh obshchestv / T. Parsons ; per. s angl. L. A. Sedova, A. D. Kovaleva; pod red. M. S. Kovalevoy. – Moskva : Aspekt Press, 1998. – 270 s.

10. Яковец Ю. История цивилизаций / Ю. Яковец. – Москва : ВлаДар, 1995. – 461 с. ; Yakovets Yu. Istoriya tsivilizatsiy / Yu. Yakovets. – Moskva : VlaDar, 1995. – 461 s.

11. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Политиздат, 1956. – 690 с. ; Marks K. Sochineniya / K. Marks, F. Engels. – Moskva : Politizdat, 1956. – 690 s.

12. Наука [Электронный ресурс] // Большая советская энциклопедия. - Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com/article080405.html> ; Nauka [Elektronnyy resurs] // Bolshaya sovetskaya entsiklopediya. - Rezhim dostupa : <http://bse.sci-lib.com/article080405.html>

13. Философия и методология науки [Электронный ресурс] / под ред. В. И. Купцова. - Режим доступа : <http://philosophica.ru/metodology/21.htm> ; Filosofiya i metodologiya nauki [Elektronnyy resurs] / pod red. V. I. Kuptsova. - Rezhim dostupa : <http://philosophica.ru/metodology/21.htm>

14. Словник української мови у 11-ти т. / за ред. І. К. Білодід та ін. – Київ : Nauk. dumka, 1973. – Т. 4. – 840 с. ; Slovnyk ukrainskoi movy u 11-ty t. / za red. I. K. Bilodid ta in. – Kyiv : Nauk. dumka, 1973. – Т. 4. – 840 s.

15. Словник української мови у 11-ти т. / за ред. І. К. Білодід та ін. – Київ : Nauk. dumka, 1972. – Т. 3. – 744 с. ; Slovnyk ukrainskoi movy u 11-ty t. / za red. I. K. Bilodid ta in. – Kyiv : Nauk. dumka, 1972. – Т. 3. – 744 s.

16. Знание [Электронный ресурс] // Ушаков Д. Н. Толковый словарь русского языка / Д. Н. Ушаков. - Режим доступа : <http://slovar.cc/rus/ushakov/401624.html> ; Ushakov D. N. Tolkovyy slovar russkogo yazyka [Elektronnyy resurs] / D. N. Ushakov. - Rezhim dostupa : <http://slovar.cc/rus/ushakov/401624.html>

17. Знание [Электронный ресурс] // Интернет-словарь Ефремовой. - Режим доступа : http://slovoonline.ru/slovar_efremova/b-8/id-29562/znanie.html ; Znanie [Elektronnyy resurs] // Internet-slovar Yefremovoy. - Rezhim dostupa : http://slovoonline.ru/slovar_efremova/b-8/id-29562/znanie.html

18. Економічна теорія: політекономія : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання-Прес, 2001. – 581 с. ; Ekonomichna teoriia: politekonomiia : pidruch. / za red. V. D. Bazylevycha. – Kyiv : Znannia-Pris, 2001. – 581 s.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

N. Fedorova

LOCATION OF SCIENCE IN A SOCIAL SYSTEM STRUCTURE

Methods. *The results obtained through the use of methods: systemic - in the process of studying the components of the social system; institutional - in substantiating the need to study both economic and other subsystems of the socio-economic system; general and special - in establishing the unity of existing approaches to structuring the social system; analysis - in determining the components of individual subsystems of the social system.*

Results. *Is proved that during the analysis of the social system in the process of its progressive development and the definition of its driving forces and acceleration mechanisms is not sufficiently limited to the study of individual components because society is a complex system in which each component has an equal impact on development and performs a specific function in the functioning of society.*

Is proved that the emphasis on individual components of the development of society does not allow to trace and take into account the process of combining the effects of science on each sphere of the social system in the complex, since science affects the development of society through the influence on certain elements of it, which, through links with other elements of the system, create conditions for development.

In this regard, an attempt was made to identify the main components of the social system and their role in ensuring the progressive socio-economic development - economic, socio-cultural, environmental, political and legal, as well as the place among them science.

Novelty. *Is proved that science, due to its own specificity, which consists in: the existence of its own mechanism of self-development (accumulation of the amount of knowledge), its own resource of self-development (information and knowledge) and specific institutes and organizations (scientific society) can be considered as an independent subsystem of the social system, whose a special role is the qualitative improvement of all components of the social system, which promotes progressive socio-economic development.*

Practical value. *Since in the harmonious and consistent combination of all components of the social system lies the key to the formation of a model of progressive socio-economic development, by way of determining the conditions for its support is the study of the impact of science on the main components of the social system in their combination because the effects of science on the development of the social system may be ambiguous for its components.*

Thus, by leveling out the negative manifestations and enhancing the positive effects of science on all the major components of the social system, it is possible to achieve the strategic goal of its progressive development.

Key words. *Social and economic development, the social system, the components of the social system, the economic system, the socio-cultural system, the ecological system, the political and legal system, the scientific subsystem.*

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 65.012.2:338.46

Ю.В. Карпенко

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті проаналізовано основні етапи формування операційної стратегії автотранспортних підприємств з урахуванням стадії життєвого циклу галузі. Запропоновано логічну схему розробки та прийняття рішення щодо операційних процесів автотранспортного підприємства та інфраструктури для їх підтримки.

Ключові слова: операційна стратегія, життєвий цикл галузі, автотранспортні підприємства, діаграма Ісікави.

Постановка проблеми. В сучасних умовах здатність підприємства успішно конкурувати на ринку визначається обґрунтованістю його операційної стратегії. Тому пошук конкурентної переваги в операціях, спрямованість на досягнення визначеного операційного пріоритету є вкрай важливим для підприємства, що бажає посісти лідируючу конкуренту позицію на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності операційної стратегії та її місця в піраміді стратегій займалися такі науковці як Л. Гелловей, Р. Чейз, Б. Еквілайн, Р. Якобс, В.Г. Алькема, Т.А. Коцко, Т.В. Омеляненко [1-5]. Так, у своїй роботі Р. Чейз, Б. Еквілайн, Р. Якобс дослідили основні операційні пріоритети, встановили відмінності операційної стратегії у виробничій та невиробничій сфері [1, с. 42-59], Л. Гелловей вивчив зв'язок корпоративної та операційної стратегії [2, с. 30-47]. Основні загрози розвитку операційної системи, зокрема неузгодженість операційної та інших функціональних стратегій розглянув В.Г. Алькема [3, с.66-68]. Ґрунтовне дослідження виробничої (операційної) стратегії, сутності та принципів її формування проведено науковцем Т.В. Омеляненко [4]. Також у сучасній науковій літературі з'явилися публікації, де висвітлені питання розробки операційної стратегії підприємств окремих галузей, зокрема енергогенеруючих [5] та машинобудівних [6].

Багатоманітність наукових доробок авторів у напрямку, що розглядається, нажаль залишає невирішеним питання щодо встановлення основних етапів формування операційної стратегії підприємств сфери послуг та їх наповнення.

Мета статті: розробити методичний підхід до формування операційної стратегії підприємств сфери послуг з урахуванням галузевих особливостей.

Виклад основного матеріалу. Більшість дослідників питань формування операційної стратегії вказує на першочерговість розробки стратегії маркетингу, що пов'язано з необхідністю узгодження інтересів споживачів товарів та послуг підприємства з виробничими можливостями останнього. Так, широковідома модель формування операційної (виробничої) стратегії Т. Хілла [4] як один з етапів включала попередню розробку маркетингової стратегії.

Використання напрацювань Т. Хілла та концепції життєвого циклу галузі М. Портера [7] дозволили нам запропонувати послідовність формування операційної стратегії підприємства, що містить етапи [8, с.104]: 1) аналіз стадії життєвого циклу галузі; 2) визначення завдань маркетингу відповідно до стадії життєвого циклу галузі;

3) формування операційних пріоритетів; 4) аналіз операційних можливостей підприємства: чи достатні вони для задоволення запитів споживачів; 5) прийняття рішення про аутсорсінг («виробляти» чи «купувати»); 6) прийняття рішень щодо операційних процесів та інфраструктури для їх підтримки; 7) затвердження операційної стратегії.

У відповідності до наведених етапів розробимо операційну стратегію підприємств, що надають послуги автоперевезення. Для встановлення стадії розвитку проаналізуємо галузь автомобільних перевезень України у відповідності до ознак: поведінка покупців, зміни в товарах, характер конкурентних відносин, стан виробництва та маркетингова діяльність.

Покупці та їх поведінка. Останні роки у нашій державі розвиток ринку послуг автоперевезень значно сповільнився (рис. 1). Це стосується як перевезень пасажирів, так і вантажів. Слід відзначити, що скорочення обсягів перевезень відбувалося за всіма видами транспорту і тільки у 2016 р. ситуація дещо змінилася на краще.

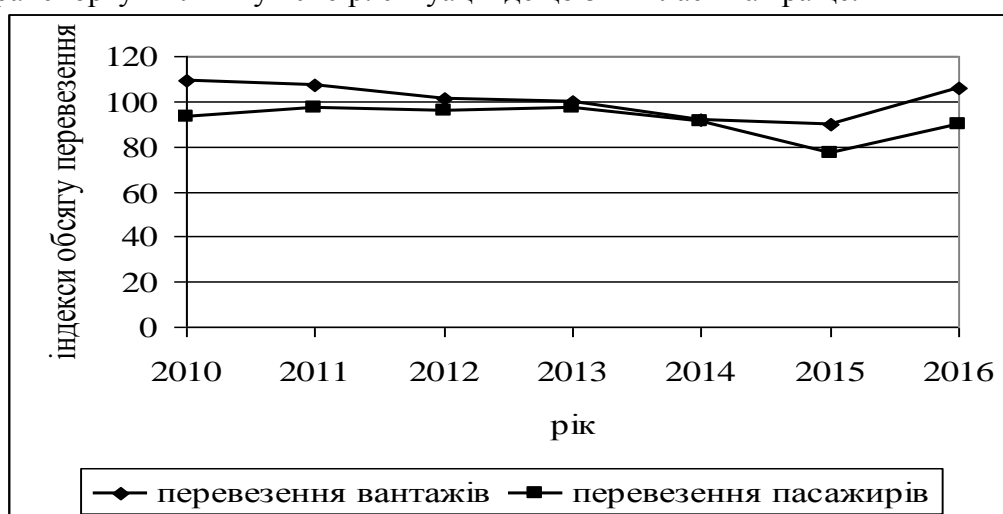


Рис. 1. Індекси обсягу перевезень автотранспортом в Україні [9, с. 164]

Серед основних факторів, що вплинули на обсяги перевезень називають як демографічну ситуацію, так і загальноекономічні умови в країні: падіння гривні, негативні коливання валютного курсу тощо.

Вважається, що автомобільний транспорт є найбільш доступним видом транспорту. Так, за даними Держкомстату сьогодні на ринку комерційними перевезеннями займаються майже 56,2 тис. перевізників, які в своїй діяльності використовують більш 154 тис. транспортних засобів, 70,4% вантажів та 41,7% пасажирів в 2016 р. було перевезено за допомогою саме автотранспорту [9]. Та, якщо споживачі послуг перевезень вантажів сьогодні мають деякий вибір автоперевізників, то розвиток громадського пасажирського автотранспорту практично не відбувається. Споживачі послуг в таких умовах не мають вибору (особливо у тих місцях, де неможливо замінити автотранспорт на метро) та користуються низькоякісним сервісом.

Зміни в товарах (послугах). Обираючи автоперевізника, споживач послуг, головним чином, керується такими факторами, як безпека перевезень, швидкість та надійність. Для пасажирських перевезень велике значення матимуть також умови перевезення та культура обслуговування.

Безпека перевезень, одночасно з кваліфікацією водіїв, визначається технічним станом автопарку. На українському ринку є перевізники, що надають послуги європейського рівня якості і використовують сучасний автотранспорт. На сегменті пасажирських автоперевезень вони охоплюють маршрути з Києва в обласні центри та

використовують великі комфортабельні автобуси. Проте таких перевізників дуже мало.

Сьогодні парк автобусів українських перевізників на 80% складається з транспорту віком понад 10 років. Така сама ситуація склалася й на сегменті вантажних перевезень. Такий показник не тільки погіршує екологію міст, але й впливає на рівень загрози виникнення ДТП (рис. 2). Погіршує і без того складну ситуацію також наявність на ринку нелегальних перевізників, що працюють без ліцензії. Так, за даними Голови Держінспекції сегмент пасажирських автоперевезень - майже на 70% перебуває в тіні [10].

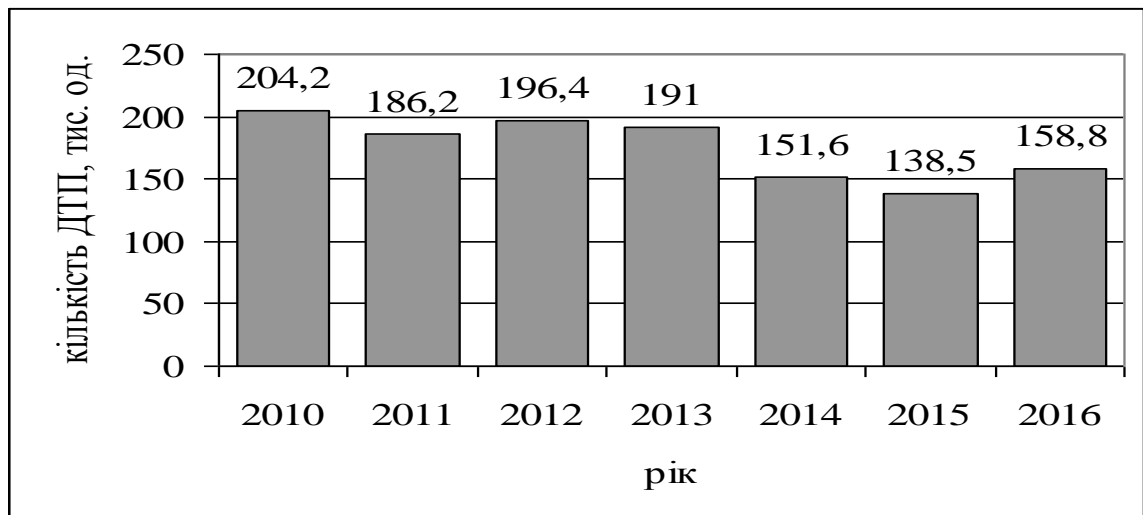


Рис. 2. Кількість ДТП в Україні, тис. од. [9, с.171]

Наявність недобросовісної конкуренції стримує легальних автоперевізників від вкладання коштів у підвищення якості перевезень, а самі вони не завжди надають реальні дані про обсяги перевезень.

Таким чином, високу якість послуг гарантує лише частина легальних автоперевізників. Більшість їх працює на старому автопарку та надає послуги задовільної якості.

Маркетингова діяльність. Крім виокремлення географічних сегментів, на ринку автотранспортних перевезень завжди існував поділ на сегменти вантажних та пасажирських перевезень. Для автоперевізників важливим є налагодження ефективних відносин із споживачем послуг, індивідуалізація відносин з ним. Проте власне на збут (у т.ч. й рекламу) автоперевізники сьогодні витрачають незначні кошти (див. табл. 1).

Таблиця 1

Витрати на збут автотранспортних підприємств

Підприємство	2014 р.		2015 р.	
	тис. грн.	% до повної собівартості	тис. грн.	% до повної собівартості
ПублАТ «Технотранссервіс»	10	1,38	0	0
ПублАТ «АТП-1», м. Київ	1	0,01	2	0,01
ПублАТ «Смілянське АТП 17128»	29	0,19	44	0,23
ПрАТ «Херсонське АТП 16527»	0	0	0	0
ПрАТ «Монастирищенське АТП 17140»	430	5,48	394	5,67
ПрАТ «Київавтотранссервіс»	0	0	7	0,10
ПрАТ «Кіровоградська транспортна компанія»	11	0,16	12	0,13

Слід вказати, що на ринку сьогодні з'являються нові послуги, наприклад, послуги нерегулярних спеціальних перевезень. Так, деякі підприємства для своїх робітників спеціально винаймають автобуси для перевезень їх на роботу та назад. Також автоперевізниками надаються послуги розрахунків витрат, пов'язаних з транспортуванням вантажів.

Отже, ринок автотранспортних перевезень є сегментованим, асортимент послуг, що надаються перевізниками, поступово збільшується. Проте витрати на збут та їх питома вага у собівартості послуг незначні.

Стан виробництва. На даний час автомобільна транспортна система України характеризується функціонуванням більше 9,2 млн. транспортних засобів, у тому числі 250 тис. автобусів та 1,3 млн. вантажних автомобілів, що цілком достатньо для виконання сьогоденних обсягів перевезень. Проте актуальним залишається питання щодо стану транспортних засобів, що безпосередньо пов'язане з безпекою перевезень.

Автотранспорт як найнебезпечніший вид транспорту потребує систематичного оновлення парку автомобілів. Поважний вік автобусів пов'язаний не тільки з нестачею коштів на закупівлю нових транспортних засобів, але й у зв'язку з відсутністю в Україні виробництва автобусів для міжнародних перевезень та високими ставками ввізного мита. Між тим, структуру парку автобусів важко назвати раціональною. Так, за даними Мінінфраструктури відсоток автобусів класу «ВК максі» повинен складати 32% проти 4% наявних, класу «ОМК мікро» та «МК міні» – 32% проти 71% наявних [11]. Тобто, у парку автобусів переважають менш комфортні машини невеликих розмірів.

Характер конкурентних відносин. Характерною особливістю ринку автоперевезень є відсутність на ньому державних компаній-перевізників. Загальна кількість виданих ліцензій склала більше за 45 тис. од., проте більше 50% перевізників сьогодні працює без дозволів, не сплачуючи податків, без належного технічного огляду транспорту і медичного – водіїв. В таких умовах на Мінінфраструктури покладається задача забезпечення реалізації державної політики у сфері перевезень, у т.ч. розробки зрозумілих правил участі у конкурсі з перевезення пасажирів на маршрутах, врегулювання питання відкриття нових маршрутів та встановлення прозорості процедури закріплення перевізників за ними.

Таким чином, ринок характеризується достатньо жорсткими конкурентними відносинами, боротьбою за найбільш прибуткові маршрути та витісненням дрібних конкурентів.

Узагальнимо проведені нами дослідження ознак стадій життєвого циклу галузі автомобільних перевезень України та зведемо його результати у таблицю 2. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що за більшістю ознак галузь знаходиться на стадії зрілості.

За встановленою раніше послідовністю розробки операційної стратегії підприємства наступним етапом її формування є визначення завдань маркетингу відповідно до стадії життєвого циклу галузі. Стабільність обсягів продажу вимагає боротьби за кожного клієнта, призводить до посилення конкуренції та вибуття з ринку більш слабких конкурентів. Отже, маркетингове завдання автотранспортного підприємства полягає у тому, щоб захистити свою частку ринку.

Таблиця 2

Стадії розвитку галузі автомобільних перевезень України та її ознаки

Ознаки	Типові характеристики стадії розвитку галузі (за М.Портером) [7, с. 170-172]				Ознаки стадії розвитку галузі автомобільних перевезень
	впровадження	зростання	зрілість	спад	
Покупці та їх поведінка	покупці мало інформовані про продукт	кількість поінформованих покупців зростає	обізнані про товар покупці обирають між декількома торговими марками або виробниками	обізнані про товар покупці віддають перевагу певній торговій марці (виробнику)	споживачі сегменту вантажних автоперевезень віддають перевагу певному підприємству, споживачі сегменту пасажирських автоперевезень не мають вибору та користуються наявними послугами
Стан виробництва	надлишкові потужності, виробництво невеликими партіями	брак потужностей, перехід до масового виробництва	наявність надлишкових потужностей, масове виробництво	значні надлишкові потужності, зниження обсягів виробництва,	наявність надлишкових потужностей (великий автопарк, недосконалий за структурою та віком транспорту)
Характер конкурентних відносин	незначна кількість конкурентів	збільшення кількості конкурентів	поступове витіснення конкурентів з ринку	присутність на ринку тільки сильніших конкурентів	витіснення конкурентів з ринку, боротьба за найбільш прибуткові маршрути
Зміни в товарах	невисока якість, відсутність стандартизації	задовільна якість, диференціація товарів за технічними та функціональними характеристиками	висока якість, незначна диференціація товару	неоднорідна якість, відсутність диференціації товару	задовільна якість у легальних перевізників, відсутність диференціації послуг
Маркетингова діяльність	значні витрати на збут, у т.ч. рекламу, ринок не сегментовано	значні витрати на збут, але менші ніж на стадії впровадження, поява сегментів ринку	сегментація ринку, розширення асортименту, зменшення витрат на збут	незначні витрати на рекламу і інші цілі маркетингу	сегментація ринку, поява нових послуг, мінімальні витрати на збут

На підставі встановлених завдань маркетингу підприємство обирає операційний пріоритет, яким воно бути керуватися у своїй діяльності та який дозволить зберегти займану частку ринку. Для споживачів послуг автотранспортних підприємств найбільш важливим є якість та надійність послуг, їх вартість, а також термін виконання замовлення.

На нашу думку, операційний пріоритет «витрати виробництва» не може бути прийнятим для підприємств галузі в силу того, що скорочення витрат для автоперевізників пов'язано з погіршенням і так не дуже високої якості послуг. Більш актуальним є встановлення операційного пріоритету «якість і надійність послуг», який цілком відображає безпеку поїздки, своєчасне надання послуги, її комфортність.

Далі необхідно проаналізувати операційні можливості підприємства та встановити їх достатність для задоволення запитів споживачів. У тому випадку, коли операційні можливості недостатні, приймається рішення про аутсорсінг. Наявні операційні можливості підприємства та їх вплив на якість та надійність послуг автоперевезення доцільно оцінити за допомогою діаграми Ісікави, один з варіантів побудови якої наведено на рис. 3. не всі виявлені за допомогою діаграми причини слід приймати до розгляду. Так, зрозуміло, що вплинути на автотрафік підприємство не в змозі, тому досліджуються інші фактори, що визначають якість і надійність послуг: водії, автопарк та організація роботи автотранспорту.

Прийняття рішень щодо операційних процесів та інфраструктури для їх підтримки складається з кількох етапів (рис. 4).

На етапі виявлення та аналізу проблеми можна скористатися результатами розробки діаграми Ісікави. У тому випадку, якщо кількість проблем є значною, їх можна проранжувати, наприклад, за допомогою діаграми Парето. В такий спосіб слід визначити пріоритетність та обрати найбільш важливі з них. На наступному етапі - етапі розробки цілей чітко встановлюється, чого саме прагне підприємство

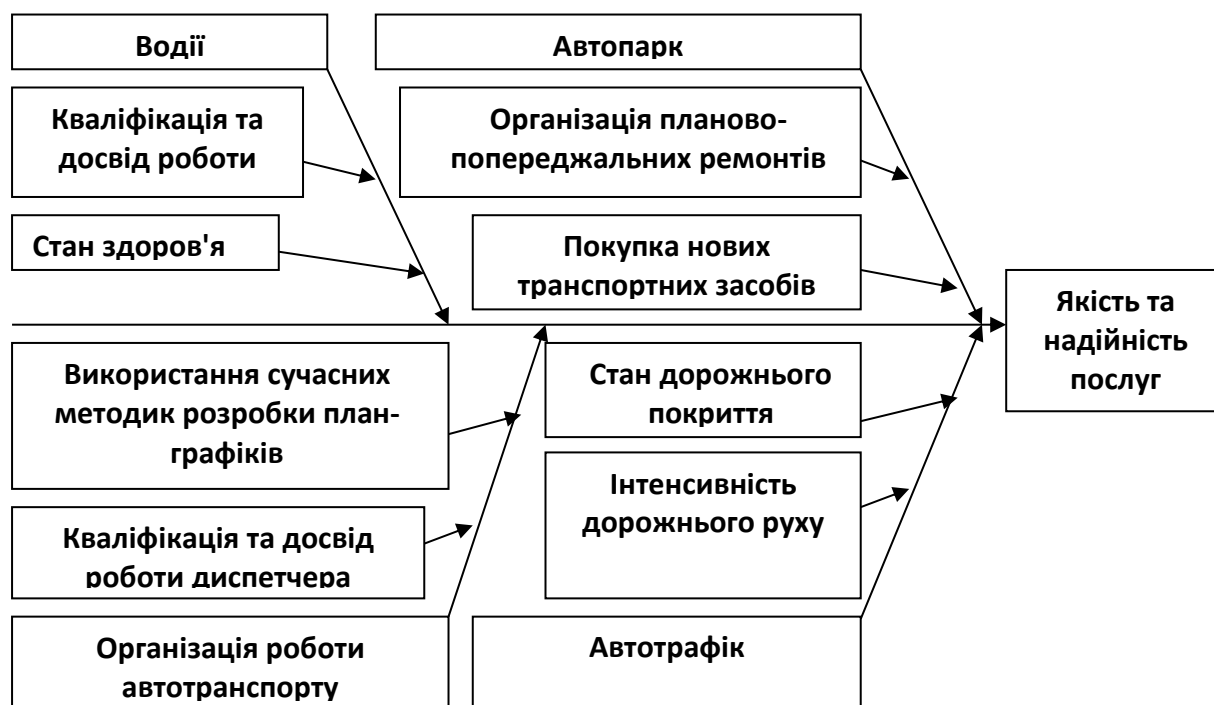


Рис. 3. Діаграма Ісікави причин впливу на якість та надійність послуг підприємства

Виявлення альтернатив дозволяє встановити можливі шляхи вирішення проблеми.

На етапі вивчення та оцінки альтернатив проводиться аналіз можливості їх реалізації, а також досліджуються наслідки їх вибору. Пропоновані альтернативи повинні наближати підприємство до встановлених цілей. Якщо цілей (а відповідно, й альтернатив) декілька, вони повинні бути погодженими, не повинні суперечити одна одній.

Кращі альтернативи за можливістю перевіряються на практиці, підкріплюються розрахунками. Остаточний вибір одної з них здійснюється за спеціальними критеріями. За результатами перевірки альтернатив обирається найкращий варіант рішення.

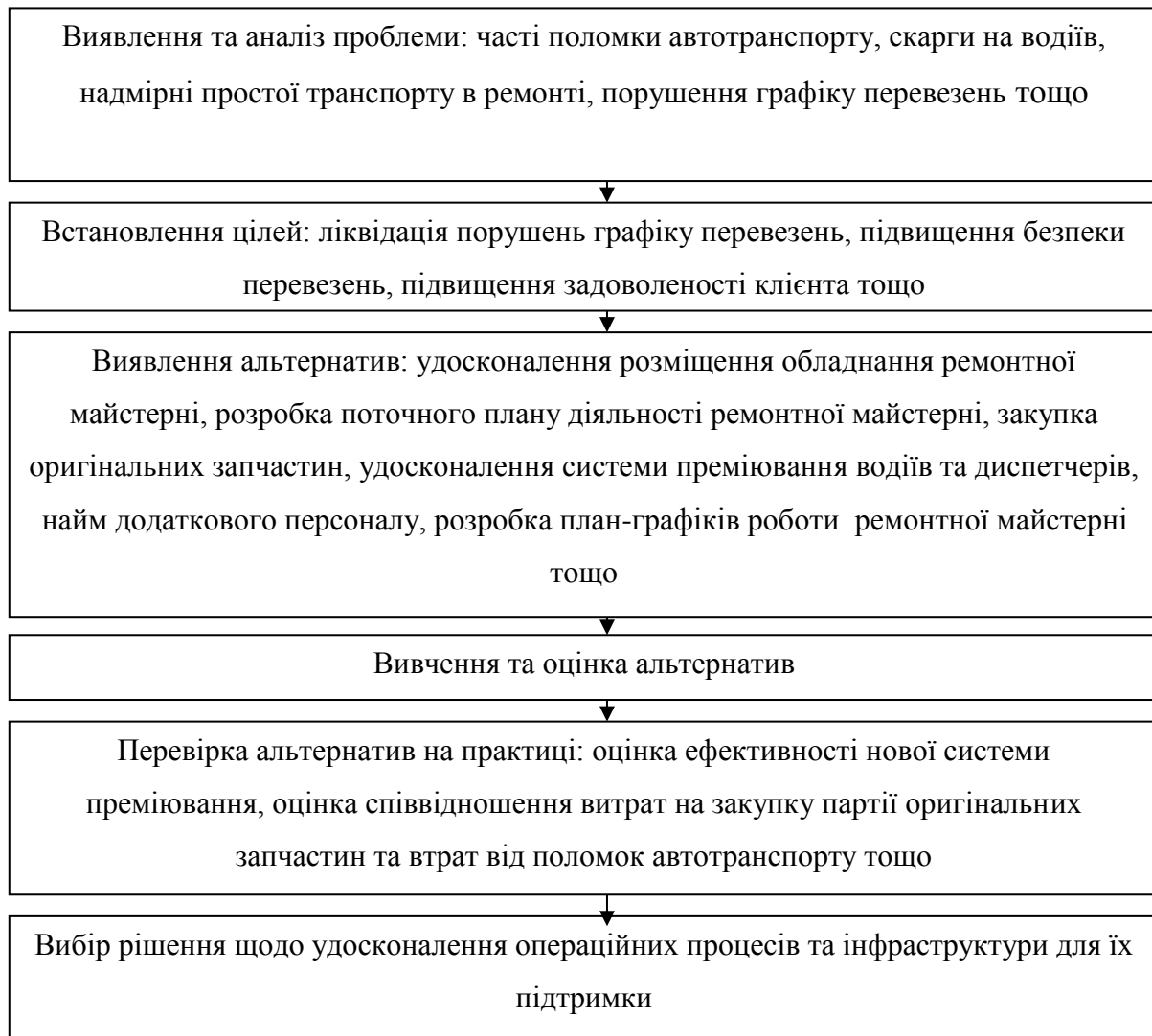


Рис. 4. Логічна схема розробки та прийняття рішення щодо операційних процесів та інфраструктури для їх підтримки

Висновки та перспективи подальших розвідок. Формування операційної стратегії автотранспортних підприємств повинно відбуватися на підставі аналізу життєвого циклу галузі. Прийняття рішень щодо операційних процесів підприємств галузі та інфраструктури для їх підтримки включає етапи: виявлення та аналіз

проблеми, встановлення цілей, виявлення альтернатив, вивчення та оцінка альтернатив, перевірка альтернатив на практиці, вибір рішення. Перспективами подальших досліджень є формування пакету заходів з реалізації операційної стратегії автотранспортного підприємства.

Список використаної літератури

1. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз, Н. Эквилайн, Р. Якобс. Пер. с англ.- М.: «Вильямс», 2001. – 704 с.; Cheyz R. Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment / R. Cheyz, N. Ekvilayn, R. Yakobs. Per. s angl.- М.: «Vilyams», 2001. – 704 с.
2. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент/ Л. Гэлловэй. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.; Gellovey L. Operatsionnyy menedzhment/ L. Gellovey. – SPb: Piter, 2001. – 320 s.
3. Алькема В. Г. Операційна стратегія як чинник економічної безпеки розвитку виробничого підприємства / В.Г. Алькема // Формування ринкової економіки. - 2011. - № 25. – С. 62-73.; Alkema V. H. Operatsiina stratehiia yak chynnyk ekonomichnoi bezpeky rozvytku vyrobnychoho pidpryemstva / V.H. Alkema // Formuvannia rynkovoi ekonomiky. - 2011. - № 25. – S. 62-73.
4. Омеляненко Т. В. Виробнича стратегія підприємства: монографія / Т. В. Омеляненко. - К.: КНЕУ, 2013. - 277 с.; Omelianenko T. V. Vyrobnycha stratehiia pidpryemstva: monohrafiia / T. V. Omelianenko. - К.: KNEU, 2013. - 277 s.
5. Коцко Т. А. Формування операційної стратегії енергогенеруючих підприємств України в умовах активізації загроз зовнішнього середовища / Т. А. Коцко // Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ». - 2016. - № 13. - С. 283-289.; Kotsko T. A. Formuvannia operatsiinoi stratehii enerhoheneruiuchykh pidpryemstv Ukrainy v umovakh aktyvizatsii zahroz zovnishnoho seredovyshcha / T. A. Kotsko // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «KPI». - 2016. - № 13. - S. 283-289.
6. Авдеева А.Є. Формування операційної стратегії на машинобудівному підприємстві / А.Є. Авдеева, О.М. Левченко // Тези доповідей XLV наук. конф. 19 травня 2011 р. Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 158-161.; Avdieieva A.Ie. Formuvannia operatsiinoi stratehii na mashynobudivnomu pidpryemstvi / A.Ie. Avdieieva, O.M. Levchenko // Tezy dopovidei XLV nauk. konf. 19 travnia 2011 r. Kirovohrad: KNTU, 2011. – S. 158-161.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ М. Портер. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.; Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov/ M. Porter. Per. s angl. – М.: Alpina Biznes Buks, 2005. – 454 s.
8. Карпенко Ю.В. Формування операційної стратегії підприємства на засадах концепції життєвого циклу галузі / Ю.В. Карпенко // Науковий вісник ХДУ. Економічні науки: зб. наук. праць. – Херсон: ХДУ. - №21. – 2016.- С. 103-107.; Karpenko Yu.V. Formuvannia operatsiinoi stratehii pidpryemstva na zasadakh kontseptsii zhyttievoho tsyklu haluzi / Yu.V. Karpenko // Naukovyi visnyk KhDU. Ekonomichni nauky: zb. nauk. prats. – Kherson: KhDU. - №21. – 2016.- S. 103-107.
9. Україна у цифрах 2016: Статистичний збірник. // За ред. І.Є. Вернера – К. - Державна служба статистики України, 2017. – 240 с.; Ukraina u tsyfrakh 2016: Statystychnyi zbirnyk. // Za red. I.Ie. Vernera– К. - Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2017. – 240 s.
10. Укртрансінспекція обіцяє легалізувати ринок пасажирських перевезень в Україні // Сайт УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/transport/905094>; Ukrtransinspektsiia obitsiaie lehalizuvaty

rynok pasazhyrskykh perevezen v Ukraini // Sait UNIAN [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://economics.unian.ua/transport/905094>.

11. Редзюк А. Розвиток структури та типу автобусів громадського транспорту в Україні та ЄС / А. Редзюк, Л. Крайник // Проблеми з транспортними потоками і напрямки їх розв'язання: тези доповідей. – Нац. ун-тет «Львівська політехніка», 26-28 березня 2015 р. – С. 115-116.; Redziuk A. Rozvytok struktury ta typu avtobusiv hromadskoho transportu v Ukraini ta YeS / A. Redziuk, L. Krainyk // Problemy z transportnymu potokamy i napriamy yikh rozviazannia: tezy dopovidei. – Nats. un-tet «Lvivska politekhnik», 26-28 bereznia 2015 r. – S. 115-116.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2017.

Yu. Karpenko

METHODICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF SERVICES SECTOR COMPANY'S OPERATING STRATEGY

Hard conditions of competitive struggle make Ukrainian enterprises to look for a competitive advantage in operations and have an effective operating strategy. A methodical approach to the forming of the service enterprise's operating strategy is developed in the article. It takes into account industry specific features. The main stages of forming of the automotive transport enterprises' operating strategy are analyzed. They take into consideration the stage of the industry's life cycle. The order of forming an operational strategy of an automotive transport enterprise includes the following stages: 1) analysis of the industry's life cycle's stage; 2) determination of marketing tasks; 3) the forming of operating priorities; 4) analysis of the enterprise's operational capabilities; 5) decision-making on outsourcing; 6) decision-making on operational processes and infrastructure to support them; 7) approval of the operating strategy.

The industry's analysis was conducted on such characteristics as: customer behavior, changes in goods, the nature of competitive relations, the state of production and marketing activities. We have analyzed most signs of the industry and have found that it is in the stage of maturity. Stability of sales means for the enterprise the struggle for each customer, leads to increased competition and the displacement of weaker competitors from the market. The marketing objective of an automotive transport enterprise is protecting its market share. An enterprise chooses an operational priority on the basis of established marketing objectives. It should be used in its activities for holding the market share. Operational priority «Quality and reliability of services» was proposed for automotive transport enterprises. It fully reflects the security of the trip, the timely delivery of the service, its comfort. The available operational capabilities of the enterprise and their impact on the quality and reliability of trucking services should be evaluated using the Ishikawa diagram. Further studies should be conducted for factors that may affect the company. A logical scheme of the forming and decision-making on the operational processes of the automotive transport enterprise and the infrastructure for their support has been developed. The process of decision-making on the operational processes of the automotive transport enterprise and infrastructure for their support involves the following sequence of actions: identification and analysis of the problem, setting goals, identifying alternatives, studying and evaluating alternatives, checking alternatives in practice, choosing a solution.

Key words: *operating strategy, life cycle of the industry, automotive transport enterprises, Ishikawa diagram.*

УДК 364.3-624:336.1

Sydorchuk A.

FACTOR-MODELS OF FORMATTING OF FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE SOCIAL PENSION INSURANCE

Factor-models of financial resources of the state social pension insurance are researched. The necessity of increasing the proportion of internal financial resources of the state social pension insurance is reviewed. The ways of balancing the financial resources of the state social pension insurance are proposed.

Keywords: *financial resources, social pension insurance, factor-models, balancing.*

Formulation of the problem. A practice shows worsening in the balance of financial resources of the state social insurance. It concerns the financial resources of the state pension insurance to a greater extent.

This situation was triggered by social pension policy of Ukraine. The level of increase pensions was declared did not correspond to the rates of increase of the internal financial resources of the Pension Fund of Ukraine (PFU). Corresponding growth rates of internal resources were not done due to the high level of taxation, which is confirmed by this indicator - only 65% of the wage fund in the state economy is taxed by pension insurance payments.

This resulted in a budget deficit of PFU and starting of the practice of covering its expenditures with funds of the State Budget of Ukraine. That is, the source of expenditures of PFU became external financial resources [1; 2, p. 64; 3, p. 15; 4, p. 18; 5].

Balancing of financial resources of the state social pension insurance can be achieved by increasing the number of internal payments to PFU. In order to determine the influence of individual factors on the volumes of such resources, it linear and two-factor models of correlation and regression analysis were considered.

An analysis of recent research and publications. The problem of public finances in general and the balance of financial resources of the state social pension insurance, in particular, attracts the attention of many researchers. Among Ukrainian researchers, it is worth mentioned S. Rzhovsky, V. Piskunenko, Y. Ovsienko, M. Shavarina, N. Shamanska, S. Yuriy and others.

Despite the considerable interest of economists, the question of balancing the financial resources of social pension insurance needs complete and comprehensive coverage. This is confirmed by the practice of their formation at the expense of both insurance payments and state budget funds. Which testifies to the lack of proper theoretical substantiation of the financial base of state social pension insurance and makes it impossible to develop long-term financial policy in this area. This determines an **actuality** of the article.

The aim of the publication is to consider the influence of a number of factors (the wage fund in the economy of the state, its share in GDP and the rates of taxation of insurance payments) on the effective indicator - the size of the internal financial resources of the state social pension insurance, both individually and in combination.

Results. On the basis of the correlation and regression analysis methods, we investigated the relationship between the factor indicator - the labor payroll fund in the economy (I1) - and the resulting indicator - the size of the internal financial resources of the state social pension insurance (I2). The main task of using these methods was:

- (a) to analyze the statistical data;
- (b) to detect the relationship between the indicators (I1)-(I2) we have investigated the

form of a certain mathematical formula and the estimate of the correlation coefficient in this relationship.[6, p. 59; 7, p. 78]

In the research, we observe a straightforward form of communication that characterizes the change in the average level of (I2)^y depending on the change in the factor's characteristic (I1)^x.

In this case, such a regression equation will characterize the change in the average level of the internal financial resources of the state social pension insurance (y) from the change in the payroll fund (x).

In addition, it will determine the mathematical expectation of group mean values of (I2, y) under the influence of different values of (I1, x).

In the case of a linear form of communication, the resultantly indicate (I2) varies evenly under the influence of the factor (I1). This form of communication is expressed by the equation (1):

$$y_x = a_0 + a_1 x \quad (1)$$

where y_x the equalized average value of the resultant indicator (I2);

x - The value of the factor indicator (I1);

a_0 and a_1 - parameters of the equation;

a_0 - The value y at which $x = 0$;

a_1 - The coefficient of regression [8, p. 212].

The coefficient of regression a_1 shows how much the resultant sign changes y when the factor sign is changed to one. If a_1 here is a positive sign, then the connection in the studied set is straight, if the negative - then the connection is inverse.

Parameters of the equation of communication are determined by the method of least squares of a compound and unbundled system of two equations with two unknowns:

$$\begin{aligned} \sum y &= na + a_1 \sum x, \\ \sum yx &= a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{aligned} \quad (2)$$

where n is the number of members in each of the two comparative rows;

$\sum x$ - a sum of values of factor indicator;

$\sum x^2$ - a sum of squares of values of factor indicator;

$\sum y$ - the sum of the values of the resultant indicator;

$\sum yx$ - the sum of products of the values of the factor indicator on the value of the resultant indicator.

Having solved this system of equations, we obtain the following parameter values:

$$a_0 = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} ; \quad (3)$$

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} . \quad (4)$$

Calculating the actual amounts of all the above amounts and substituting them in the formulas above, we find the parameters of the equation y_x (1).

Constantly substituting in this equation the value of the factor indicator, we obtain the aligned values of the resultant indicator, which will show what theoretically should be the average size of the internal financial resources of social pension insurance (in other equal terms).

Aligned (theoretical) values (with rounding to tens of hundreds) indicate the correctness of the selected parameters of the equation - equality $\sum y$ and $\sum y_x$. The verification of the correctness of the parameters of the researched equation is carried out in the last column of each of the tables in our study.

Consider the calculation of the parameters of the linear equation of relation between the labor payroll fund in the country's economy and the internal resources of the state social pension insurance according to the data of 2002-2016 [5; 9:10] (Table 1).

Then the desired linear regression equation between the size of the payroll and the volume of the internal financial resources of social pension insurance will look like this:

$$y = 3,938 + 0,203x$$

Table 1

Results of calculations (1)

Year	The labor payroll fund in the economy, billion UAH (x) (I1)	The size of the internal financial resources of the state social pension insurance (y) (I2)	x^2	$x * y$	y^2	Audit $y_x = 3,938 + 0,203x$
2002	103,12	19,78	10633,73	2039,14	391,05	24,91
2003	122,19	22,71	14930,40	2775,26	515,88	28,79
2004	157,45	33,11	24790,50	5212,66	1096,06	35,96
2005	216,60	43,58	46915,56	9440,48	1899,64	47,99
2006	268,63	51,58	72162,08	13855,19	2660,19	58,57
2007	355,15	71,97	126131,52	25560,04	5179,72	76,17
2008	465,49	101,95	216680,94	47456,66	10393,93	98,61
2009	444,92	111,41	197953,81	49568,54	12412,19	94,42
2010	537,88	124,82	289314,89	67138,28	15580,03	113,33
2011	634,11	150,21	402095,49	95250,21	22563,04	132,90
2012	732,44	163,63	536468,35	119848,51	26774,78	152,90
2013	759,79	168,62	577280,84	128115,10	28432,70	158,46
2014	734,74	166,93	539842,87	122650,42	27865,62	153,37
2015	777,52	172,46	604537,35	134090,95	29742,45	162,07
2016	837,25	109,9	700987,56	92013,78	12078,01	174,22
Total	7147,27	1512,66	4360725,90	915015,22	197585,3	1512,66
Average	476,49	100,84				

Consequently, with an increase in the payroll fund in the economy by 1 billion UAH the volume of the internal financial resources of the state social pension insurance grew by 0.203 billion UAH.

For the economic interpretation of the linear relationships between the two-factor, we use the elasticity coefficients calculated on the basis of regression equations, which show how much percentage of the resultant indicator y_x will change when the factor indicator changes by 1%.

For linear dependence, the coefficient of elasticity is determined by the following formula:

$$\varepsilon = a_1 \frac{\bar{x}}{\bar{y}} \quad (5)$$

where ε - the coefficient of elasticity;

\bar{x} - average value of factor indicator;

\bar{y} - average value of the resultant indicator.

On the basis of data in Table 1, we will define the elasticity coefficient, which is equal to:

$$\varepsilon = 0,203 \frac{476,49}{100,84} = 0,96$$

The value we get is interpreted as follows. With an increase in the payroll fund in the economy by 1%, the volume of internal financial resources of the social pension insurance will increase by 0,96%.

Also, we examined the influence of the factor of the share of the payroll fund in GDP on the sizes of internal financial resources of the state social pension insurance. For this, we used the formulas (1)-(4).

Consider the calculation of the parameters of the linear equation of relation between the size of the labor payroll fund in the country's economy and the internal resources of the state social pension insurance according to the data of 2002-2016 [5; 9:10] (Table 2).

Table 2

Results of calculations (2)

Year	The share of the payroll fund in GDP, billion UAH (x) (I1)	The size of the internal financial resources of the state social pension insurance (y) (I2)	x^2	$x * y$	y^2	Audit $y_x = 192,23 - 1,953 x$
2002	45,67	19,78	2085,29	903,25	391,25	103,03
2003	45,71	22,71	2089,04	1037,98	515,74	102,95
2004	45,62	33,11	2081,46	1510,58	1096,27	103,11
2005	49,07	43,58	2407,37	2138,25	1899,22	96,39
2006	49,37	51,58	2437,1	2546,35	2660,5	95,8
2007	49,81	71,97	2481,44	3585,11	5179,68	94,92
2008	49,01	101,95	2401,59	4996,16	10393,8	96,5
2009	44,9	111,41	2016,01	5002,31	12412,19	104,52
2010	48	124,82	2304	5991,36	15580,03	98,47
2011	47	150,21	2209	7059,87	22563,04	100,42
2012	50,2	163,63	2520,04	8214,23	26774,78	94,17
2013	49,9	168,62	2490,01	8414,14	28432,7	94,76

2014	46,3	166,93	2143,69	7728,86	27865,63	101,79
2015	39,1	172,46	1528,81	6743,19	29742,45	115,85
2016	42,1	109,9	1772,41	4626,79	12078,01	109,99
Total	701,76	1512,66	32967,25	70498,43	197585,29	1512,66
Average	46,78	100,84				

The equation searched by us is linear regression equation between the share of the payroll fund in GDP and the size of the internal financial resources of the social pension insurance. This is will look like this:

$$y = 192,23 - 1,953x$$

So, with a change in the share of the payroll fund in the economy by 1 billion UAH the size of the internal financial resources of the state social pension insurance reduced by 1.953 billion UAH.

On the basis of data in Table 2, we will define the elasticity coefficient, which is equal to:

$$\varepsilon = -1,953 \frac{46,78}{100,84} = -0,91$$

The value we get is interpreted as follows. With a change in the share of the payroll fund in the economy by 1%, the volume of internal financial resources of the social pension insurance will decrease by 0,91%.

At first view, this paradoxical conclusion is due to a has decreased in the rate of united social fee since 2016 in Ukraine. Therefore, despite the increase in the size of the payroll fund in the economy, at the expense of a reduction in the rate of this fee, the size of the internal financial resources of state social pension insurance has decreased.

As result, we examined the influence of the factor of the rate of united social fee on the sizes of internal financial resources of the state social pension insurance. Also, for this, we used the formulas (1)-(4).

Consider the calculation of parameters of the linear equation of relation between the rate of the united social fee and the internal resources of the state social pension insurance according to the data of 2002-2016 [5; 9:10] (Table 3).

Table 3

Results of calculations (3)

Year	The rate of the united social fee, billion UAH (x) (I1)	The size of the internal financial resources of the state social pension insurance (y) (I2)	x^2	$x * y$	y^2	Audit $y_x = 128,959 - 0,866x$
2002	33,2	19,78	1102,24	656,7	931,25	100,2
2003	33,2	22,71	1102,24	753,97	515,74	100,2
2004	33,2	33,11	1102,24	1099,25	1096,27	100,2
2005	33,2	43,58	1102,24	1446,86	1899,22	100,2
2006	33,2	51,58	1102,24	1712,46	2660,5	100,2
2007	33,2	71,97	1102,24	2389,4	5179,68	100,2

2008	33,2	101,95	1102,24	3384,74	10393,8	100,2
2009	33,2	111,41	1102,24	3698,81	12412,19	100,2
2010	33,2	124,82	1102,24	4144,02	15580,03	100,2
2011	33,2	150,21	1102,24	4986,97	22563,04	100,2
2012	33,2	163,63	1102,24	5432,52	26774,78	100,2
2013	33,2	168,62	1102,24	5598,18	28432,7	100,2
2014	33,2	166,93	1102,24	5542,08	27865,63	100,2
2015	33,2	172,46	1102,24	5725,67	29742,45	100,2
2016	22	109,9	484	2417,8	12078,01	109,9
Total	701,76	1512,66	15915,36	48989,43	197585,29	1512,66
Average	32,45	100,84				

Consequently, with a decrease in the rate of the united social fee by 1% the size of internal financial resources of the state social pension insurance also decreased by 0.866 billion UAH.

On the basis of data in Table 3, we will define the elasticity coefficient, which is equal to:

$$\varepsilon = -0,866 \frac{32,45}{100,84} = -0,28$$

The value we get is interpreted as follows. With a change in the rate of the united social fee by 1%, the volume of internal financial resources of social insurance will decrease by 0,28%.

On the basis of the above correlation communication models, we will summarize the results of the influence of factor indicators on the resultant indicator in table 4.

Table 4

Influencing of factors of the payroll fund in the economy, its share of GDP and the rate of the united social fee on the size of internal financial resources of the state social pension insurance

Model s	Factor indicators	Influencing of factors	
1	The payroll fund in the economy	1 billion UAH	0,203 billion UAH
		1%	0,96%
2	The share of payroll fund in the economy in GDP	1 billion UAH	-1,95 billion UAH
		1%	-0,91%
3	The rate of the united social fee	1 billion UAH	-0,87 billion UAH
		1%	-0,28%

Comparing the data of tables 1-3 with each other, we can see that the factor of the share of the payroll fund in the economy has a stronger negative effect on the change in the size of the internal resources of the state social pension insurance than the factor of the rate of united social fee. Among the factors considered by us, only the factor of the size of the payroll fund in the economy carried out a positive effect on the resultant indicator.

Conclusions. Improving the balance of state social pension insurance in Ukraine can be achieved by:

(a) increasing the size of its internal financial resources. The only reserve is the payroll fund in the economy;

(b) does not change the united social fee in Ukraine.

In our case, the result indicator (I2) can be affected not one, but several factors, between which there are complex interconnections, so their influence is complex and can not be considered as a simple set of isolated effects. The multi-factor correlation-regression analysis allows estimating the degree of influence on the researched result indicator (I2) of each of the factors introduced in the model with a fixed on the average of other factors. The study of the multi-factor correlation-regression models proposed by us opens the prospects for future research in this area of financial science.

Список використаної літератури

1. Вінер М. Актуальний аналіз реформування пенсійної системи / М. Вінер // Аналіз наслідків запровадження нового пенсійного законодавства» [Електронний ресурс] : матер. семінару. – Київ, 2000. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. – Назва з титул. екрану ; Viner M. Aktualnyi analiz reformuvannia pensiinoi systemy / M. Viner // Analiz naslidkiv zaprovadzhennia novoho pensiinoho zakonodavstva» [Elektronnyi resurs] : mater. seminaru. – Kyiv, 2000. – 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM) : kolor. – Nazva z tytul. ekranu
2. Ржевський С. Математичні моделі перспективної солідарної системи пенсійного забезпечення / С. Ржевський, Г. Верещагіна // Економіка України. –1999. – № 4. – С. 61–66 ; Rzhevskiy S. Matematychni modeli perspektyvnoi solidarnoi systemy pensiinoho zabezpechennia / S. Rzhevskiy, H. Vereshchahina // Ekonomika Ukrainy. –1999. – № 4. – S. 61–66
3. Піскуненко В. Моделювання пенсійного забезпечення в Україні / В. Піскуненко // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 12–16 ; Piskunenko V. Modeliuvannia pensiinoho zabezpechennia v Ukraini / V. Piskunenko // Ekonomist. – 2003. – № 4. – S. 12–16
4. Пути реформирования пенсионной системы / Ю. В. Овсиенко, Е. М. Олевская, В. П. Русаков, Н. Н. Сухова // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. Вып. № 4. – С. 5–22 ; Puti reformirovaniya pensionnoy sistemy / Yu. V. Ovsienko, Ye. M. Olevskaya, V. P. Rusakov, N. N. Sukhova // Ekonomika i matematicheskie metody. – 1998. – Т. 34. Выр. № 4. – S. 5–22
5. Бюджет Пенсійного фонду України за період 2002-2016 рр. [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua> ; Biudzheth Pensiinoho fondu Ukrainy za period 2002-2016 rr. [Elektronnyi resurs] // Pensiinyi fond Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.pfu.gov.ua>
6. Статистика підприємництва : навч. посіб. / за ред. П. Г. Вашківа, В. П. Сторожука. – Київ : Слобожанщина, 1999. – 660 с. ; Statystyka pidpryiemnytstva : navch. posib. / za red. P. H. Vashkiva, V. P. Storozhuka. – Kyiv : Slobozhanshchyna, 1999. – 660 s.
7. Общая теория статистики. Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности / под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. – Москва : Финансы и статистика, 1995. – 296 с. ; Obshchaya teoriya statistiki. Statisticheskaya metodologiya v izuchenii kommercheskoy deyatelnosti / pod red. A. A. Spirina, O. E. Bashinoy. – Moskva : Finansy i statistika, 1995. – 296 s.
8. Кулинич О. І. Теорія статистики : підруч. / О. І. Кулинич. – Київ : Вища школа, 1992. – 135 с. ; Kulynych O. I. Teoriia statystyky : pidruch. / O. I. Kulynych. – Kyiv : Vyshcha shkola, 1992. – 135 s.
9. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах [Електронний ресурс] / Міністерство праці та

соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – Київ, 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. – Назва з титул. екрану ; Zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia ta pensiine zabezpechennia u tsyfrakh i faktakh [Elektronnyi resurs] / Ministerstvo pratsi ta sotsialnoi polityky Ukrainy, Pensiyni fond Ukrainy. – Kyiv, 2006. – 1 elektron. opt. dysk (CD-ROM) : kolor. – Nazva z tytuł. ekranu

10. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> ; Valovyi vnutrishnii produkt [Elektronnyi resurs] // Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 21.09.2017.

А.А. Сидорчук

ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті досліджено одно факторні моделі формування фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування. Факторними індикаторами стали показники фонду оплати праці в економіці, питома вага фонду оплати праці в економіці у ВВП та ставка єдиного соціального внеску. Результативним показником визначено обсяг внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування за період 2002-2016 рр.

Встановлено, що за незмінності інших умов найбільше на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування впливає обсяг фонду оплати праці в економіці країни: його збільшення на 1% приводить до зростання таких ресурсів на 0,96%. Решту два факторні індикатори упродовж досліджуваного періоду чинили негативний вплив на результативний показник, а саме зміна питомої ваги фонду оплати праці у ВВП на 1% скорочувала обсяги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування на 0,91%, зміна ставки єдиного соціального внеску у бік скорочення на 1% зумовлює відповідне скорочення результативного показника на 0,28%

Запропоновано шляхи підвищення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального пенсійного страхування в Україні. Такими шляхами визначено збільшення питомої ваги оплати праці у ВВП та не скорочення ставки єдиного соціального внеску.

Ключові слова: фінансові ресурси, державне соціальне пенсійне страхування, факторні моделі, збалансованість.

УДК 339.564

Дячек В. В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНИХ АГЕНТСТВ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ОБ'ЄДНАННЯ ЗУСИЛЬ КІЛЬКОХ ПІДПРИЄМСТВ АБО ЇХ АСОЦІАЦІЙ

У статті розглянуто механізм функціонування експортного кредитного агентства (ЕКА), проаналізовані основні моделі експортного фінансування та наведені переваги та недоліки ЕКА порівняно з іншими кредитними інститутами.

В даній дослідницькій роботі розглянуто світовий досвід страхування експортних кредитів й визначено варіанти подальшого розвитку експортного кредитування та супутніх послуг в Україні. Автором запропоновано створення ЕКА на базі асоціації або декількох асоціацій підприємств України.

Ключові слова: асоціації підприємств, експортне кредитне агентство, моделі експортного фінансування, міжнародне кредитування, страхування експортних кредитів.

Постановка проблеми. Українські підприємства із набуттям незалежності України та встановлення принципів вільного ринку здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на даний момент експорт товарів та послуг робить вагомий внесок у створення ВВП країни. Однак протягом останніх трьох років спостерігається негативна тенденція до зменшення обсягів експорту українських товарів та послуг. Однією з головних причин, що негативно впливає на подібну динаміку є недостатність дієвих механізмів державної підтримки фінансування і страхування експортних кредитів вітчизняних підприємств [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі експортних кредитних агентств присвячена значна кількість праць українських авторів – Я.Белінської, Є.О.Бойко, М.С.Клапківа, Л. Б.Колінець, А.І.Кредісова, Г.В.Чернової, О. Ф.Філонюка та інших. Віддаючи належне існуючим науковим дослідженням, слід зауважити, що страхування експортних кредитів є перспективним для подальших наукових пошуків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Так, подальшого дослідження потребують аспекти проблеми, пов'язані із забезпеченням діяльності спеціалізованих установ зі сприяння розвитку експорту.

Метою статті визначення шляхів створення експортних кредитних агентств, які можливо впровадити в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день практично для будь-якої країни розширення національного експорту є одним з найважливіших завдань. В умовах глобалізації, конкуренція світових виробників за нові й існуючі ринки все більше загострюється, що призводить до усвідомлення необхідності підтримки національних експортерів з боку держави.

Світовий досвід показує, що держава може здійснювати підтримку експортерів декількома способами, одним з них є широке поширення фінансової підтримки, що реалізовується через спеціалізовані експортні кредитні агентства і аналогічні їм по виконуваних завданнях структури.

Експортне кредитне агентство (ЕКА) – це державний або квазідержавний фінансовий інститут, який сприяє розвитку зовнішньої торгівлі. ЕКА виступає своєрідним фінансовим посередником між компанією-продавцем і компанією-покупцем, надаючи фінансування у вигляді прямих позик, інвестицій, кредитних гарантій і / або страховок під гарантії держави [4].

Фінансування, що пропонує ЕКА може бути двох видів: короткострокове і довгострокове (в деяких країнах термін позики може становити до 15 років), і зазвичай покриває від 85% до 100% вартості угоди.

Умови контрактів на надання фінансування від ЕКА, а також відсоткові ставки за позиками мають індивідуальний характер, оскільки для кожної угоди вони розраховуються окремо, спираючись на якісний і кількісний аналіз ризиків, а також на результат маркетингового дослідження компаній продавця і покупця.

Можна виділити дві основні моделі експортного фінансування із залученням експортно-кредитного агентства:

- а) пряме надання позики;

б) надання фінансових гарантій.

Пряме надання позики застосовується в ситуації, коли компанії для реалізації певного проекту потрібне придбання обладнання за кордоном, але існує нестача коштів для його оплати, і їй необхідно залучити додаткове фінансування. На момент переговорів щодо укладення договору, постачальник або покупець може звернутися до ЕКА, яке функціонує в його країні, із запитом на надання фінансування для закупівлі обладнання. Після цього покупець обладнання укладає контракт про надання позики з кредитно-експортною агенцією, яка виплачує гроші постачальнику товару згідно з умовами договору. Далі покупець повертає гроші ЕКА відповідно до умов контракту про надання позики (рис. 1).

Розглянемо аналогічну ситуації із купівлею обладнання, тільки в цьому випадку ЕКА надає не пряму позику, а фінансові гарантії, і вже не імпортеру, а місцевій фінансовій інституції (банку, наприклад), яка фінансує придбання обладнання.

Застосування фінансових гарантій сприяє зниженню ризиків для банку, який надає фінансування, а також допомагає одержувачу фінансування укласти договір з банком на більш вигідних умовах. Гроші покупець повертає безпосередньо банку, який надав фінансування. Таким чином, на відміну від першої моделі, ЕКА виступає не прямим кредитором, а гарантом угоди (рис. 2).

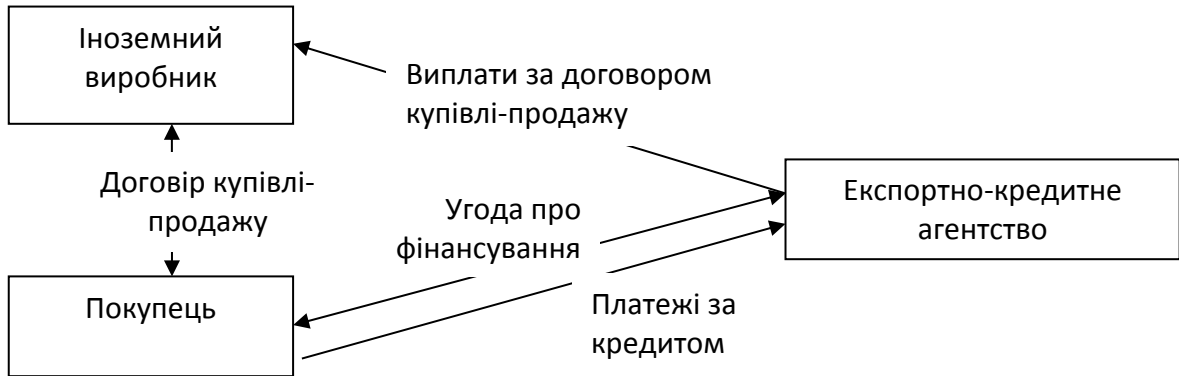


Рис. 1. Схема залучення коштів за допомогою ЕКА за кредитною програмою [4]

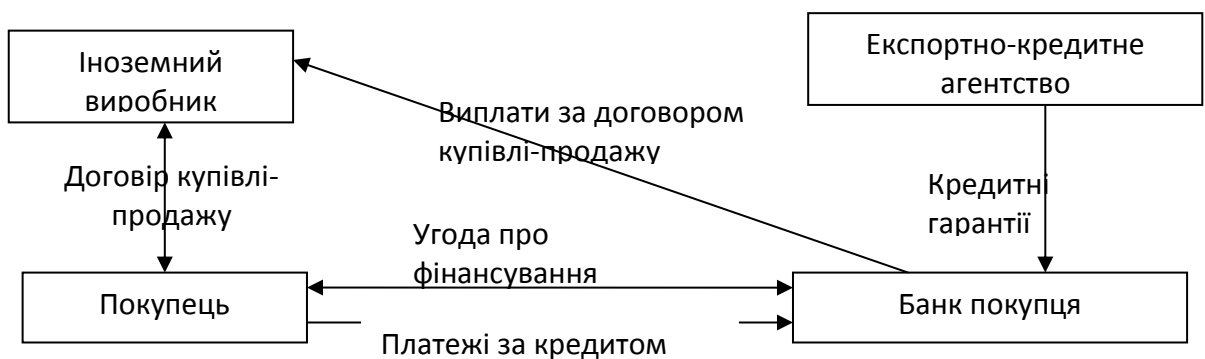


Рис. 2. Схема залучення коштів за допомогою ЕКА під його гарантію [4]

Залучення фінансування для експорту через ЕКА є вигідним не тільки для великих корпорацій, а й для компаній сектора малого і середнього бізнесу. Водночас, на ряду з перевагами існують також і певні недоліки в даному фінансовому інструменті (табл. 1) [5, с. 24].

Таблиця 1

Переваги та недоліки фінансування під гарантії експортних агентств

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – можливість отримання середньо- та довгострокового фінансування імпорту обладнання (період користування – до 10 років); – можливість отримання пільгового періоду до 6 місяців; – зменшена вартість фінансування порівняно з послугами банків; – сприяння довгостроковому розвитку підприємства; – сприяння підвищенню конкурентоспроможності; – розширення кола потенційних партнерів; – можливість оптимізувати фінансові потоки за рахунок заздалегідь узгодженого графіку платежів; – формування міжнародної кредитної історії. 	<ul style="list-style-type: none"> – тривалий термін ухвалення рішення про кредитування (2-6 місяців); – складність процедури оформлення угоди; – більший час для проведення експертизи та узгодження документації для кінцевого позичальника (імпортера); – можливість кредитування проектів із високою вартістю (на думку експертів – більш як 1 млн. дол.); – участь позичальника у вартості контракту (не менш ніж 15% власного капіталу); – можливість переходу відповідальності перед західним банком до імпортера, якщо банк імпортера не в змозі погасити свої зобов'язання.

У світовій практиці страхування експортних кредитів і інвестицій є одним із засобів експортного виробництва і розширення експорту, який відповідає нормам СОТ і використовується всіма країнами ОЕСР.

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн можна виділити 3 основні групи учасників-страховиків:

1. Державні агентства (або напівдержавні компанії, або компанії, уповноважені державою), що займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від імені держави.

2. Приватні страховики, які займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від свого імені:

–страхові компанії, що входять в міжнародні групи страховиків експортних кредитів;

–дрібні національні страховики, які займаються страхуванням експортних кредитів.

3. Міжнародні об'єднання страховиків експортних кредитів, що не займаються самим страхуванням, однак роблять великий вплив на весь ринок страхування експортних кредитів[1, с. 51].

Страхування експортних кредитів на рівні держави в країнах ЄС, США та Японії реалізується наступними організаціями: в Великобританії – Департамент страхування експортних кредитів (Export Credits Guarantee Department, ECGD), в Німеччині – Консорціум, що складається з приватних компаній Euler Hermes Kreditversicherungs AG (EH Germany) та Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PWC), у Франції – приватна страхова компанія Coface, в Іспанії – напівдержавна страхова компанія CESCE, в США – Експортно-імпортний банк (US EXIMBANK), в Японії – Державне агентство NEXI.

Страховання експортних кредитів на приватному ринку страхування з'явилося практично одночасно з державним. Однак в силу того, що здійснення даного виду страхування безпосередньо залежить від фінансового потенціалу самих страховиків, страхування експортних кредитів набуло поширення на приватному ринку страхування лише в 60-х роках ХХ ст. Зараз провідними гравцями світового ринку приватного страхування експортних кредитів є компанії «великої трійки», до яких відносяться групи компаній Euler Hermes (34,7% світового ринку), Atradius (24,8%) і Soface (18,1%). Кожна з груп об'єднує велику кількість страхових компаній по всьому світу, що дозволяє називати їх міжнародними страховими групами [5, с. 24].

Щодо третьої групи страховиків експортних кредитів – міжнародних об'єднань, вони почали утворюватися в 30-ті роки ХХ ст. Головною метою таких об'єднань є вироблення узгоджених умов страхування експортних кредитів по всьому світі, обмін інформацією та експертними знаннями, консультування своїх членів з питань страхування експортних кредитів. Найбільш значними з них є Бернський союз, Празький клуб і Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій.

Україна на відміну від всіх головних торгових конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної та Східної Європи) не має власної системи страхування та гарантування експортних кредитів, внаслідок чого в країні відсутнє стимулювання експорту високотехнологічної продукції і послуг на умовах відстрочки платежів. Це робить продукцію вітчизняних виробників неконкурентоспроможною на світових ринках і в міжнародних тендерах і не дає можливості банкам і підприємствам експортувати українську продукцію з відстрочкою оплати шляхом товарного кредитування [8].

У сучасних умовах за відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, майже немає: будь-які доступні фінансові інструменти мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування.

Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, через що українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон. Створення ефективного діючого ЕКА набуває все більшої актуальності для ефективної реалізації експортного потенціалу України.

З початку 90-х років в Україні відбувається створення нормативно-правової бази, на основі якої повинна формуватися стратегія страхування експортних кредитів. Наприкінці 2011 року був зроблений перший вагомий крок у цьому напрямі. Верховна Рада України прийняла за основу законопроект № 9373 від 1 листопада 2011 р., ініційований Кабінетом міністрів України, про державну фінансову підтримку експортної діяльності [6]. Згідно з проектом закону, передбачається створення державою в особі Кабінету міністрів України державної фінансової установи – Експортно-кредитного агентства з метою впровадження сучасних фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках шляхом надання підтримки українським експортерам під час їх участі у міжнародних тендерах та захисту українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [10].

Існує два найбільш доцільних варіанти подальшого розвитку подій – створення ЕКА за допомогою державної підтримки або надання ініціативи приватному сектору. Однак одне українське підприємство чи фінансово-промислова група не спроможна здійснювати фінансову підтримку зовнішньоекономічної діяльності всіх експортерів

країни. В наслідок чого виникає необхідність об'єднання зусиль декількох підприємств і створення окремих асоціацій виробників.

Асоціація є добровільним об'єднанням фізичних і (або) юридичних осіб з метою взаємного співробітництва при збереженні самостійності і незалежності членів, що входять до об'єднання.

Об'єднанню підприємств, а саме асоціації, як правило, притаманні такі функції:

– виконання завдань, визначених договором, статутом, актом про створення об'єднання (експортного кредитного агентства);

– вирішення спільних для групи підприємств питань, зокрема, питань зовнішньоекономічного розвитку та розвитку експортного потенціалу країни чи певної галузі діяльності;

– проведення спільної для галузі науково-технічної політики (поліпшення якості продукції, підвищення технічного рівня виробництва, ефективне використання потужностей тощо);

– координаційні;

– захист прав та, насамперед, представлення інтересів об'єднання підприємств чи їх асоціації [3, с. 8].

Завдяки таким своїм властивостям асоціація експортерів в тому чи іншому вигляді може виконувати функції ЕКА, а саме:

1. Асоціація та її члени мають достатню експертизу для оцінки фінансових ризиків та виробничих можливостей при наданні гарантій та видачі кредитів.

2. Експортер є членом асоціації та може більш тісно співпрацювати із ЕКА асоціації, завдяки чому знижується рівень невизначеності та збільшується інформаційний обмін щодо платоспроможності імпортера.

3. Фінансові гарантії можуть надаватися імпортерів на комплекс товарів та послуг.

4. Асоціація об'єднує інтереси експортерів і за рахунок масштабу може ефективно представляти ці інтереси в міжнародних інституціях, отримуючи синергетичний ефект від своєї діяльності.

Створення в Україні Експортного кредитного агентства вплине не лише на фінансування і страхування експорту, що в свою чергу допоможе підприємствам-експортерам збільшувати обсяги експорту, але це призведе до покращення соціально-економічного становища країни в цілому.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна зробити висновок, що важливу роль у подальшому розвитку експортної діяльності українських підприємств відіграє фінансова допомога відповідних інститутів. З дослідження витікає, що експортне кредитне агентство може бути створено державою та приватним сектором. В Україні не має достатньо могутнього, фінансово суб'єкта приватного підприємництва, тому авторами пропонується створення експортного кредитного агентства асоціацією експортерів, які зацікавлені в цьому. Це агентство буде мати переваги завдяки наявності експертизи та знань про товар, купівля якого кредитується, і ринок, на який просувається даний товар.

Асоціації характеризуються силою і здатністю пристосовуватися до змін, чіткою сегментацією інтересів, тенденцією до індивідуального авторитету, децентралізованим управлінням, швидкою та гнучкою реакцією на економічні проблеми і все зростаючі вимоги світового ринку.

Недоліками такого підходу є те, що державні агентства-конкуренти, в тому числі й закордонні, будуть мати більшу матеріальну та фінансову підтримку. Тому відкидати державну підтримку експортних кредитних агентств непродумано, раціональним є передача ініціативи створення асоціаціям, які б діяли сумісно з

державними інституціями та в рамках державної політики.

Позитивні наслідки заснування ЕКА на базі асоціації для країни бути наступні:

- створення сприятливих умов для подальшого розвитку приватного підприємництва;
- сприяння розвитку економіки України, її інтегрування у світову господарську систему, встановлення торговельно-економічних і науково-технічних зв'язків підприємців України з підприємцями інших країн;
- сприяння широкому залученню в країну іноземних інвестицій для створення нових, технічного переозброєння і модернізації діючих виробництв, які забезпечують випуск готової конкурентоспроможної продукції;
- представлення інтересів і захисту прав суб'єктів підприємництва членів асоціації;
- формування цілісної системи ринкової інфраструктури.

Список використаної літератури

1. Бойко Є.О. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту / Є.О. Бойко // Національне господарство України : теорія та практика управління: зб. наук. праць – Київ : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2010. – С. 49-56; Boiko Ye. O. Eksportne kredytnе ahentstvo, yak skladova derzhavnoho upravlinnia v pidvyshchenni eksportu / Ye. O. Boiko // Natsionalne hospodarstvo Ukrainy : teoriia ta praktyka upravlinnia : zb. nauk. prats – Kyiv : Rada po vuvchenniu produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2010. – S. 49-56

2. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – №1. – С. 11–19; Diachek V. V. Zovnishnia torhivlia tovaramy pidpriemstv Ukrainy: statystychnyi ohliad ta mozhlyvi shliakhy rozvytku / V. V. Diachek // Biznes Inform. – 2012. – № 1. – С. 11–19

3. Камалетдинов У. М. Методическое пособие по созданию региональных и отраслевых ассоциаций экспортеров в Узбекистане / У. М. Камалетдинов. – Ташкент : Принт-Медиа, 2009. – 69 с.; Kamaletdynov U. M. Methodycheskoe posobyе po sozdaniyu rehyonalnykh y otraslevykh assotsyatsyi eksporterov v Uzbekystane / U. M. Kamaletdynov. – Tashkent : Prynt-Medya, 2009. – 69 s.

4. Ломійчук В. Експортно-кредитні агентства. Чому вони важливі для України [Електронний ресурс] / В. Ломійчук // Українська правда. – 2015. – 21 апр. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/04/21/7033079/>; Lomiichuk V. Eksportno-kredytni ahentstva. Chomu vony vazhlyvi dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / V. Lomiichuk // Ukrainaska pravda. – 2015. – 21 apr. – Rezhym dostupu : <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/04/21/7033079/>

5. Ляхова О. О. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. О. Ляхова, С. В. Урванцева // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 1-2(2). - С. 23-26; Liakhova O. O. Eksportni kredytni ahentstva yak efektyvnyi instrument finansovoho stymuliuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti / O. O. Liakhova, S. V. Urvantseva // Ekonomichnyi chasopys-KhKhI. - 2015. - № 1-2(2). - S. 23-26

6. Про державну фінансову підтримку експортної діяльності [Електронний ресурс]: Проект Закону України від 31.10.2011 р. N 9373. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF78D00I.html; Pro derzhavnu finansovu pidtrymku eksportnoi diialnosti [Elektronnyi resurs] : Proekt Zakonu Ukrainy vid 31.10.2011 r. N 9373. – Rezhym dostupu :

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF78D00I.html

7. Софіщенко І. Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І. Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 52–57; Sofishchenko I. Ya. Problemy instytutsionalizatsii derzhavnoho spryanniya eksportu / I. Ya. Sofishchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 10. – S. 52–57

8. Ткаченко К. Страхование экспортных кредитов: международный опыт [Электронный ресурс] / К. Ткаченко. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>; Tkachenko K. Strakhovanie eksportnykh kreditov: mezhdunarodnyu opyt [Elektronnyu resurs] / K. Tkachenko. – Rezhim dostupa : <http://forinsurer.com/public/11/07/05/4364>

9. Філонюк О. Страхування експортних кредитів можливе і без створення державної страхової компанії [Електронний ресурс] / О. Філонюк. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>; Filoniuk O. Strakhuvannya eksportnykh kredytiv mozhlyve i bez stvorennia derzhavnoi strakhovoi kompanii [Elektronnyi resurs] / O. Filoniuk. – Rezhym dostupu : <https://www.rbc.ua/ukr/news/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>

10. Ярошенко С. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні [Електронний ресурс] / С. Ярошенко. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/832>; Yaroshenko S. Rozvytok torhovoho finansuvannia: neobkhdnist stvorennia eksportnoho kredytnoho ahentstva v Ukraini [Elektronnyi resurs] / S. Yaroshenko. – Rezhym dostupu : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/832>

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

Dyachek V. V.

PROSPECTS OF EXPORT AGENCIES IN UKRAINE BY BRINGING TOGETHER SEVERAL COMPANIES OR THEIR ASSOCIATIONS

The author describes the function mechanism of export credit agency (ECA), investigates the basic models of export financing and presents advantages and disadvantages of ECA compared with other credit institutions. Direct loans and providing financial guarantees are the basic models of export financing. It was considered the schemes and specifics of functioning of these models.

The world experience of export credit insurance has been reviewed in this study. The main three groups of insurers in developed countries are described and compared: government agencies (act on behalf of state), private insurers (act on its own behalf) and international associations (actually don't insure export credits, just affect the market).

The options for the further development concerning the establishment of export credit agency in Ukraine is identified through experience in developed countries. It was researched the regulatory framework as a base of formation of insurance strategy in Ukraine. Based on this the author suggests a creation of the ECA on the basis of the association of several producers or enterprises in Ukraine.

The association is a group of individuals or legal entities which works together for a particular purpose and the members keep their independence. The reason of the creation of association is inability one company or one financial and industrial group to provide financial support for foreign economic activities of all exporters. The association could perform the next functions as ECA: assessment financial risk and production opportunities for providing loans and guarantees; cooperation of exporters and increase of information

exchange about importer's solvency; financial guarantees could be provided to an importer for a complex of goods and services; represent interests of participants in international institutions.

As a conclusion advantages and disadvantages of the associations are given by the author. On the one hand the associations are flexible with external environment, have clear segmentation interests and decentralized management. On the other hand state agencies, including foreign ones, could have bigger financial support. In this regard the associations could lose competition with them so it is inappropriate to reject state support to ECA. It is rationally to create the associations as part of state policy.

In Ukraine creation of the export credit agency could affect not only the financing and insurance of export which could help exporting companies to increase volumes of export, but it could lead to an improvement in economic and social sphere as well as in the whole country.

Keywords: *business associations, export credit agency, export credit insurance, lending, models of export financing.*

УДК 330.341.1(477)

Т.І. Ніколенко

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Ключові слова: *глобальна конкурентоспроможність, міжрегіональне співробітництво, національна інноваційна система, інновації, інноваційний процес, інноваційна стратегія, високотехнологічна продукція, наукові кадри, ВВП.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства відбувається під активним впливом науково-технічного прогресу, що призводить до формування економік нового типу і до постійного загострення конкуренції основою чого виступає створення національних інноваційних систем та інтенсифікація міжрегіонального співробітництва, що забезпечує країнам якісне економічне зростання, сприяє підвищенню їх міжнародної конкурентоспроможності і дозволяє займати гідне місце у світовому співтоваристві.

У зв'язку з бурхливим розвитком євроінтеграційних процесів України та прагненням увійти до кола економічно і технологічно розвинених країн, однією з найголовніших економічних проблем сьогодення є проблема досягнення світового рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки через формування власної інноваційно-інвестиційної моделі на основі розвитку національної інноваційної системи та активного міжрегіонального співробітництва.

Нині соціально-економічний розвиток України, як і усіх інших країн, що пережили перехідний період, характеризується відсутністю системного підходу у формуванні цілісної національної інноваційної системи, що проявляється у низькому рівні застосування інновацій, як одного з головних чинників підвищення конкурентоспроможності країни і слугують прискоренню, перманентності інноваційного процесу та розвитку, ефективності функціонування інноваційної системи.

Аналіз основних наукових досліджень. Серед фундаментальних досліджень присвячених проблемам становлення національної інноваційної системи у контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки можна виділити праці провідних науковців: І.Алексеева, О.Амоши, Ю.Бажала, В.Гейця, Н.Гражевської, Я.Жаліла, В.Мунтіяна, А.Поручника, А.Наумовця, В.Семиноженка, В.Сіденка, Л.Федулової, А. Яковлевої, О.Шкіня та інших.

Теоретичні та практичні аспекти дослідження інтеграційних процесів та міжрегіонального співробітництва знайшли своє відображення в працях як вітчизняних, так зарубіжних вчених: О. Беленького, З. Герасимчук, Б.Губського, В. Євдокименка, Х.Зіберта, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, С.Мочерного, О. Рогача, А. Румянцева, О.Ткача та інших.

Однак, незважаючи на те, що існує значна кількість наукових праць із визначеної проблематики, не повною мірою є дослідженими проблеми підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної інноваційної системи країн у контексті міжрегіонального співробітництва

Метою статті є дослідження впливу інноваційної складової на конкурентоспроможності України та визначення основних напрямків формування стратегії розвитку національної інноваційної системи в Україні в умовах міжрегіонального співробітництва.

Виклад основного матеріалу.

В останні десятиріччя у світі відбувся перехід від статичних і динамічних конкурентних переваг до інноваційних, досягнення яких перш за все пов'язане з переходом країн на інноваційний шлях з метою досягнення якісно нового рівня соціально-економічного розвитку. Місце країни в міжнародному співтоваристві все більш визначається станом освіти, обсягами використання досягнень науки й техніки, ефективністю інтеграції факторів виробництва, капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів. [2]

Враховуючи той факт, що інновації та інноваційні процеси перетворилися на стратегічний фактор економічного розвитку, можна зазначити, що саме ці процеси і стали каталізатором у формуванні національних інноваційних систем розвинених країн, а згодом і у формуванні національних моделей інноваційних систем інших держав, залежно від їх національних особливостей соціально-економічного розвитку і наявного економічного потенціалу.

Слід відмітити, що в Україні тільки розпочався процес формування національної інноваційної системи і поки що функціонують лише окремі її елементи, зв'язки між якими слабкі. Тому для зростання національної конкурентоспроможності України необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, здійснення і впровадження нововведень, тобто, на інноваційний шлях розвитку, адже існує пряма залежність між конкурентними перевагами національної економіки та її спроможністю впроваджувати інновації.

Необхідно відмітити, що тип моделі НІС не є визначальним для темпів інноваційного розвитку країни і рівня її конкурентоспроможності, про що свідчить Індекс глобальної конкурентоспроможності, який розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму на основі комбінації загальнодоступних даних і результатів глобального опитування керівників компаній. [10]

За оцінками експертів, Україна у даному рейтингу демонструє середні результати для групи країн, які переходять від першої стадії (основа розвитку конкурентоспроможності є виробничі ресурси) до другої стадії (конкурентоспроможність базується на факторах підвищення ефективності), і у яких обсяг ВВП на душу населення становить від 2000 дол. США до 3000 дол. (в Україні за

підсумками 2016 року ВВП склав 2194 дол. США на душу населення). [8]

Середня оцінка конкурентоспроможності у даній групі дозволяє зробити висновки, що крім Азербайджану, який є беззаперечним лідером у цій групі, Україна відстає від Кувейту, Російської Федерації. У той же час, демонструються кращі показники конкурентоспроможності у порівнянні з Алжиром, Бутаном, Монголією. [8]

Загальний бал розвитку національної економіки за семибальною шкалою у 2016–2017 рр. становив 4.1 бала, що відповідає 85-й позиції у рейтингу глобальної конкурентоспроможності серед 138 країн світу. Слід зазначити, що порівняно з попереднім роком Україна втратила шість позицій (2015-2016 рр. – 79 місце). Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Намібія (84 позиція) та Греція (86 позиція), випередивши яку, ми спромоглися зайняти передостаннє місце серед країн ЄС. Рейтинг України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн представлений на рисунку 1.

Як свідчать результати підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2016-2017 рр., країна відкотилась назад за всіма трьома групами складових рейтингу, але найбільшого падіння зазнала в групі індексів «підсилювачі продуктивності», де втратила 9 позицій і опинилася на 74-му місці.

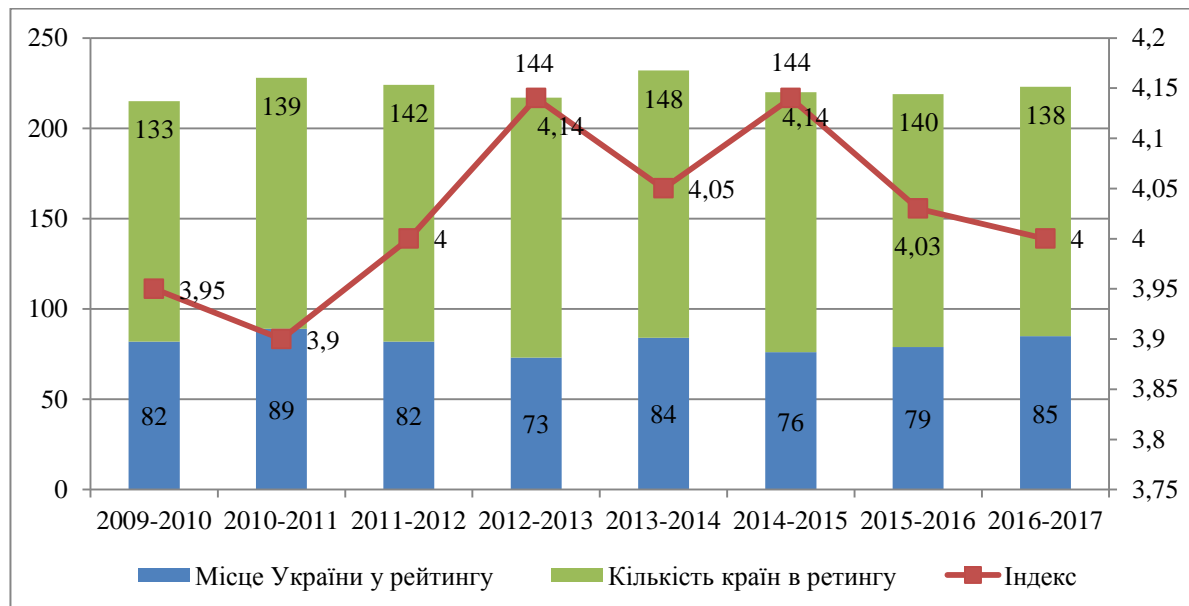


Рис. 1. Динаміка рейтингу України в індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму [13]

Слід зазначити, що для України, як для країни «перехідного етапу» важливим є активізація розвитку міжрегіонального співробітництва, тобто конкурентоспроможність держави визначається її здатністю набувати високого конкурентного статусу у міжнародних економічних відносинах. [3]

Враховуючи той факт, що Україна дедалі більше втягується в процеси інтеграції та глобалізації, та основними економічними партнерами України сьогодні залишаються країни ЄС та Азії, проведемо порівняльний аналіз складових глобального індексу конкурентоспроможності України та зазначених регіонів (рис. 2).



Рис. 2. Порівняльна характеристика позицій України і Євразії в глобальному рейтингу конкурентоспроможності 2016-2017 рр. [13]

Таким чином, порівняння України з країнами Євразії, дозволяє зробити наступні висновки:

По-перше, Україна помітно відстає за складовими, які формують базу конкурентоспроможності. Загальна оцінка України за субіндексом «базові вимоги» становить 4, що менше середньої оцінки у групі (4,7). Україна показує найгірші результати за трьома з чотирьох базових складових конкурентоспроможності, з них найбільше відставання спостерігаються за компонентами «Інституції» і «Макроекономічне середовище». За складовою «Охорона здоров'я та початкова освіта» країна оцінена вище середнього ніж в цілому у Євразії. [7]

По-друге, Україна в цілому демонструє відносно високі показники за субіндексом «Підсилювачі ефективності»: загальна оцінка 4 проти середньої 3,9 в досліджуваній групі. Тим не менш, прогрес за окремими компонентами в групі «Підсилювачі ефективності» неоднорідний. Україна має помітні конкурентні переваги з таких складових, як «Розмір ринку» (4,4 бали проти 3,5) і «Вища освіта та професійна підготовка» (5,1 бали проти 4,4). Треба також зазначити схожість в ефективності ринку праці. У той же час, спостерігається відставання за такими важливими компонентами як «Ефективність ринку товарів» (4 бали проти 4,3), «Розвиненість фінансового сектору» (3 бали проти 3,5) та «Технологічна готовність» (3,6 бали проти 4). [7]

По-третє, Україна випереджає середній рівень Євразії за таким компонентом конкурентоспроможності, як «Інновації» (3,4 бали проти 3,2) та має однакові бали за субіндексом «Рівень розвитку бізнесу».

Також необхідно відмітити, що Україна володіє доволі сильними позиціями з огляду усіх аспектів інноваційної діяльності, а саме це наявність освітньої та наукової інфраструктури, населення з вищою освітою, кваліфікованих кадрів і ринку праці, порівняно середня патентна активність та інтенсивність НДДКР і технологічні можливості промислових підприємств. [5]

Таким чином, в умовах активного впливу міжрегіонального співробітництва та євроінтеграційної спрямованості економічного розвитку, Україна за рівнем конкурентоспроможності перебуває на середніх позиціях у розвитку інновацій та володіє достатньо високим інноваційним потенціалом. [12]

Варто констатувати, що інноваційний розвиток національної економіки за своєю суттю передбачає функціонування економіки країни в режимі національної інноваційної системи. У свою чергу, підвищення конкурентоспроможності залежить від стану розвитку національної інноваційної системи, а саме від технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня інноваційної активності товаровиробників, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій і методів управління господарською діяльністю для покращання добробуту людини та забезпечення стабільного економічного розвитку. [11] Таким чином, постає необхідність проведення комплексного аналізу динаміки розвитку національної інноваційної системи України за основними показниками, серед яких: наукові кадри, фінансування науки, інноваційна діяльність підприємств.

Одним з найважливіших складників науково-технічного потенціалу є наукові кадри. За даними досліджень проведених ООН на початку XXI століття, Україна посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Але, незважаючи на те, що у міжнародних рейтингах Україна лідирує за рівнем освіти, а Глобальний індекс інновацій позитивно оцінює потенціал України щодо інноваційного розвитку, чисельність фахівців, що виконують науково-технічні роботи в країні мають тенденцію стабільного зниження, що підтверджують дані Державної служби статистики України (рис.3), згідно з якими з початку незалежності кількість організацій, які виконують наукові дослідження скоротилась майже на 30% та на кінець 2016р. становила 972 організації. Чисельність науковців за той самий період скоротилась на 78,4%, половина цього падіння (36,2%) приходить на останні 10 років (з 100245 у 2007 році до 63864 осіб у 2016 році). [5]

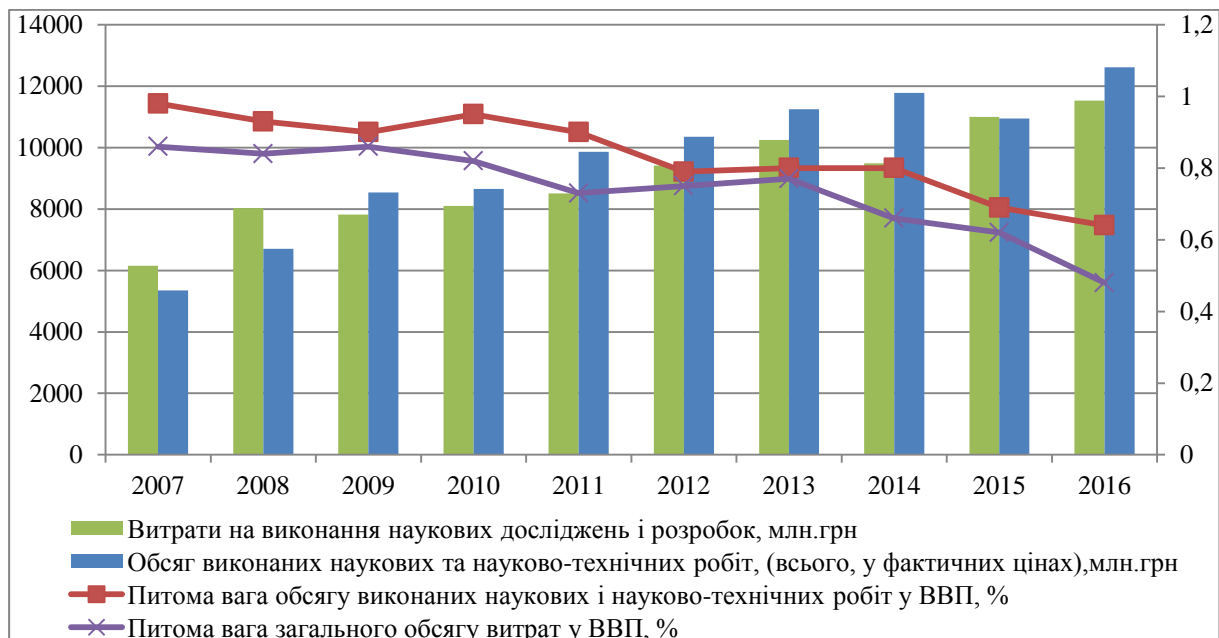


Рис. 3. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, 2007-2016 рр. [4]

Вимір продуктивності інноваційної діяльності в Україні, який можна оцінити за допомогою показників виконаних наукових та науково-технічних робіт та реалізованої інноваційної продукції, також демонструє негативну тенденцію. Аналіз показників виконаних наукових та науково-технічних робіт, а також їх питомої ваги у ВВП (рис. 3) засвідчує, що навіть при зростаючих обсягах виконаних наукових та науково-технічних робіт (за останні 10 років обсяг зріс на 7256,4 млн. грн.), їх питома вага у ВВП постійно знижується (з 0,98% у 2007 р. до 0,64% у 2016 р.). Це дає підстави стверджувати, що обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт не є впливовим фактором збільшення ВВП України. [1]

За розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними Євростату, у 2015р. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становив 2,03%. Більшою частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,9%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,43%. [4] З урахуванням викладеного, варто зазначити, що в Україні спостерігається зменшення фінансування науки. При цьому жодного разу за останні 10 років (2007-2016 рр.) не спостерігалось досягнення граничного значення (1,7% ВВП) при якому можна стверджувати про істотний вплив науки на розвиток економіки. Світовий досвід підтверджує, що тільки коли витрати на науку складатимуть більше ніж 0,9% ВВП, тільки тоді наука стане спроможна виконувати економічну функцію, але якщо зазначений показник дорівнюватиме менше ніж 0,4 % ВВП, то наука в країні зможе виконувати лише соціокультурні функції.

Рівень розвитку конкурентоспроможності національної інноваційної системи України визначається темпами впровадження новітніх науково-технічних розробок на підприємствах, рівнем розвитку наукоємного виробництва, ефективністю та динамічністю інноваційних процесів у промисловості. Зазначимо, що повільний розвиток інноваційних процесів у промисловості України сьогодні не відповідає завданням стратегічного розвитку України.

Статистичний аналіз стану активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у 2007-2016 роках показав доволі низьку сприйнятливість вітчизняного бізнесу до інновацій технологічного характеру. Про це свідчить той факт, що упродовж останніх 10 років частка промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю у загальній кількості промислових підприємств України у 2016 році дорівнювала 18,9%, що на 1,5% більше ніж у 2015 році, тоді як у країнах Євросоюзу середнє значення інноваційної активності підприємств сягає 40 - 45% від їх загальної кількості. Розробка і впровадження інновацій у 2016 році здійснювали лише 16,6% підприємств вітчизняної промисловості.

Дослідження показників впровадження нових прогресивних технологічних процесів і освоєння виробництва нових видів техніки свідчить, що починаючи з 2012 року спостерігається падіння зазначених показників. Показово те, що дані темпи падіння перевищують темпи падіння виробництва інноваційної продукції.

Аналіз створення передових технологій, під якими розуміють технології та технологічних процеси показав, що ступінь їх новизни також недостатньо високий, тобто незважаючи на нагальну потребу запровадження прогресивних технологічних процесів, здійснення автоматизації та механізації проводиться вкрай низькими темпами та незначними обсягами.

Слід також зазначити, що ситуація, яка склалася, ускладнюється ще тим, що переважна кількість підприємств проводить фінансування інноваційної діяльності завдяки використанню власних коштів (у 2016 – на 96,4%), що й досі залишається чи

не найголовнішим джерелом інвестування, саме ці витрати складають найбільшу частку у витратах в промисловості. Так, протягом 2016 року на інновації підприємства витратили 23229,5 млн. грн., що на 9415,8 млн. грн. більше ніж у 2015 році. На придбання машин, обладнання та програмного забезпечення витрачено 19,8 млрд. грн. (2015р. – 11141,3 млн. грн.), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2458 млн. грн (2015р. – 2039,5 млн. грн.). [4]

Отже, зміни у структурі інноваційних витрат у промисловості України свідчать про тенденцію до автономії підприємств утворенні та реалізації інновацій, що супроводжується послабленням зв'язків між підсистемами генерації і реалізації знань та зменшенням ринкових стимулів розвитку інноваційної інфраструктури. [10]

Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що сьогодні показники стану розвитку національної інноваційної системи в Україні продовжують бути винятково на низькому рівні, а це є наслідком того, що організаційне забезпечення розвитку НІС ще перебуває на стадії реформування [10]. Тому для України, в умовах постійно зростаючого впливу інновацій на сучасний стан світової економічної системи та інтенсифікації процесів міжрегіонального інноваційного співробітництва, українським необхідним, якомога швидше, запровадити ефективну стратегію розвитку НІС (рисунком 4), що дозволить забезпечити досягнення високого міжнародного конкурентного статусу країни на світовому ринку в довгостроковій перспективі.

Так, система генерації знання, що включає проведення досліджень та освіту, забезпечує створення нового знання й певною мірою відповідає за використання його в економіці країни. Система використання знання, яку утворюють різноманітні підприємства, що впроваджують інновації, й виробники інноваційної продукції, безпосередньо споживає нове знання в процесі взаємодії із системою генерації знань. Взаємозв'язок цих систем забезпечує їм пріоритетність як у технологічному, так і в інноваційному розвитку. Водночас важлива роль у стратегії розвитку НІС надається створенню належної матеріально-технічної бази та формуванню інноваційного потенціалу країни. Особливе місце в стратегії відводиться державі, яка постає «універсальним гравцем» в інноваційно-технологічному розвитку — виробником і споживачем інновацій та є відповідальною за проведення інституційно-правових реформ (рисунком 4). [9]

Інноваційна інфраструктура сприяє утворенню сталих взаємозв'язків і мереж, що забезпечують поєднання елементів НІС й перетворення знання на інновацію. Вона включає сукупність підприємств, організацій установ, об'єднань їх, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [6]

Нині в Україні функціонують лише окремі, не пов'язані між собою, елементи національної інноваційної системи. Це пов'язане не тільки із чинниками загальної економічної кризи, але й із багатьма іншими *факторами*, а саме: різким скороченням бюджетних коштів, що спрямовуються державою на фінансування розвитку інновацій; низьким рівнем впровадження у виробництво результатів досліджень, і розробок; недостатньою взаємодією науково-дослідного і підприємницького середовища; втратою інтелектуального потенціалу країни; старінням наукових кадрів; зниженням обсягів ВВП і промислового виробництва; скороченням інвестицій; старінням основних виробничих фондів та інше.

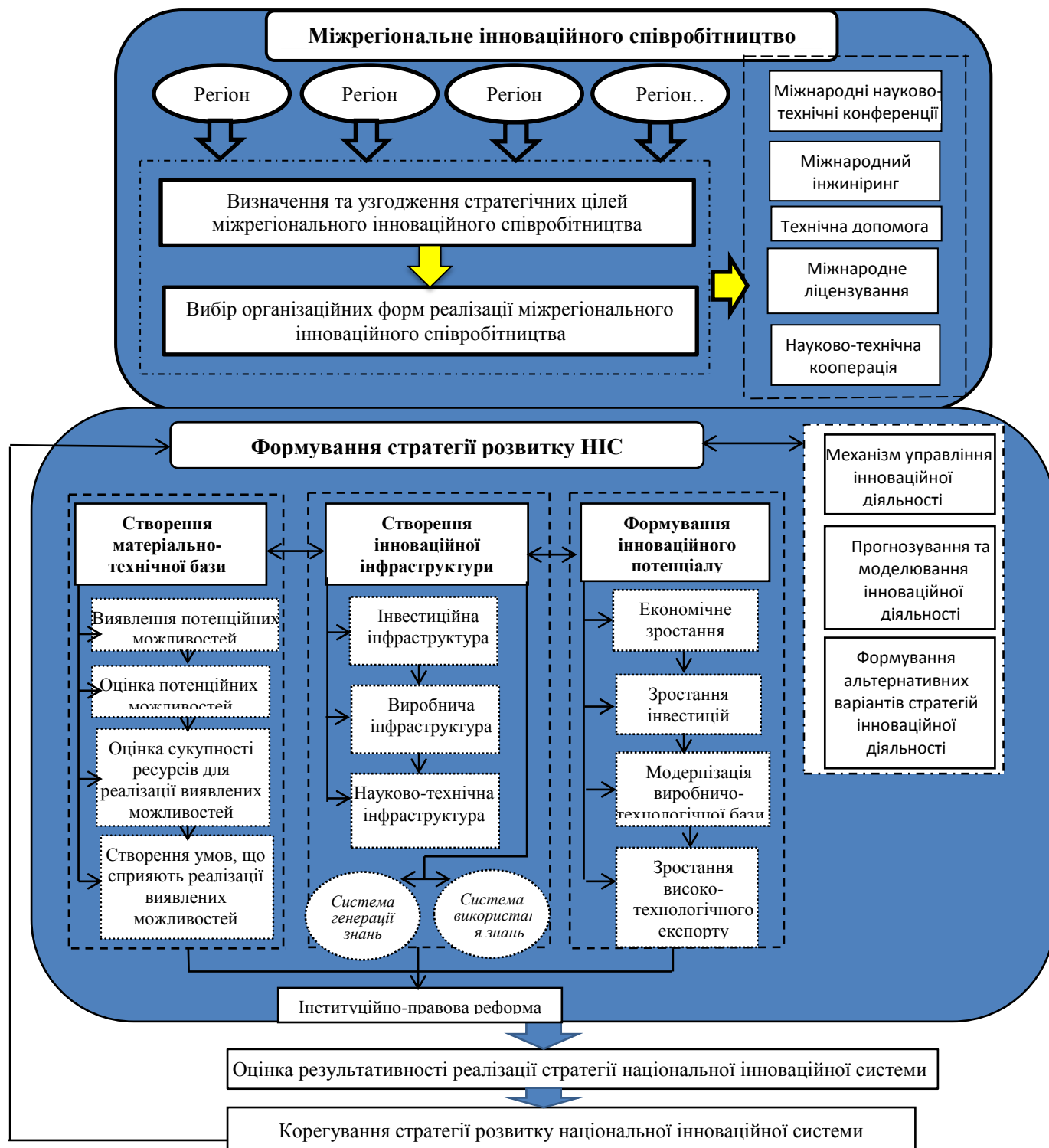


Рис. 4. Стратегія формування НІС України в умовах міжрегіонального інноваційного співробітництва

Таким чином, згідно розробленої стратегії, створення ефективно функціонуючої національної інноваційної системи повинна включати наступні першочергові завдання:

- реформування системи органів управління інноваційним розвитком на загальнодержавному, галузевому й регіональному рівнях;

- розробка й реалізація заходів щодо створення умов функціонування інноваційної сфери;
- формування сучасної системи взаємовідносин між наукою, виробництвом і освітою;
- удосконалення методів комерціалізації й трансферу технологій в результаті формування національної системи венчурного фінансування;
- формування умов забезпечення охорони інтелектуальної власності й захисту інформаційної сфери;
- трансформація структури національного господарства, зокрема, за рахунок підвищення ролі високотехнологічних і наукомістких галузей;
- надання державної підтримки різного роду науково-технічним й інноваційним структурам;
- вихід України на світовий ринок інтелектуальних продуктів, наукомістких товарів і послуг;
- підвищення ефективності й глибини залучення України до процесу міжрегіонального співробітництва.

Висновок. Утвердження стратегії розвитку національної інноваційної системи є безальтернативним шляхом для України на шляху забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробництв та включення до процесів міжрегіонального інноваційного співробітництва на правах рівноправного суб'єкта. Також це дасть змогу прискорити поступ України на шляху інтеграції до Європейського Союзу і вийти до кола економічно та технологічно розвинених країн світу.

Список використаної літератури

1. Артеменко Л.В. Особливості національної інноваційної системи України в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс] / Л.В. Артеменко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_11_13; Artemenko L.V. Osoblyvosti natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy v konteksti ekonomichnoi bezpeky [Elektronnyi resurs] / L.V. Artemenko // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_11_13

2. Богма О.С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / О.С. Богма, О.В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – №3 (7). – 2010. – С. 166-170; Bohma O.S. Rol innovatsii u zabezpechenni konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky / O.S. Bohma, O.V. Bolduieva // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – №3 (7). – 2010. – S. 166-170

3. Горник В.Г. Оцінка ролі та місця України у міжнародних економічних відносинах [Електронний ресурс] / В.Г. Горник // Економіка та держава. – 2011. – № 3/1. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2011/36.pdf; Hornyk V.H. Otsinka roli ta mistsia Ukrainy u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh [Elektronnyi resurs] / V.H. Hornyk // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – № 3/1. – Rezhym dostupu: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2011/36.pdf

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Ю. Макогон,

Є.Медведкіна // Журнал Європейської економіки. – 2008. – Т.7. – №1. – С. 43-56. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/387/1/t7_1_ukr.pdf; Makohon Yu. Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy v konteksti intehtatsii do Yevropeiskoho Soiuzu [Elektronnyi resurs] / Yu. Makohon, Ye.Medvedkina // Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky. – 2008. – Т.7. – №1. – С. 43-56. – Rezhym dostupu: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/387/1/t7_1_ukr.pdf

6. Механізми державного управління науково-технологічною сферою (світовий та вітчизняний досвід) / [Мусіна Л. А., Кваша Т. К., Березна Н. В. та ін.] – К.: УІНТЕІ, 2009. – 216 с.; Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia naukovotekhnolohichnoiu sferoiu (svitovyi ta vitchyzniani dosvid) / [Musina L. A., Kvasha T. K., Berezna N. V. ta in.] – К.: UINTEI, 2009. – 216 s.

7. Ніколенко Т.І. Інвестиційно-інноваційна діяльність України як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки / Т.І. Ніколенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 5. – С. 35-43.; Nikolenko T.I. Investytsiino-innovatsiina diialnist Ukraini yak umova zabezpechennia konkurentospromozhnosti ekonomiky / T.I. Nikolenko // Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomika. – 2013. – Vyp. 5. – S. 35-43

8. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/>; Ofitsiyni sait Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://reports.weforum.org/>

9. Россоха В.В. Шляхи забезпечення інноваційно-технологічного розвитку / В.В.Россоха, Д.О.Соколов // Агроінком. – 2009. – №7-9. – С.48-56; Rossokha V.V. Shliakhy zabezpechennia innovatsiino-tekhnologichnoho rozvytku / V.V.Rossokha, D.O.Sokolov // Ahroinkom. – 2009. – №7-9. – S.48-56

10. Харченко О.С. Організаційно-економічний механізм розвитку національної інноваційної системи: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03 / Харченко Олександра Сергіївна. – Маріуполь, 2015. – 221с.; Kharchenko O.S. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm rozvytku natsionalnoi innovatsiinoi systemy: dys. ... kand. ekonom. nauk: 08.00.03 / Kharchenko Oleksandra Serhiivna. – Mariupol, 2015. – 221s.

11. Шарко І.О. Інноваційний рейтинг України: міжнародні оцінки та порівняння / І.О. Шарко, О.І. Гуторов // Всеукраїнський науковий журнал: «Актуальні проблеми інноваційної економіки». - № 2. – 2017. – С.15-20.; Sharko I.O. Innovatsiyni reitynh Ukrainy: mizhnarodni otsinky ta porivniannia / I.O. Sharko, O.I. Hutorov // Vseukrainskyi naukovyi zhurnal: «Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky». - № 2. – 2017. – S.15-20.

12. Юринець З.В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.03 / Юринець Зорина Володимирівна. – Львів, 2016. – 519 с.; Yurynets Z.V. Innovatsiini stratehii v systemi pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy: dys. ... kand. ekonom. nauk: 08.00.03 / Yurynets Zoryna Volodymyrivna. – Lviv, 2016. – 519 s.

13. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2016-2017/>

Стаття надійшла до редакції 15.10.17.

T. Nikolenko

COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN THE CONTEXT OF INTERREGIONAL COOPERATION IMPLEMENTATION

The research of national innovative system competitiveness in terms of interregional cooperation is carried out in the article. It is noted that taking into account the rapid

development of the European integration processes of Ukraine and its desire to enter the list of economically and technologically advanced countries, one of the main actual economic problems is the problem of achieving the world level of national economy competitiveness through the formation of its own innovation and investment model on the basis of the national innovative system and active interregional cooperation development.

As a result of a comprehensive survey of Ukraine's rating on the global competitiveness index over the past 10 years, it is found out that there is a direct relationship between the competitive advantages of the national economy and its ability to implement innovations. The rating assessment also showed that the type of Ukrainian national innovative system model does not refer to the basic determinants that influence the pace of innovation development of the country and the level of its competitiveness.

Taking into account the fact that Ukraine is increasingly involved in the processes of integration and globalization, the main economic partners of Ukraine are the EU and Asia countries, the comparative analysis of the global competitiveness index components in Ukraine and the mentioned regions is conducted. The analysis showed a significant backwardness of the country by the components that form the basis of competitiveness, but alongside it, there are quite strong positions in terms of all aspects of innovation activity, namely the availability of educational and scientific infrastructure, population having higher education, skilled personnel and the labor market, relatively moderate patent activity and intensity of R&D and technological capabilities of industrial enterprises. Thus, it is pointed out that the characteristic feature of the Ukrainian innovation environment is, on the one hand, the presence of significant intellectual potential, and, on the other hand, the lack of conditions for its full implementation.

On the basis of the analysis it was proved that today the indicators of the national innovative system development in Ukraine continue to be exceptionally low, that is the result of the fact that the organizational securement of the national innovative system development is still at the stage of reformation. It is determined that in the context of constantly increasing influence of innovations on the current state of the world economic system and the intensification of interregional innovation cooperation processes, Ukraine urgently needs to introduce as soon as possible an effective strategy for the development of the national innovative system that will ensure achievement of the high international competitive status of the country on the world market in the long run. It is found out that so far in Ukraine there are only separate elements of the national innovative system that are not interconnected enough.

As a result of this research, the strategy of forming the national innovative system of Ukraine in terms of interregional innovation cooperation was worked out, which allowed to develop practical recommendations for the creation of the efficiently functioning national innovative system.

УДК 332.142.2

Н.В.Балабанова

ТЕРИТОРІАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті на основі окремих економічних показників здійснено оцінку дисбалансів розвитку регіонів України; визначено, що саме територіальні відмінності виступають одним з головних об'єктів державної регіональної політики;

окреслено інструменти державного управління регіональним розвитком.

Ключові слова: *регіони України, регіональний розвиток, державна регіональна політика, диспропорції регіонального розвитку.*

Постановка проблеми. Значний рівень регіональних відмінностей в економіці України обумовлюють актуальність вирішення задач державної регіональної політики, спрямованої на подолання негативних тенденцій та послідовне зниження в країні рівня територіальної асиметрії.

З одного боку, регіональні диспропорції є природним явищем з урахуванням відмінностей територій у географічних, природно-кліматичних факторах, яке є характерним як для всієї світової економіки, так і для окремих регіонів та країн. З іншого – територіальна диференціація в різних країнах має свої особливості, які виникли як результат відмінностей у характері та рівні розвитку виробничих сил.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблематики соціально-економічного регіонального розвитку присвячено чимало наукових праць вітчизняних авторів. Серед фахівців України слід зазначити таких авторів: З. С. Варналій, В. Є. Воротін, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, Ю. В. Макогон, А. І. Мокій, О. М. Нижник, В. С. Кравців, С. А. Романюк, В. І. Чужиков.

Виклад основного матеріалу. Важливою тезою в ідеології регіональної політики є уявлення про те, що до головних її об'єктів відносяться різного роду територіальні відмінності, зокрема, у рівні економічного розвитку, зайнятості або доходів населення, структурі економіки, різних умовах ведення бізнесу та розвитку підприємництва та ін. Відповідно державна регіональна політика повинна бути спрямована на подолання диспропорцій економічного розвитку регіонів та створення умов, що дозволяють регіонам повністю реалізувати свій потенціал. До основних причин регіональних диспропорцій можна віднести (рис.1):

В даний час існує дуже багато різних методик оцінки дисбалансів розвитку регіонів, всі вони свідчать про значні диспропорції в регіональному розвитку. При цьому, яку б мету не ставили перед собою автори методик, в разі якщо оцінюються економічні показники, при відмінності у підходах регіони-лідери і регіони-аутсайтери залишаються практично незмінними. Регіональні відмінності можна оцінити за різними критеріями. З урахуванням того, що метою є оцінка рівнів економічного розвитку регіонів, то в якості базових використані різні показники: валовий регіональний продукт, валовий регіональний продукт на душу населення; обсяги реалізованої продукції суб'єктами господарювання; обсяги реалізованої промислової продукції; обсяги експорту товарів; обсяги експорту послуг; дохід у розрахунку на одну особу; обсяги капітальних інвестицій; рівень безробіття. Зазначені та інші характеристики застосовуються різними дослідниками для оцінки диспропорцій регіонального розвитку.



Рис.1. Основні причини регіональних диспропорцій [6]

Диференціація регіонів України за 2015 рік за представленими показниками здійснювалась за допомогою показників розмаху варіацій, коефіцієнту варіації та коефіцієнту асиметрії (табл.1)

Таблиця 1

Окремі показники для оцінки диспропорцій розвитку регіонів України (2015 р.)

Показник	Середнє значення	Мінімальне значення	Максимальне значення	Розмах варіації	Коефіцієнт варіації	Коефіцієнт асиметрії
Валовий регіональний продукт, млн.грн	79541,8	18506	451700	433194	112,43	3,34
Валова додана вартість, млн.грн	67575,5	17086	392402	375316	112,95	3,53
Валовий регіональний продукт на душу населення, грн	41509,6	1078	155904	154826	66,74	3,06
Обсяги реалізованої продукції суб'єктами господарювання, млн.грн	228657,2	26732,2	2131613,2	2104881	183,33	4,24
Обсяги реалізованої промислової продукції, млн.грн	70397,2	8635,1	324367,5	315732,4	104,76	2,14
Обсяги експорту товарів, тис.дол.США	1450535,6	119319,1	8568787	8449467,9	133,36	2,75
Обсяги експорту послуг, тис.дол.США	241402,6	18133	2594787,4	2576654,3	216,58	4,14
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	29436,8	14882,5	75794,4	60911,9	36,75	3,42
Обсяги капітальних інвестицій, млн.грн	13046,5	2444,9	96810,7	94365,8	145,67	3,89
Рівень безробіття, %	10,4	6,6	16,9	10,3	23,69	0,54

Складено та розраховано на підставі даних[5]

На основі аналізу представлених показників можна стверджувати наявність значної диференціації між регіонами України. Якщо коефіцієнт розмаху варіації дає лише умовне уявлення про відмінності у всьому розподілі, так як він спирається на крайні значення, то коефіцієнт варіації характеризує розподіл в цілому [6]. По всім досліджуваним показникам рівень варіації значень за окремими регіонами значно перевищує однорідні розподіли (коефіцієнт варіації більше 33%), причому найзначніші відмінності регіональних значень виявлено за такими економічними параметрами як обсяги валового регіонального продукту (112,43%), обсяги реалізованої продукції суб'єктами господарювання (183,33%), обсяги експорту товарів (133,36%), обсяги експорту послуг (216,58%) та обсяги капітальних інвестицій (145,67%).

Регіонами-лідерами за показником валового регіонального продукту є Дніпропетровська (10,83%), Донецька (5,78%), Київська (5,23%), Львівська (4,76%), Полтавська (4,82%), Харківська (6,28%) області та м.Київ (22,72%), які разом виробляють майже 61% сукупного ВРП (рис.2)

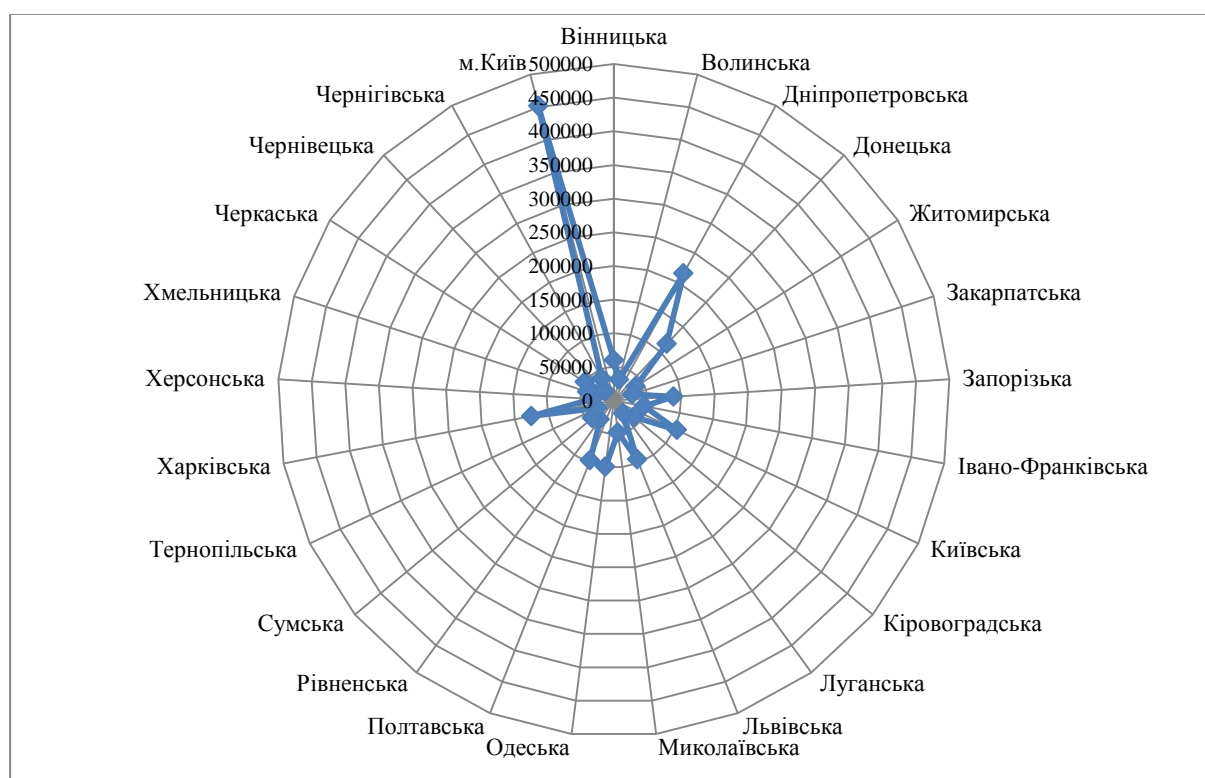


Рис.2. Розподіл валового регіонального продукту за регіонами України, 2015 р. (млн.грн)

Майже ці ж регіони лідирують за показником валового регіонального продукту на душу населення, значення якого перевищує середній рівень за регіонами (41509,6 гривень): Дніпропетровська область (65897), Київська область (60109), Полтавська область (66390), Харківська область (45816) та м.Київ (155904) (рис.3).

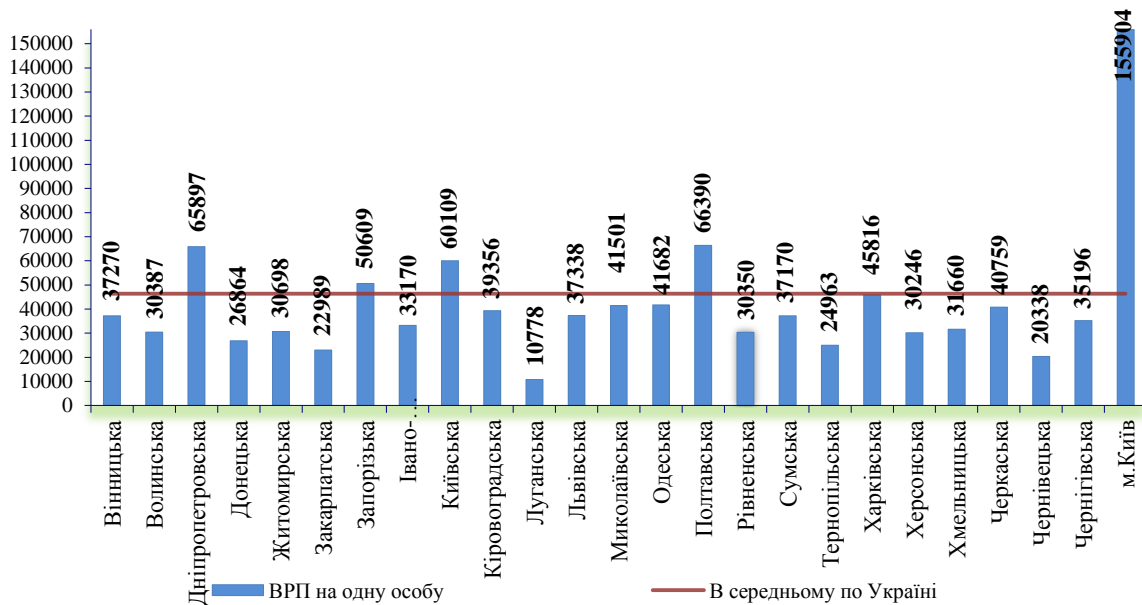


Рис.3. Розподіл валового регіонального продукту на душу населення за регіонами України, 2015 р. (грн.)

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005) запроваджено механізм підтримки депресивних територій, який передбачає виділення бюджетних коштів на реалізацію програми подолання депресивності територій, що визнані такими, а також залучення міжнародної технічної допомоги та інших джерел фінансування. Депресивними згідно зазначеного документа визнаються регіони, у яких протягом останніх п'яти років було зафіксовано найнижчі середні показники валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу.

За середньою величиною валового регіонального продукту на одну особу протягом 2011-2015 рр. територіями з найнижчим її рівнем є Закарпатська, Луганська, Тернопільська, Херсонська та Чернівецька області. Та якщо для Луганської області значне зниження величини валового регіонального продукту на душу населення обумовлене змінами геополітичної ситуації у країні, то для інших територій зазначена ситуація є досить типовою (таблиця 1).

Таблиця 1

Регіони-аутсайтери за середньою величиною валового регіонального продукту на одну особу, 2011-2015 рр. (грн.)

Рейтинг з-поміж 25 регіонів	Регіон (область)	Середнє значення ВРП на одну особу за 2011-2015 рр. (грн.)	Відношення до середнього по Україні, %	Зростання ВРП на одну особу у 2015 р. порівняно з 2011 р. (разів)
21	Херсонська	22298	67,6	1,7
22	Тернопільська	19664	59,6	1,5
23	Закарпатська	19073	57,8	1,3
24	Луганська	18830	57,1	0,4
25	Чернівецька	16643	50,5	1,4

Складено та розраховано на підставі даних[5]

Результати діагностики регіональних асиметрій за обсягами експорту товарів та послуг показали, що найвагомішими експортерами послуг є Донецька (5,77% загального обсягу експорту послуг країни), Львівська (6,6%), Миколаївська (6,98%),

Одеська (12,87%) області та м.Київ (43%). В цілому на зазначені регіони приходиться більше 75% загального регіонального експорту послуг. Сім регіонів – Дніпропетровська (16,17%), Донецька (9,46%), Запорізька (6,32%), Київська (4,7%), Миколаївська (4,6%), Одеська (4,19%) області та м.Київ (23,63%) забезпечують 45% сукупного регіонального експорту товарів.

Схожі тенденції у співставленні між регіонами спостерігаються і щодо обсягів капітальних інвестицій, де регіонами-лідерами є Дніпропетровська (9,45% загального регіонального обсягу капітальних інвестицій), Київська (9,52%), Львівська (5,21%), Одеська (4,6%), Харківська (4,81%) області та м.Київ (29,7%).

Виявлені дисбаланси економічного розвитку регіонів України є досить стійкими, адже вони не тільки зберігаються на протязі тривалого періоду, а й мають тенденцію до посилення. Так, наприклад, коефіцієнт варіації за показником валового регіонального продукту у 2004 році складав 103,4%. Отже, диспропорції між регіонами не тільки збереглися, а й посилюються, адже за результатами 2015 року розмах варіації склав 112,43%.

Порівнюючи структурні стандарти за показником частки окремих видів діяльності у ВДВ країн «великої сімки», країн «тривалого економічного зростання» та «трансформаційних країн» можна дійти висновку, що структура економіки України суттєво відрізняється від цих груп країн [8] (табл.2).

Таблиця 2

Структурні стандарти за часткою валової доданої вартості

Вид економічної діяльності	Внутрішні структурні стандарти	Зовнішні структурні стандарти		
		Короткострокова перспектива	Середньострокова перспектива	Довгострокова перспектива
		Групи країн		
	<i>Україна</i>	<i>Трансформаційні країни</i>	<i>Країни лідери економічного зростання</i>	<i>Країни «великої сімки»</i>
Сільське господарство	14,2	3,6	2,5	1,5
Промисловість	19,7	28	24,9	20,6
Будівництво	2,3	6,7	8,2	5,7
Транспорт і торгівля	24,2	24,7	19,7	19,9
Фінансові та страхові послуги	4	18,8	24,7	29,6
Інші послуги	35,6	18,2	20	22,7

Складено та розраховано на підставі даних [5,8]

Найменше розходжень із показниками виділених груп країн спостерігається у сфері промисловості, транспорту і торгівлі, проте частка фінансового сектору є значно меншою, ніж в усіх групах країн, а сектор сільського господарства – значно вищим, що свідчить про невідповідність структури економіки України світовим структурним стандартам.

Характерною ознакою структури економіки України є домінування третинного сектору економіки, частка якого у 2015 р. становила 60,23%. Міжрегіональні порівняння свідчать, що найвищі показники питомої ваги третинного сектора спостерігаються у м. Києві (88%), Закарпатській (65%), Львівській (68%), Одеській (71%) та Чернівецькій (60,3%) областях. Індустріальні галузі, що формують вторинний сектор економіки регіонів традиційно сконцентровані у Запорізькій (38,7%), Донецькій (30%), Дніпропетровській (26,8%), Івано-франківській (26,4%) та

Рівненській (26,8%) областях. Натомість первинний сектор, що включає аграрні галузі є вагомим за часткою у Вінницькій (31,2%), Дніпропетровській (28,4%), Житомирській (29,3%), Полтавській (47%), Кіровоградській (41,8%), Луганській (36%), Сумській (34,7%), Херсонській (38,3%) та Чернігівській (36,7%) областях. Загалом внесок регіонів у виробництво ВДВ також характеризується значним рівнем диференціації (таблиця 3).

Таблиця 3

Міжрегіональні порівняння формування валової доданої вартості за видами економічної діяльності, 2015 р.

Область	Вид економічної діяльності														
	сільське господарство	дубувна 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-Франківська	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

Складено та розраховано на підставі даних[5]

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.

Отже, економіка регіонів у сучасній Україні характеризується незбалансованим розвитком та неоднорідністю соціально-економічного становища окремих частин країни. Комплексне управління регіоном передбачає активізацію внутрішніх зусиль кожного регіону для досягнення власних цілей розвитку.

Державне регулювання економічного розвитку регіонів реалізується через систему взаємоузгоджених елементів, що разом і складають механізм управління регіональним розвитком [3]. Інструментами такого управління і запровадження державної регіональної політики виступають: нормативно-правова база, бюджетно-фінансове регулювання та вибіркоче підтримання окремих регіонів, пряме державне інвестування, державні регіональні програми соціально-економічного розвитку, функціонування спеціальних (вільних) економічних зон, розвиток міжрегіонального та прикордонного співробітництва.

Для деяких областей необхідними заходами регіональної політики є: створення преференційного режиму для бізнесу; застосування пільгового оподаткування; адресне спрямування цільових державних інвестицій; кредити, гранти та субсидії для соціального розвитку; установлення і диференціація обмежень та нормативів [7]. Однією з основних форм державної політики регіонального розвитку є національні програми вирішення складних проблем у великих регіонах та містах, що впроваджуються та фінансуються з державних і місцевих бюджетів.

Практика застосування в Україні механізмів стимулювання розвитку регіонів свідчить, що підтримання територій шляхом бюджетних дотацій є малоефективною і практично вичерпала себе на перспективу як така, що знищує економічну мотивацію регіонів до саморозвитку. Натомість необхідно здійснювати стимулювання регіонів-реципієнтів шляхом пільгових ринкових механізмів, які включають податкові преференції, пільгові кредити, інвестиційні дотації, цільові трансферти тощо [3].

Щодо специфіки формування державної регіональної політики стосовно територій з високою концентрацією промисловості, зокрема монофункціональних міст, визначальну роль для їх розвитку має система інвестування. Існує багато прикладів розвитку територій, відомих у світовій економіці, де надлишкова фінансова участь держави стала фактором інерційного розвитку індустріальних галузей, які засвоювали ресурси регіону. Старопромислові галузі поглинали великі інвестиційні ресурси держави, що сприяло стриманню інноваційного розвитку територій [4]. Тому необхідним є створення умов, сприятливих для їх інноваційного зростання.

Як один із напрямів переходу на інноваційний шлях розвитку дослідники пропонують використовувати індикативне планування (національне, регіональне, місцеве) із вбудованою системою стимулювання до досягнення цільових показників розвитку, що має знизити невизначеність в економічному житті. Акцентується увага не тільки на його видимому кінцевому результаті – довгострокових орієнтирах розвитку економіки, які знижують ризики для господарюючих суб'єктів, але й на самому комунікативному процесі спільної розробки рішень, який поліпшує інституціональне середовище, формує організаційну ідентифікацію на різних рівнях спільності та підвищує довіру між контрагентами через постійну відкриту взаємодію уряду та бізнесу [4]. Важливого значення у сучасних умовах набуває такий інструмент

активізації регіонального розвитку та впливу держави на розвиток регіонів, як формування підприємницького середовища.

Висновки. Економіка регіонів України характеризується незбалансованим розвитком та неоднорідністю соціально-економічного становища окремих частин країни. І саме територіальні відмінності, зокрема, у рівні економічного розвитку, зайнятості або доходів населення, структурі економіки, різні умови ведення бізнесу та розвитку підприємництва виступають одним з головних об'єктів державної регіональної політики.

Державне регулювання економічного розвитку регіонів реалізується через систему взаємоузгоджених елементів, що разом складають механізм управління регіональним розвитком. Інструментами такого управління і запровадження державної регіональної політики виступають: нормативно-правова база, бюджетно-фінансове регулювання та вибіркоче підтримання окремих регіонів, пряме державне інвестування, державні регіональні програми соціально-економічного розвитку, функціонування спеціальних (вільних) економічних зон, розвиток міжрегіонального та прикордонного співробітництва, формування підприємницького середовища.

Список використаної літератури

1. 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. Fashchevskiy; Rada iz vuvchennia produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy. – Vinnytsia: Knyha-Veha, 2007. – 572 s.

2. 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.

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

4. Кузьменко Л.М., Солдак М.О. Старопромислові регіони України: інституціональні особливості розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/12011/stl_01.pdf. Kuzmenko L.M., Soldak M.O. Staropromyslovi rehiony Ukrainy: instytutsionalni osoblyvosti rozvytku [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu do dokumentu: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/12011/stl_01.pdf.

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

6. Петросянц В.З. Зарубежный опыт государственного регулирования регионального развития [Электронный ресурс] – Режим доступа к документу: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-regionalnogo-razvitiya>. Petrosyants V.Z. Zarubezhnyy opyt gosudarstvennogo regulirovaniya regionalnogo razvitiya [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa k dokumentu:

<https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-regionalnogo-razvitiya>

7. Статистичні методи оцінки регіонального розвитку: навчальний посібник / під ред. д-ра екон. наук, проф. Раєвнєвої О. В. – Х. : ФОП Александрова К. М., 2016. – 328 с. Statystychni metody otsinky rehionalnoho rozvytku: navchalnyi posibnyk / pid red. d-ra ekon. nauk, prof. Raievnievoi O. V. – Kh. : FOP Aleksandrova K. M., 2016. – 328 s.

8. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні. Наукова доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с. Terytorialnyi rozvytok ta rehionalna polityka v Ukraini. Naukova dopovid / NAN Ukrainy. DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy»; nauk. redaktor V.S. Kravtsiv. – Lviv, 2015. – 204 s.

9. 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 perspektyvu: 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 18.10.17.

N.V.Balabanova

TERRITORIAL DISTINCTIONS AS AN OBJECT OF THE STATE REGIONAL POLICY

In the article, on the basis of separate economic indicators, an estimation of imbalances of development of regions of Ukraine; it is determined that territorial differences are one of the main objects of the state regional policy; outlined the instruments of state management of regional development.

It is determined that the main causes of regional disproportions are: socio-cultural factors, availability and structure of natural resources, agglomeration advantages, conditions of entrepreneurship development, the stage of technological development, innovation development, investment climate, participation in the international division of labor, political institutional factors, demographic differences, production structure.

In order to assess the levels of economic development of the regions of Ukraine, the following indicators were used as the base indicators: gross regional product, gross regional product per capita; volumes of sold products by business entities; volumes of sold industrial products; volumes of export of goods; volumes of export of services; income per person; volume of capital investments; unemployment rate. The differentiation of the regions of Ukraine for 2015 according to the presented indicators is carried out with the help of indicators of the scale of variations, coefficient of variation and the coefficient of asymmetry.

On the basis of the analysis of indicators, a significant differentiation was found between the regions of Ukraine. In all of the investigated indicators, the level of variation of values in individual regions significantly exceeds homogeneous distributions (the coefficient of variation is more than 33%), with the most significant differences in regional values determined by such economic parameters as the volumes of gross regional product (112.43%), volumes of products sold by entities (183.33%), exports of goods (133.36%), exports of services (216.58%) and capital investments (145.67%).

The regions-leaders in terms of the gross regional product are Dnipropetrovsk (10.83%), Donetsk (5.78%), Kyiv (5.23%), Lviv (4.76%), Poltava (4.82%), Kharkiv (6.28%)

and Kyiv (22.72%), which together produce almost 61% of the gross regional product.

Similar tendencies in comparison between regions are observed both in terms of volume of capital investments, volumes of exports of goods and services, where the leading regions are Dnipropetrovsk, Kyiv, Lviv, Odesa, Kharkiv oblasts and Kyiv.

The identified imbalances in the economic development of the regions of Ukraine are quite stable, as they are not only stored for a long period, but also tend to increase.

According to the obtained values of the specific weights of certain types of activity in the structure of the gross value added of the regions of Ukraine it is determined that agriculture, processing industry, trade, the sphere of state administration and information and telecommunications make a significant contribution to regional development in most regions of the country. The formation of gross value added in areas of activity such as extractive industry, electricity supply and transport has a more specific regional differentiation.

State regulation of the economic development of the regions is implemented through a system of mutually agreed elements, which together constitute a mechanism for managing regional development. The instruments of such management and introduction of state regional policy are: regulatory and budgetary framework, fiscal and financial regulation and selective support of particular regions, direct state investment, state regional programs of social and economic development, functioning of special (free) economic zones, development of interregional and border cooperation.

Key words: regions of Ukraine, regional development, state regional policy, disproportions of regional development.

УДК 338.47:005.343(477)(045)

К.В. Новікова

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена оцінці конкурентних переваг морських торговельних портів України. Автором запропоновано алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності морських портів, в основі якого знаходиться методика розрахунку та аналізу інтегральних показників. Запропонований методичний інструментарій застосовано для формування різних типів рейтингів підприємств портового господарства Азово-Чорноморського басейну. Порівняльний аналіз рейтингів дозволив класифікувати морські порти України за рівнем конкурентних переваг щодо портів-конкурентів

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, інтегральна оцінка, індекс, морський порт, рейтинг.

Постановка проблеми. В сучасних умовах рівень конкуренції на ринку портових послуг суттєво зростає, що вимагає постійного моніторингу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища в аспекті їх впливу на формування конкурентних переваг морських портів. Це дозволить виявити як сильні сторони функціонування морських портів, так і окреслити вузькі місця в формування їх конкурентного потенціалу. В цьому аспекті актуальним постає питання вибору методичного підходу до оцінки факторів конкурентоспроможності та максимально комплексного їх врахування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі вже накопичений певний досвід в дослідженні конкурентних переваг підприємства та підходах до їх оцінки, зокрема значний внесок зроблено такими зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких Г. Азоєв, В. Базилевич, Я. Базилюк, Я. Жаліло, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Р. Фатхутдінова, О. Янковий та інші науковці.

Однак, щодо підприємств портового господарства питання оцінки рівня їх конкурентоспроможності є недостатньо дослідженим. Це стосується перш за все повного та об'єктивного врахування факторів, що формують основні конкурентні переваги портів. У зв'язку з цим виникає необхідність вдосконалення методичного інструментарію оцінки рівня конкурентоспроможності морських портів з урахуванням не тільки показників внутрішнього середовища порту, однак й показників зовнішнього конкурентного середовища, що формує попит на портові послуги та визначає ступінь використання портових потужностей.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення методичного інструментарію оцінки рівня конкурентоспроможності, який дозволить провести оцінку порівняльних конкурентних переваг морських портів України на основі рейтингового оцінювання.

Викладення основного матеріалу. Морський порт є складною системою, стан та розвиток якої залежить від характеру та інтенсивності протікання різних економічних процесів, дії багатьох факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. Урахування цих факторів з позиції оцінки конкурентних переваг можливо за умови застосування методик розрахунку комплексних показників.

Під інтегральним показником конкурентоспроможності морського порту слід розуміти розрахунок єдиного комплексного відносного показника, який представляє узагальнюючу, інтегральну характеристику конкурентних переваг підприємства портового господарства в певний момент часу порівняно основних конкурентів.

Методика оцінки конкурентних переваг морського порту, яка ґрунтується на розрахунку та аналізі інтегральних показників представлена на рис. 1 та передбачає реалізацію взаємопов'язаних етапів, зокрема, обґрунтування системи одиничних показників, вибір підходу щодо їх стандартизації, визначення системи вагових коефіцієнтів, обґрунтування та вибір форми інтегрального показника, обґрунтування вибірки морських портів, розрахунок інтегральних оцінок, побудову рейтингу морських портів за інтегральним рівнем конкурентоспроможності.

Українське портове господарство є частиною портово-промислового комплексу Причорномор'я, який представлено морськими та річковими портами різних форм власності шести країн з різним ступенем розвитку економіки та потужністю зовнішньо-торгівельних зв'язків, серед яких Україна, Росія, Грузія, Болгарія, Туреччина та Румунія.

З урахуванням цього, формування вибірки об'єктів (морських портів), на основі порівняння яких розраховуватимуться інтегральні оцінки конкурентоспроможності українських портів здійснювалась за територіальною ознакою, тобто до вибірки включені морські порти Чорноморсько-Азовського басейну. Як показав аналіз ринку портових послуг, з 445,8 млн. тонн. обсягу вантажів, що перевалюються 96 терміналами в Чорноморсько-Азовському басейні, найбільший обсяг припадає на російські портові комплекси - 172,8 млн. тонн (38,8 %), за ними - українські порти і термінали (34,9 %), термінали Румунії (10,3 %), Болгарії (6,1 %) і Туреччини (5,0 %) [2].

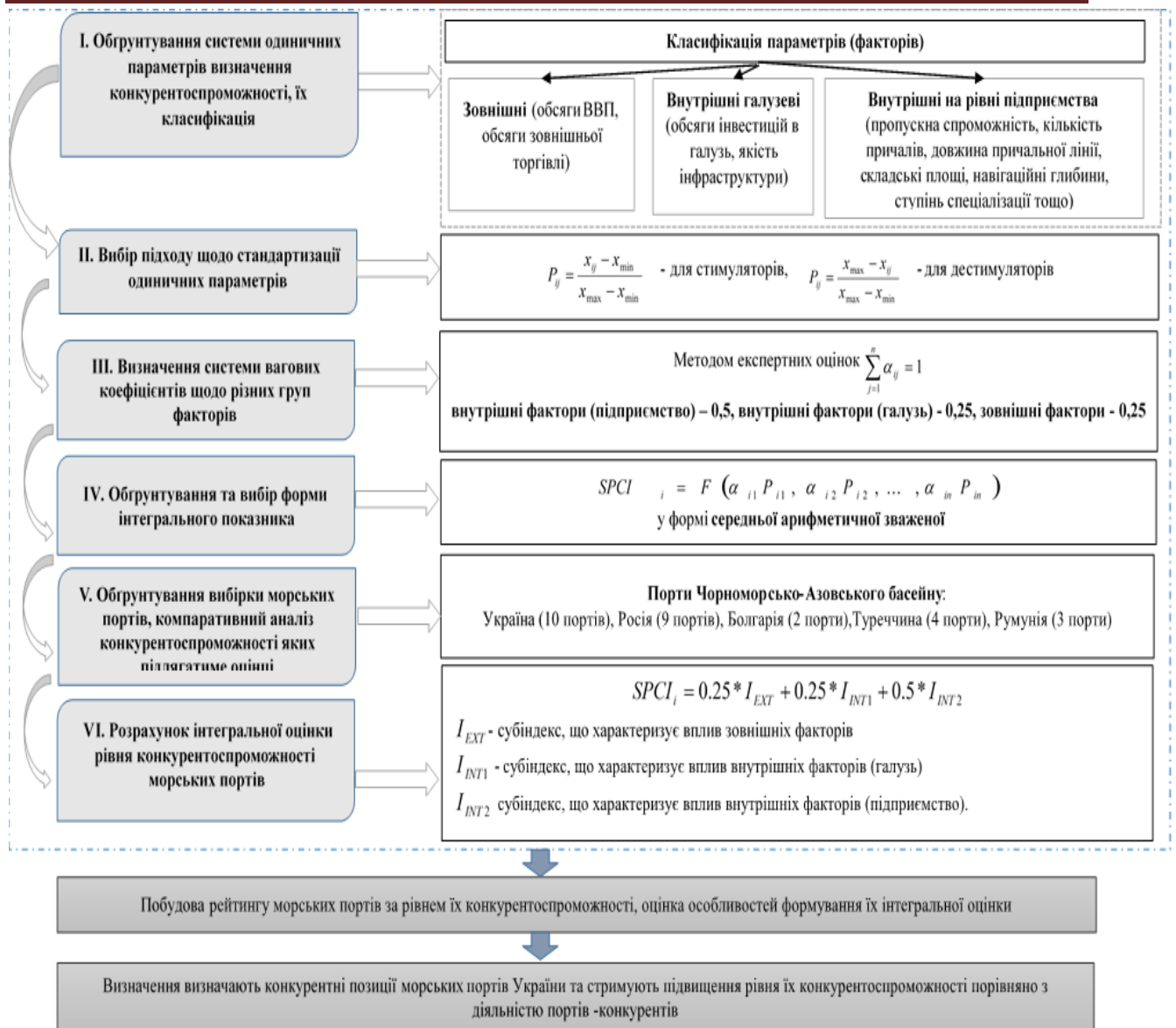


Рис 1. Алгоритм оцінки рівня конкурентоспроможності морського порту

В результаті проведених розрахунків отримано різні варіанти рейтингів морських портів регіону за інтегральним рівнем конкурентоспроможності з урахуванням різних груп факторів.

Таблиця 1

Рейтинг морських портів за інтегральним рівнем конкурентоспроможності (враховує 3 групи факторів)

Морський порт	Індекс конкурентоспроможності (0 < SPCI < 100)	Рейтинг	Морський порт	Індекс конкурентоспроможності (0 < SPCI < 100)	Рейтинг
Новоросійськ	68,8	1	Одеса	22,0	15
Азов	55,6	2	Поті	19,1	16

Туапсе	53,4	3	Батумі	18,1	17
Ростов-на-Дону	53,3	4	Бургас	17,0	18
Тамань	51,5	5	Варна	16,3	19
Кавказ	50,3	6	Миколаїв	15,8	20
Темрюк	47,9	7	Мідія	12,4	21
Єйськ	47,9	8	Рені	12,3	22
Таганрог	47,5	9	Маріуполь	12,2	23
Констанца	41,6	10	Ольвія	11,8	24
Самсун	37,7	11	Бердянськ	9,8	25
Трабзон	37,6	12	Ізмаїл	9,3	26
Іллічівськ	27,7	13	Херсон	8,7	27
Южний	23,5	14			

Отже, в загальному рейтингу найкрупніші українські порти займають 13,14,15 місце. Більш високі конкурентні позиції невеликих за обсягом вантажопереробки морських портів Росії та Туреччини пояснюються більш сприятливим впливом факторів зовнішнього середовища та загальних галузевих факторів.

В цілому за результатами кореляційного аналізу встановлено, що на загальний індекс конкурентоспроможності портів більший вплив мають зовнішні фактори (0,92) та внутрішні галузеві (0,89), внутрішній фактор на рівні підприємства помірно корелюють (0,51) з загальним індексом конкурентоспроможності.

В результаті групування морських портів за інтегральним рівнем конкурентоспроможності, що представлений в табл. 1 з урахуванням середнього рівня, що дорівнює 30,7% та медіанного – 23,5%, було класифіковано морські порти, в результаті чого порти Южний, Одеса та Іллічівськ є портами з середнім рівнем конкурентоздатності порівняно основних конкурентів, решта українських портів – низько конкурентні.

Врахування тільки внутрішніх факторів з позиції оцінки конкурентних переваг дає дещо інший розподіл морських портів, що потрапили у вибірку (табл. 2).

Таблиця 2

**Рейтинг морських портів за рівнем конкурентоспроможності (на основі
 врахування внутрішніх факторів на рівні підприємства)**

Морський порт	Індекс конкурентоспроможності ($0 < SPCI_i(I_{INT2}) < 100$)	Рейтинг	Морський порт	Індекс конкурентоспроможності ($0 < SPCI_i(I_{INT2}) < 100$)	Рейтинг
Констанца	66,1	1	Варна	14,3	15
Новоросійськ	49,2	2	Маріуполь	14,3	16
Іллічівськ	45,4	3	Ольвія	13,6	17
Южний	37,1	4	Кавказ	12,3	18
Одеса	34,1	5	Бердянськ	9,6	19
Поті	26,3	6	Ізмаїл	8,7	20
Батумі	24,4	7	Мідія	7,6	21
Азов	22,9	8	Темрюк	7,6	22
Миколаїв	21,6	9	Херсон	7,5	23

Туапсе	18,5	10	Єйськ	7,4	24
Ростов-на-Дону	18,3	11	Таганрог	6,7	25
Бургас	15,6	12	Самсун	4,8	26
Тамань	14,8	13	Трабзон	4,8	27
Рені	14,7	14			

На відміну від попереднього рейтингу позиції українських портів тут досить високі, так Іллічівськ займає 3 місце, Южний - 4, Одеса – 5. Групування портів за цим рейтингом показало, що порти Іллічівськ, Южний, Одеса є високо конкурентними, Миколаїв, Рені, Маріуполь, Ольвія – недостатньо конкурентними, Бердянськ, Ізмаїл – низько конкурентними (середній рівень конкурентоспроможності складає 19,6%). Також на основі кореляційного аналізу встановлено, що серед внутрішніх факторів впливу найбільш суттєвими є кількість причалів (0,83) та пропускна спроможність портів як за сухими вантажами, так і контейнерами (0,88 та 0,83 відповідно).

Основними конкурентами українських портів є російські порти, що обумовило об'єктивну необхідність оцінки їх конкурентних переваг стосовно саме цих портів. В результаті розрахунку індексів конкурентоспроможності за вибіркою з 19 морських портів України та Росії отримано наступний рейтинг (табл. 3).

Таблиця 3

Рейтинг морських портів за рівнем конкурентоспроможності (враховує внутрішні фактори на рівні підприємства, вибірка портів Україна, Росія).

Морський порт	Індекс конкурентоспроможності	Рейтинг	Морський порт	Індекс конкурентоспроможності	Рейтинг
Новоросійськ	66,42	1	Маріуполь	17,87	11
Іллічівськ	62,07	2	Тамань	16,06	12
Южний	49,98	3	Темрюк	15,84	13
Одеса	45,79	4	Кавказ	13,18	14
Миколаїв	29,52	5	Бердянськ	10,20	15
Азов	26,15	6	Ізмаїл	9,38	16
Ростов-на-Дону	26,09	7	Єйськ	8,01	17
Туапсе	21,58	8	Херсон	6,97	18
Рені	20,93	9	Таганрог	6,32	19
Ольвія	18,38	10			

Таким чином, до морських портів з найвищим рівнем конкурентоспроможності належить російський порт Новоросійськ (66,42) та чотири українські порти Іллічівськ (62,07), Южний (49,98), Одеський (45,79) та Миколаївський (29,52).

Аналогічні рейтинги було побудовано щодо вибірки найкрупніших портів, вантажообіг яких перевищує 10 млн. т, та за вибіркою тільки українських портів. Результати порівняльного аналізу оцінки конкурентних позицій морських торговельних портів України порівняно основних конкурентів за різними підходами щодо формування вибіркової сукупності представлені в таблиці 4.

**Порівняльна таблиця оцінки конкурентних переваг морських портів
 України за різними типами показників та способами формування вибірки
 портів-конкурентів**

Морський порт	Показник/ вибірка											
	$SPCI_i / 27$ портів Азово- Чорноморського басейну		$SPCI_i(I_{INT2})$ / 27 портів Азово- Чорноморського басейну		$SPCI_i(I_{INT2})$ / 19 портів Україна та Росія		$SPCI_i / 12$ найкрупніш их регіону (>10 млн. т)		$SPCI_i(I_{INT2}) / 12$ найкрупніш их регіону (>10 млн. т)		$SPCI_i(I_{INT2})$ /10 портів України	
	оцінка	рівень	оцінка	рівень	оцінка	рівень	оцінка	рівень	оцінка	рівень	оцінка	рівень
Іллічівськ	27,7	3	45,4	5	62,1	5	30,2	3	51,2	5	72,5	5
Южний	23,5	3	37,1	5	50,0	4	28,5	3	47,8	5	69,7	5
Одеса	22,0	3	34,1	5	45,8	4	24,7	2	40,2	5	60,3	5
Миколаїв	15,8	1	21,6	2	29,5	3	16,5	1	23,9	4	38,2	4
Рені	12,3	1	14,7	2	20,9	1	*		*		23,2	2
Ольвія	11,8	1	13,6	2	18,4	1	*		*		21,8	2
Маріуполь	12,2	1	14,3	2	17,9	1	*		*		19,4	2
Ізмаїл	9,3	1	8,7	1	9,4	1	*		*		10,2	1
Бердянськ	9,8	1	9,6	1	10,2	1	*		*		9,1	1
Херсон	8,7	1	7,5	1	7,0	1	*		*		5,3	1
Середня оцінка за вибіркою	30,7		19,6		24,8		24,8		40,9		33,0	

1 – низько конкурентний порт; 2 – недостатньо конкурентний порт; 3 – середній рівень конкурентоспроможності; 4 – достатньо конкурентний порт; 5 – високо конкурентний порт.

* не потрапили у вибірку

Отже, чорноморські порти Іллічівськ, Южний, Одеса та Миколаїв порівняно основних конкурентів мають високі або достатні конкурентні переваги, що визначає їх позиції як вагомих логістичних центрів у Причорномор'ї.

Висновки. Таким чином, в статті отримав розвиток науково-методичний підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств портового господарства України на основі застосування методики рейтингового оцінювання. Практичне застосування запропонованого методичного інструментарію дозволило визначити рейтингові позиції портів України щодо портів-конкурентів Азово-Причорноморського басейну. Отримані рейтинги викреслили сильні позиції українських портів, зокрема висока пропускна спроможність, суттєва кількість та довжина причальної лінії, високий рівень спеціалізації тощо, та з іншого боку очевидними є вузькі місця в формуванні їх конкурентного потенціалу, а несприятливий вплив факторів загального соціально-економічного середовища, невисокий інвестиційний потенціал галузі, невисокий рівень розвитку загальної транспортної інфраструктури тощо. Саме врахування цих параметрів має бути покладено в основу подальших стратегічних напрямків розвитку морських портів України.

Список використаної літератури

1. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: монографія; за заг. ред. О. М. Котлубая. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 427 с.; Konkurentospromozhnist ta stalyi rozvytok morehospodarskoho kompleksu Ukrainy: monohrafiia; za zah. red. O. M. Kotlubaia. – Odesa : IPREED NAN Ukrainy, 2011. – 427 s.
2. Примачев Н. Т. Методы измерения эффективности морского транспортного комплекса / Н. Т. Примачев. – Одесса : ОНМА, 2009. – 258 с.; Primachev N. T. Metody izmereniya effektivnosti morskogo transportnogo kompleksa / N. T. Primachev. – Odessa : ONMA, 2009. – 258 s.
3. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, А. В. Шевченко та ін. – К. : Фенікс, 2016. – 68 с.; Priorytety derzhavnoi morskoi polityky u sferi funktsionuvannia ta rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy : analitychna dopovid / O. V. Sobkevych, K. M. Mykhailychenko, A. V. Shevchenko ta in. – K. : Feniks, 2016. – 68 s.
4. Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>; Pro zatverdzhennia Stratehii rozvytku morskyykh portiv Ukrainy na period do 2038 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>
5. Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави. Аналітична записка /А. Филипенко//Національний інститут стратегічних досліджень. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/832/>; Shchodo stratehichnykh priorytetiv realizatsii potentsialu Ukrainy yak morskoi derzhavy. Analitychna zapyska /A. Fylypenko//Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. - Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/83>

Стаття надійшла до редакції 17.11.17.

К. Novikova

RATING ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE COMMERCIAL SEAPORTS OF UKRAINE

The article is dedicated to the assessment of competitiveness of the commercial seaports of Ukraine. The author proposes the estimation algorithm for the level of seaports competitiveness, which involves the implementation of interacting stages, in particular, the justification of the individual indicator system, the choice of approach to their standardization, the definition of the weight coefficient system, the explanation and choice of the integral indicator form, the argumentation of the seaport selection, the integral estimate calculation, the seaports' rating according to the integral level of competitiveness.

The article proposes to view an integral indicator of the seaport competitiveness as the calculation of a single complex relative indicator, which represents a generalized, integrated characteristic of the competitive advantages of a port enterprise at the certain time compared with the main competitors.

The proposed methodical tool is used for the formation of different types of port enterprise ratings of the Azov-Black Sea Basin.

The author determines that in the general rating the largest Ukrainian ports of Yuzhny, Odesa and Illichivsk hold low competitive positions (13th, 14th, 15th out of 27

positions) and have a competitiveness index close to the average for a sample. In the competitiveness rating on the basis of internal factors at the enterprise level Illichivsk holds the 3rd place, Yuzhny – the 4th, Odesa – the 5th. The port grouping according to this rating showed that the ports of Illichivsk, Yuzhny, Odesa are highly competitive, but ports of Mykolayiv, Reni, Mariupol and Olvia are not competitive enough, and ports of Berdyansk and Izmayil are low competitive.

The obtained ratings denoted strong positions of the Ukrainian ports, in particular high capacity, significant quantity and length of berthing line, high level of specialization, etc. On the other hand, weaknesses in the process of formation of their competitive potential, adverse impact of the general socio-economic environment factors, low investment potential of the industry, low level of the general transport infrastructure development are obvious. The consideration of these parameters should be the basis for the further strategic lines of the Ukrainian seaport development.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, integral estimate, index, seaport, rating.

УДК 620.92 (97):621.311

Ю.В. Макогон

ІННОВАЦІЇ В СФЕРІ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню перспектив розвитку джерел енергії для старопромислових регіонів України. Проведено аналіз енергетичної бази України, виявлено проблеми нестачі викопних ресурсів. Внаслідок цього визначено і досліджено напрями розвитку альтернативних та відновлюваних джерел енергії в сучасній економіці України. Для вирішення проблем енергозабезпечення та енергозбереження в Україні виділено чотири напрямки: підвищення потенційних можливостей розвідки, видобутку і переробки нафти і газу, включаючи «сланцевий»; диверсифікація імпорту енергоносіїв; максимальне використання вторинних енергоресурсів; підвищення ефективності використання альтернативних джерел енергії шляхом запровадження інновацій. Основним напрямком інноваційної політики старопромислових регіонів є економічне стимулювання ресурсо- та енергозбереження, впровадження екологічно чистих і природовідновлювальних технік і технологій, розширення застосування технологій, в яких використовуються оновлюванні ресурси.

Ключові слова: напрями інноваційної політики, старопромисловий регіон, енергоефективність, енергозберігаючі технології

Постановка проблеми. Сучасна економічна криза стала серйозним випробуванням для національних економік, особливо для країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна. До властивому цим країнам хронічного дефіциту фінансових ресурсів, слабкості банківської системи, низького рівня менеджменту додається велика зношеність основних фондів підприємств в старопромислових регіонах, а також їх висока енергоемність при істотному питомій вазі в економіці країни.

Кризові явища особливо гостро вплинули на підприємства експортоорієнтованих галузей економіки Донецької обл., яка забезпечує понад 20% обсягу реалізації експортної продукції України [10].

У реальному секторі економіки Донецької області найуразливішими, через несприятливу світову кон'юнктуру світового ринку, стали енергоємні підприємства металургійної галузі, які є основою товарного експорту України. В даний час намітилася тенденція стабілізації обсягів виробництва в металургії, які об'єднані в єдиному технологічному процесі виробництва чорних металів. У Донецькій обл. працюють 279 підприємств металургії, коксохімії, видобутку вугілля і енергетичних матеріалів, електроенергетики, на яких зайнято більше 400 тис. працівників. Ці підприємства забезпечують 78% загального обсягу виробництва промислової продукції, 75% експорту чорних металів і виробів з них, 53% вантажоперевезень, більше половини загальної суми прибутку області [11].

Однією з визначальних проблем в сфері підвищення експортного потенціалу підприємств залишається їх низька конкурентоспроможність. Більш того, можна говорити не просто про неконкурентоспроможність українських підприємств, а про наявність так званого системного розриву щодо групи провідних країн ЄС, яке ґрунтується, насамперед, на несумісності технологій, принципів управління, сприйнятливості до нововведень, структурно-галузевої, інституційної та культурної несумісності. Тому зовнішньоекономічна стратегія України в даний час орієнтується не тільки на подолання негативного сальдо зовнішньої торгівлі за рахунок нарощування обсягів експорту, а й на переорієнтацію і підтримку вітчизняної наукової складової в продукції експортоорієнтованих підприємств. Це надасть можливість в цілому вирішити економічні та соціальні проблеми на основі використання передових технологій, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, посилити енергозберігаючу та екологічну складову [10].

Питання енергозбереження та екології важливі не тільки для країн з перехідною економікою в цілому, до яких відноситься і Україна, а й є не менш значущими для прикордонних з нею держав. Тому говорити про активізацію роботи українських підприємств у сфері енергозбереження, зниження шкідливих викидів, поглибленої переробки сировини для безвідходності виробництва та інших актуальних проблем необхідно спільно з прикордонними країнами. Виходячи з чіткого курсу України на зближення з ЄС, прагнення української сторони адаптуватися до європейських норм і стандартів, ЄС доцільно посилити роботу з Україною і на рівні конкретних зацікавлених в модернізації підприємств і науково-дослідних організацій її старопромислових регіонів. Однак слід зазначити, що без узгодженості дій між ЄС та Україною, створення спільної і взаємоприйнятної програми реформування енергетичної галузі та поетапного впровадження європейських стандартів в енергетиці та екології, можна очікувати швидкого результату в умовах економічної кризи.

Одним з додаткових резервів подолання кризових явищ в старопромислових регіоні є потенціал регіонального розвитку. Регіональна організація громадської економічного життя, на нашу думку, здатна повернути в економічний оборот ще незадіяні ресурси, істотно наростити соціальний капітал, використовувати територіальний ефект масштабу. Є всі підстави стверджувати, що існує «перевага регіонів», тобто можливості, які притаманні цій формі територіальної організації виробництва, а регіон визнається оптимальним форматом для розгортання соціально-господарських процесів. Саме регіон і регіональні можливості можуть виступати додатковим ресурсом в боротьбі з кризовими явищами.

Серед світових проблем в останні роки однією з найважливіших є енергетична проблема. Для збалансованого економічного розвитку людства не вистачає 5-6 кратного кількості енергії по відношенню до нині виробленої (рис. 1). Особливо це

актуально для старопромислових регіонів, економіка яких значною мірою залежить від імпорту енергоносіїв. До таких регіонів, крім України, ми відносимо і старопромислових регіони країн ЄС - Бельгії, Німеччини, Франції, Польщі, Чехії, Словаччини, Румунії. Проблема енергоефективності для них була і є однією з нагальних.

Для вирішення проблеми енергозабезпечення і енергозбереження підприємств в старопромислових регіонах слід ще раз звернути увагу на проблему узгодженості дій всіх зацікавлених сторін [10].

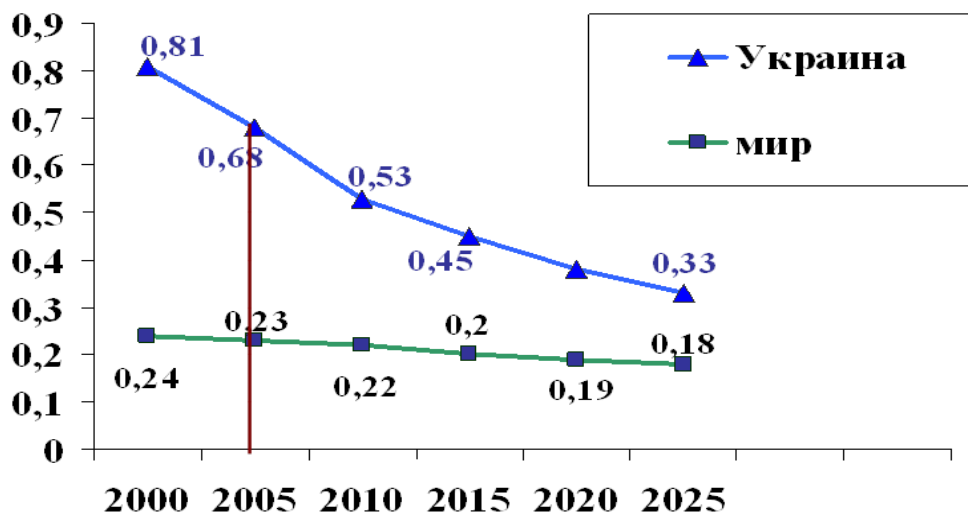


Рис. 1. Енергоємність ВВП в Україні і світі (т у.т. / 1000 дол.) [1]

Дані паливно-енергетичних балансів більшості індустріальних регіонів країн ЄС показують, що нові і альтернативні джерела енергії поки що не можуть скласти гідної конкуренції традиційним паливно-енергетичним ресурсів (ПЕР). В даний час в світі до 70% енергії виробляється з вуглеводнів: нафти, газу і вугілля. Однак, є країни, які задовольняють свої потреби в ПЕР не за рахунок збільшення імпорту нафти і газу, а за рахунок використання інших альтернативних ресурсів (Японія, Німеччина, США). При дуже низьких обсягах запасів нафти, газу і вугілля вони мають високі обсяги використання атомної енергії, гідроенергії і нових відновлюваних джерел енергії [10]. Порівняння структури споживання енергоресурсів в Україні з відповідними структурами енергоспоживання світу, ЄС та США приведено в табл. 1.

Таблиця 1

Використання основних паливно-енергетичних ресурсів в Україні та світі

Показники	Світ в цілому	Україна	Країни ЄС	США
Природний газ	21,1	39,5	24,5	23
Нафта	33,1	11,8	36,6	38,9
Вугілля	27	28	15,7	23,7
Уран	5,8	18	13,5	9,3

ПДЕ	12,8	2,7	9,0	5,1
-----	------	-----	-----	-----

Основні висновки, які можна зробити з цього порівняння такі, що в Україні не виправдано висока частка природного газу в енергетичному балансі (майже в 2 рази вище, ніж в світі і в країнах ЄС). Нарівні з цим, в Україні не виправдано низька частка ПДЕ (в 4 рази нижче, ніж в світі, і в 3 рази нижче, ніж в країнах ЄС) [2].

Для вирішення проблем енергозабезпечення та енергозбереження в Україні є ряд шляхів, таких як: підвищення потенційних можливостей розвідки, видобутку і переробки нафти і газу, включаючи «сланцевий»; диверсифікація імпорту енергоносіїв; максимальне використання вторинних енергоресурсів; підвищення ефективності використання альтернативних джерел енергії шляхом впровадження інновацій. Найбільшої уваги заслуговують два останніх шляхи, так як перший шлях хоч і перспективний, але дуже витратний, а з другим потрібно бути дуже обережним, так як імпорт завжди означає залежність від іншої держави [10].

Необхідність розвитку відновлюваної енергетики продиктована також намірами України інтегруватися в ЄС. Мінімальний показник для відновлюваної енергетики в загальному енергобалансі європейських країн і країн-претендентів на вступ до ЄС становить 12%. Крім того, Україна також має в своєму розпорядженні багатими потенційними можливостями використання альтернативних енергетичних ресурсів, таких як сонце, вітер, торф, відходи деревини, вугільні шлами, біовідходи, біогаз та ін. Але через відсутність достатнього фінансування рівень використання альтернативних енергоресурсів в перерахунку на 1000 жителів в Україні приблизно в 100 разів нижче, ніж в країнах ЄС [10].

Одним з ефективних енергозберігаючих способів, що дають можливість економити органічне паливо, знижувати забруднення навколишнього середовища, задовольняти потреби споживачів у технологічному теплі, є застосування теплонасосних технологій виробництва. Тепловий насос - установка, що перетворює низькопотенційну поновлювану енергію природних джерел теплоти і / або низькотемпературних ВЕР в енергію більш високого потенціалу, придатну для практичного використання. Як джерела низькопотенційної теплоти використовуються атмосферне повітря або різні вентиляційні викиди, вода природних водойм і стічні води систем охолодження промислового обладнання, стічні води систем аерації, ґрунт [13].

Якщо в розвинених країнах і країнах за рахунок працюючих теплонасосних установок (ТНУ) різного функціонального напрямку ведеться на мільйони або сотні тисяч одиниць, в Україні працюють одиничні установки, створені, в основному на елементній базі холодильного обладнання, що ввозиться з країн Західної Європи від спеціалізованих фірм виробників. Причинами цього є те, що розвиток енергетики в країні здійснювалося в основному шляхом централізованого теплопостачання і теплофікації. Крім того, спостерігається недостатня увага конкретних підприємств до економії ПЕР, відсутність демонстраційного парку працюють ТНУ, відсутність державної підтримки при розробці, дослідженнях і впровадженні даного типу обладнання [4].

Згідно з «Концепцією розвитку паливно-енергетичного комплексу України на 2006-2030 рр.» Передбачається збільшення обсягу виробництва теплової енергії за рахунок термотрансформаторів, теплових насосів і акумуляційних електронагрівачів з 1,7 млн. Гкал / рік у 2005 році до 180 млн. Гкал / рік в 2030 р тобто більше, ніж в 100 разів. Зараз в Україні створення і впровадження ТНУ базується в основному на ентузіазмі виконавців [3].

Техніко-економічні розрахунки показують, що витрати палива в системах теплопостачання на базі ТНУ для об'єктів житлово-комунального господарства можуть бути зменшені в порівнянні з великими опалювальними котельнями в 1,2-1,8 разів, в порівнянні з дрібними котельнями та індивідуальними теплогенераторами в 2-2,6 рази і в порівнянні з електронагрівачами в 3-3,6 рази. Термін окупності капіталовкладень в ТНУ зазвичай становить від 2 до 5 років. Застосування ТНУ, крім того, дозволяє знизити викиди CO₂, в порівнянні з традиційними системами теплопостачання в 2-5 разів, в залежності від виду заміщає органічного палива [13].

Отримання енергії з біомаси (деревних та сільськогосподарських відходів, соломи, гною, органічної частини твердих побутових відходів) є однією з найбільш динамічно розвиваються галузей у багатьох країнах світу. Цьому сприяють такі її властивості, як великий енергетичний потенціал і поновлюваний характер. Згідно з оптимістичним прогнозом загальний потенціал біомаси, доступний для енергетичного використання в Україні, становить 17,6 млн. т у.п., ймовірний прогноз дає 10,6 млн. Т у.п. В обох випадках основну частину потенціалу складають відходи сільського господарства (солома, стебла, лузга тощо). Біомаса (без частки, яка використовується іншими секторами економіки) може забезпечити 5,3-8,8% загальної потреби України в первинній енергії (з урахуванням різних оцінок енергетичного потенціалу біомаси) [5].

Пріоритетного розвитку в Україні вимагають технології прямого спалювання деревини, в першу чергу для виробництва теплоти та технологічної пари. Технології спалювання соломи також є дуже перспективними для України. Але широке поширення цих технологій вимагає вирішення низки питань організації збору, пресування тюків, транспортування і зберігання соломи. Великі біогазові установки також грають важливу роль в концепції. Їх широке впровадження можливе на свинофермах з поголів'ям понад 5 тис., Фермах великої рогатої худоби (ВРХ) з поголів'ям понад 600 голів, птахофабриках і підприємствах харчової промисловості.

Розвиток біоенергетичних технологій зменшить залежність України від імпортоорієнтованих енергоносіїв, підвищить її енергетичну безпеку за рахунок організації енергопостачання на базі місцевих поновлюваних ресурсів, створить значну кількість нових робочих місць (переважно в сільських районах), забезпечить великий внесок в покращення екологічної ситуації [16].

В Україні утворюється щорічно близько 2,6 млрд. МЗ відходів, в їх числі твердих побутових відходів (ТПВ) - 30 млн. Т. Певний енергетичний потенціал, для теплопостачання можна отримати спалюванням побутових відходів. Особливістю установки, яка спалює ТПВ, є постійні витрати палива, що спалюється, так як кількість ТПВ постійно протягом усього року і мало змінюється в залежності від сезону. Це приведе до необхідності використання установки, яка спалює ТПВ у вигляді базового джерела тепла, в поєднанні з піковою водогрійною котельню або, як джерело для покриття потреб технологічного теплоспоживання. Питомі теплові параметри при цьому наступні - усереднена теплотворна здатність ТПВ лежить в межах 1000-1200 ккал / кг [6].

У країнах ЄС, як і в більшості інших країн світу, для стимулювання виробництва ВДЕ, як правило, застосовується 4 основних економічних механізму:

1. Ринкові, а часто навіть надринковий, завищені за рахунок додаткового податку, вартості традиційних енергоресурсів (природного газу, нафтопродуктів, вугілля).
2. Спеціальні підвищені тарифи на виробництво електроенергії з поновлюваних джерел - так звані «зелені тарифи».
3. Субсидування кінцевому споживачеві від 20 до 40% загальної вартості

покупки енергозберігаючого обладнання і устаткування для виробництва енергії з ВДЕ.

4. Державні програми з використання відновлюваних джерел енергії[12].

Україна має величезний потенціал практично всіх видів ВДЕ. При бажанні в найближчі десятиліття можна вирішити питання електро- і теплопостачання країни за рахунок енергії сонця, вітру, біоенергетичних відходів, тепла землі і гідроенергетичних ресурсів.

Що стосується особливостей реалізації програм енергозбереження на підприємствах Донбасу, то що склалася тут екологічна ситуація, як і в будь-якому індустріальному регіоні, є основним обмежуючим фактором, що визначає специфічне розвиток підприємств старопромислового регіону (табл. 2). Техногенне навантаження в Донецькому регіоні - найвища в Україні. Тому найважливішою метою вирішення проблем енергоефективності промислових підприємств нами розглядаються зниження техногенного навантаження на природне середовище і створення умов для самовідтворення екологічних ресурсів. Це буде досягатися шляхом застосування економічно обґрунтованих і технічно досконалих ресурсо- і енергозберігаючих маловідходних технологій, введення в експлуатацію вискоелективних очисних споруд [7].

Таблиця 2

**Пріоритети та фактори реалізації промислової стратегії
 Донецькій області до 2020 р.**

Пріоритети	Фактори	Критерії
Ресурсозбереження	– нові технології; – нова продуктова спеціалізація; – структурні зрушення.	– відносне скорочення ресурсовитрат на виробництво; – зниження собівартості; – скорочення частки критичних ресурсів в балансі споживання.
Екологізація виробництва	– впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій; – модернізація та реконструкція виробництва; – перехід на світові стандарти якості продукції та технології; – розвиток системи ефективного екологічного контролю.	– збільшення частки прогресивних технологій; – виведення з експлуатації екологічно шкідливих виробничих потужностей; – скорочення обсягів екологічно небезпечних промислових відходів і викидів (абсолютне і відносне); – зростання числа підприємств, що працюють за світовими системам стандартизації.

Для підприємств старопромислового Донецького регіону застосування інновацій в енергетиці передбачено, насамперед, в кластерах металургії і сільського господарства [10]. Крім того, в господарському комплексі України грає дуже важливу роль електроенергетика. Приблизно половина всього первинного палива (вугілля, нафта, газ, уран), яке видобуває або імпортує Україна, а також енергія окремих річок використовується для виробництва електро- і теплоенергії.

Розвиток електроенергетики стимулює створення нових промислових вузлів. Окремі галузі промисловості територіально наближені до джерел дешевої електроенергії, наприклад, підприємства кольорової металургії.

Енергетика України базується на використанні традиційних видів (теплових і гідро-) електростанцій з відхиленням від середньосвітової статистики в сторону

більшого використання АЕС. Практично всі об'єкти енергетики України дісталися їй у спадок від СРСР, відпрацювали чималий термін служби [14].

Протягом кількох наступних років технології чистого вугілля будуть продовжувати відігравати важливу роль в секторі вугільної генерації, при цьому обсяг інвестицій в цю область буде збільшуватися. До технологій, що володіє довгостроковим потенціалом, відносяться зниження рівня CO₂ і інтегрована газифікація в комбінованому циклі [15].

Уряд Великобританії схвалив план створення в країні до 2020 р ТЕС нового покоління, що дозволяють поглинати вуглекислий газ, і пообіцяв фінансувати їх будівництво. Великобританія прагне стати першою країною світу, де з'являться працюють на вугіллі електростанції, які будуть оснащені системами поглинання вуглекислого газу і подальшого розміщення його в підземних сховищах. В умовах необхідності виконання своїх зобов'язань по боротьбі з наслідками глобального потепління ця ідея виглядає дуже привабливою [17].

На території існуючої ТЕС, що працює на бурому вугіллі, в м Нейрат (Німеччина), завершено будівництво двох нових блоків з оптимізованим технологічним процесом. Ці блоки отримали назву - ВоА 2&3. ТЕС, введена в експлуатацію ще в 1972 р, разом з новими блоками становить найбільший комплекс виробництва електроенергії з бурого вугілля в світі.

Загальна потужність всіх 7 блоків станції становить 4,400 МВт. Блоки, побудовані за останнім словом техніки, мають дуже невеликі викиди в атмосферу шкідливих речовин (інженерам вдалося знизити викиди в порівнянні з аналогічними сучасними установками на 31%). Унікальність нових блоків ще і в тому, що всі системи, включаючи освітлення, працюють в повністю автоматичному режимі, не вимагаючи втручання людини. Електростанція також отримала новий спільний вугільний склад, поліпшила транспортну інфраструктуру, завдяки будівництву нових залізничних розвантажувальних платформ, а також відділення з виробництва гіпсу з відходів виробництва. Будівництво цих блоків обійшлося відомому німецькому концерну RWE в 2,2 млрд. Євро. [18].

Тому для України, яка має в своєму розпорядженні істотні запаси власного енергоносія, також буде доцільно повернутися до технологій виробництва електроенергії на ТЕС за допомогою вугілля.

Однак, наші ТЕС мають одні з найнижчих техніко-економічних і екологічних показників в Європі, що не тільки приносить великі збитки економіці України, в т.ч. знижуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, але і створює великі проблеми для європейської інтеграції України, збереження і нарощування експорту електроенергії.

Щоб усунути негативні явища в тепловій енергетиці і забезпечити її розвиток, треба орієнтуватися не тільки на продовження термінів служби обладнання ТЕС шляхом ремонту та заміни окремих вузлів парових турбін і котлоагрегатів і маловитратні окупаються заходи, а й на оновлення обладнання із застосуванням перспективних технологій [19].

Підвищення ефективності роботи ТЕС можна досягти за рахунок поліпшення якості вугілля і оптимізації схем його поставок на ТЕС. Погіршення якості вугілля призводить до збільшення витрати електроенергії на власні потреби на 1,0-3,5%, використання газу-мазутного палива для підсвічування до 30-35% по теплу, зниження ККД котлоагрегату на 2-3%, прискоренню зносу обладнання, погіршення екології. Потрібно відзначити, що на ТЕС Західної Європи при постачанні вугілля з різних шахт не допускається велика розбіжність за основними характеристиками, а для усереднення характеристик встановлюється спеціальне обладнання по змішуванню

вугілля на складі.

Найбільшу увагу слід звернути також на впровадження парогазових установок. Для України найбільший інтерес представляють парогазові установки з котлами, які спалюють вугілля в киплячому шарі під тиском (технологія КСД). Ця технологія, впроваджена на енергоблоках 80-350 МВт в Швеції, Японії та інших країнах, показала високу надійність, забезпечила хороші економічні та екологічні показники. Розрахунковий ККД енергоблоків з котлами КСД становить 42% [8].

Таким чином, основними напрямками інноваційної політики старопромислових регіонів є:

- економічне стимулювання ресурсо- та енергозбереження, впровадження екологічно чистих і природовідновлювальних технік і технологій, розширення застосування технологій, в яких використовуються оновлювані ресурси;

- удосконалення ринку економічних робіт і послуг, поставка товарів на ринок приладів, засобів автоматизації та обладнання для охорони навколишнього середовища;

- послідовний перехід на міжнародні стандарти виготовлення промислової продукції.

Основною метою інноваційного розвитку енергетичних підприємств старопромислового регіону ми бачимо переорієнтацію виробничого потенціалу, сфери послуг на створення конкурентоспроможної продукції шляхом модернізації наявних потужностей, нового будівництва, реструктуризації господарського комплексу регіону.

Висновки. Перераховані вище основні напрямки та стратегічні пріоритети інноваційної діяльності старопромислових регіонів вказані виходячи з розуміння цієї проблеми українськими фахівцями. З огляду на непросту економічну ситуацію як в Україні, так і в країнах ЄС, найбільш раціональним буде посилити роботу експертних груп для визначення пріоритетних, першорядних проблем в енергетичній сфері, спільного пошуку шляхів їх вирішення. Безумовно, євроінтеграційні устремління України зобов'язують нас враховувати точку зору ЄС і активізація діалогу в цьому питанні дозволить почати реалізацію узгодженої з ЄС політики енергоефективності, враховуючи вже існуючий план дій співтовариства в даному питанні.

При більш раціональному підході до проблеми підвищення енергетичної безпеки самого ЄС і прикордонних, в першу чергу транзитних держав, спільнота може бути впевнено в ефективності свого плану дій з підвищення енергоефективності. Безумовно, це зажадає певної фінансової допомоги, в тому числі і для України, але адресна підтримка, спрямована в старопромислових регіони, буде спрямована на вирішення найбільш гострих проблем у сфері енергетики, що дозволить підвищити енергетичну безпеку сторін. [10]

Таким чином, ми пропонуємо включити в проект заключної декларації такі положення. як: проводити узгоджену політику країн з старопромисловий регіонами в сфері енергетики; розробити програму спільних дій країн з старопромисловий регіонами щодо поліпшення енергетичних балансів і підвищенню їх енергоефективності; передбачити фінансове забезпечення проектів і програм співробітництва країн з старопромисловий регіонами в галузі енергоефективності та забезпечення їх енергобезпеки.

Список використаної літератури

1. Прогноз развития энергетики до 2030 года. Energy Outlook 2008 [Электронный ресурс] // ExxonMobil. – Режим доступа : http://www.exxonmobil.ru/Russia-Russian/PA/Files/news_pub_2008_energyoutlook.pdf ; Prognoz razvitiya energetiki do

2030 goda. Energy Outlook 2008 [Elektronnyy resurs] // ExxonMobil. – Rezhim dostupa : http://www.exxonmobil.ru/Russia-Russian/PA/Files/news_pub_2008_energyoutlook.pdf

2. «Золоте дно» нетрадиційного газу : спеціальний звіт журналу // The Economist. – 2012. - 14 липня, - с. 4-5 ; «Zolote dno» netradytsiinoho hazu : spetsialnyi zvit zhurnalu // The Economist. – 2012. - 14 lypnia, - s. 4-5

3. Україна 2012. Основні положення та рекомендації Загальна енергетична політика [Електронний ресурс]. - Режим доступу : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/UKR_Summaryplus.pdf ;

Ukraina 2012. Osnovni polozhennia ta rekomendatsii Zahalna enerhetychna polityka [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/UKR_Summaryplus.pdf

4. BP Statistical Review of World Energy, June 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf

5. Обзор энергии биомассы [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://re.buildingefciency.info/renewable-energy-technologies/biomass-energy-overview> ;
Obzor energii biomassy [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa : <http://re.buildingefciency.info/renewable-energy-technologies/biomass-energy-overview>

6. Макогон Ю. В. Инновации в сфере энергетики в старопромышленном регионе Украины / Ю. В. Макогон, А. Е. Анисимов // Мінеральні ресурси України. – 2014. – № 1. – С. 28 – 35 ; Makohon Yu. V. Ynnovatsyy v sfere enerhetyky v staropromyshlennom rehyone Ukrainy / Yu. V. Makohon, A. E. Anysymov // Mineralni resursy Ukrainy. – 2014. – № 1. – S. 28 – 35

7. Гелетуха Г. Г. Перспективы производства электрической энергии из биомассы в Украине [Электронный ресурс] : Аналитическая записка БАУ №5 / Г. Г. Гелетуха, Е. Н. Олейник , Т. А.Железная // Биоэнергетическая ассоциация Украины. – Режим доступа : <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-5-ru.pdf> ; Geletukha G. G. Perspektivy proizvodstva elektricheskoy energii iz biomassy v Ukraine [Elektronnyy resurs] : Analiticheskaya zapiska BAU №5 / G. G. Geletukha, Ye. N. Oleynik , T. A.Zheleznaaya // Bioenergeticheskaya assotsiatsiya Ukrainy. – Rezhim dostupa : <http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-5-ru.pdf> ;

8. Альтернативы природному газу в Украине в условиях энерго- и ресурсодефицита: промышленные технологии : моногр. / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, А. М. Рябчин, Н. И. Губатенко; под ред. Ю. В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2011. – 247 с. ; Alternativy prirodnomu gazu v Ukraine v usloviyakh energo- i resursodefitsita: promyshlennyye tekhnologii : monogr. / N. A. Yankovskiy, Yu. V. Makogon, A. M. Ryabchin, N. I. Gubatenko; pod red. Yu. V. Makogona. – Donetsk : DonNU, 2011. – 247 s.

9. Макогон Ю. В. Развитие возобновляемых источников энергии в современной экономике Украины [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, А. В. Ефременко // Сборник научных трудов УкрГГРИ. – 2016. - № 1. – Режим доступа : http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/06/7_01_2016.pdf ; Макогон Ю. В. Развитие возобновляемых источников энергии в современной экономике Украины [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, А. В. Ефременко // Сборник научных трудов УкрГГРИ. – 2016. - № 1. – Режим доступа : http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/06/7_01_2016.pdf

10. Макогон Ю. В. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, В. П. Шевченко. – Режим доступа : http://vuzlib.com.ua/articles/book/18944-Problemuy_razvitiya_vneshneehko/19.html ; Makohon Yu. V. Problemy razvitiya

vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy [Elektronnyy resurs] / Yu. V. Makogon, V. P. Shevchenko. – Rezhim dostupa : http://vuzlib.com.ua/articles/book/18944-Problemy_razvitija_vneshneehko/19.html

11. Макогон Ю. В. Инновации в сфере энергетики в старопромышленном регионе [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, А. Е. Анисимов // Мінеральні ресурси України. - 2014. - № 1. - С. 28-35. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mru_2014_1_13 ; Makogon Yu. V. Innovatsii v sfere energetiki v staropromyshlennom regione [Elektronnyy resurs] / Yu. V. Makogon, A. Ye. Anisimov

// Mineralni resursy Ukrainy. - 2014. - № 1. - S. 28-35. - Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mru_2014_1_13

12. Гелетуха Г. Відновлювана енергетика в Україні: стимули і бар'єри [Електронний ресурс] / Г. Гелетуха // Эско. – 2012. - № 2. – Режим доступу: http://journal.esco.co.ua/2012_2/art113.htm ; Heletukha H. Vidnovliuvana enerhetyka v Ukraini: stymuly i bariery [Elektronnyy resurs] / H. Heletukha // Esko. – 2012. - № 2. – Rezhim dostupu: http://journal.esco.co.ua/2012_2/art113.htm

13. Анализ перспектив использования тепловых насосов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insolar.com.ua/library/articles/analiz/> ; Analiz perspektiv ispolzovaniya teplovykh nasosov v Ukraine [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.insolar.com.ua/library/articles/analiz/>

14. Энергетика Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Энергетика_Украины ; Energetika Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : https://ru.wikipedia.org/wiki/Энергетика_Украины

15. Концепция развития биоэнергетики на Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lina.com.ua/index.php?page=aktualno&nid=33> ; Kontseptsiya razvitiya bioenergetiki na Ukraine [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.lina.com.ua/index.php?page=aktualno&nid=33>

16. Мировой энергетический рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=537973> ; Mirovoy energeticheskiy rynok [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=537973>

17. Британия планирует строить тепловые электростанции нового поколения [Электронный ресурс] // Известия. – 2009. – 24 апр. - Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/449603> ; Britaniya planiruet stroit teplovye elektrostantsii novogo pokoleniya [Elektronnyy resurs]//Izvestiya. – Rezhim dostupa: <http://izvestia.ru/news/449603>

18. Самая крупная ТЭС в мире [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://www.eneca.by/ru_mirovietes0/ ; Samaya krupnaya TES v mire [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa : https://www.eneca.by/ru_mirovietes0/

19. Шеберстов О. М. Стан теплових електростанцій України, перспективи їх оновлення і модернізації [Електронний ресурс] / О. М. Шеберстов // Міністерство енергетики та вугільної промисловості Україн. – Режим доступу : http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=93895&cat_id=35082 ;

Sheberstov O. M. Stan teplovykh elektrostantsii Ukrainy, perspektyvy yikh obnovlennia i modernizatsii [Elektronnyy resurs] / O. M. Sheberstov // Ministerstvo enerhetyky ta vuhilnoi promyslovosti Ukrain. – Rezhym dostupu :

http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=93895&cat_id=35082 20.

EU energy and transport in figures, 2010. Statistical Pocketbook [Electronic resource] //

European Commission. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/energy/> 21. Renewables

Information 2010 [Electronic resource] // IEA. – Mode of access :

https://www.iea.org/media/translations/russian/deploying_renewables_rus.pdf

22 Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу :
www.ukrstat.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 8.11.2017.

Y.V. Makohon

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INNOVATION IN THE FIELD OF ENERGETICS IN UKRAINE

The article is dedicated to the study of perspectives of development of energy sources of the old industrial regions of Ukraine. The author analyzes the electric power base of Ukraine and the issue of the lack of fossils. As a result, the lines of development of alternative and renewable energy sources in the modern Ukrainian economy have been identified and studied. For the enterprises of the old industrial Donetsk region, the use of innovations in energetics is foreseen mostly in the clusters of metallurgy and agriculture.

In order to solve the problem of energy supply and energy conservation in Ukraine, the author defines four targets which are as follows: increase the potential for exploration, extraction and processing of oil and gas, including "shale gas"; diversification of energy import; maximum use of alternate energy sources; increasing the efficiency of using alternative energy sources through innovation. For Ukraine, it would be advisable to return to the technologies of electricity generation at the TPS using coal, due to the sufficient disposable energy sources of their own.

The main lines of the innovation policy of old industrial regions is the economic stimulation of resource and energy conservation, the introduction of environmentally friendly and rehabilitating techniques and technologies, and the expansion of the use of technologies that use renewable resources. The main goal is to orientate production potential and the service industry to the creation of competitive products by modernizing existing capacities, building new ones, and restructuring the economic complex of the region.

Key words: *lines of innovation policy, old industrial region, energy efficiency, energy saving technologies*

УДК 658.8:005.51

Д.М. Пармакли

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД

В статье подчеркивается, что предприятию важно знать и, следовательно, объективно планировать ту величину затрат, которые обеспечат объем продукции с единицы площади, необходимый для обеспечения простого и/или расширенного воспроизводства. На основе опубликованной ранее методики градации урожайности сельскохозяйственных культур предлагаются методические подходы по определению четырех уровней рентабельности реализованной продукции. Для этого приводятся формулы, с помощью которых предприятия могут прогнозировать величины прибыли с единицы площади, кратные постоянным затратам. Предлагаемые зависимости наглядно представлены на графиках.

Ключевые слова: рентабельность, цена реализации, постоянные и переменные затраты, прибыль, урожайность.

Постановка проблемы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразовании. Чаще всего в практике сельскохозяйственных предприятий рассчитывают показатели, характеризующие рентабельность издержек производства, инвестиционных проектов и рентабельность продаж [1, с.133]. Очень важно проводить расчеты уровней рентабельности каждого вида реализованной продукции, что позволяет выявить наиболее доходные из них.

При расчетах экономической эффективности производства и реализации продукции на предприятиях используется система показателей. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях четкого разграничения значимости каждого из них, а также взаимосвязь между ними недостаточно обоснованы. В связи с этим актуальными являются исследования методических аспектов проведения расчетов указанных показателей.

Вопросы эффективности сельскохозяйственного производства находятся в центре внимания современной экономической науки. Вместе с тем процессы, касающиеся земельных отношений, развиваются настолько динамично, что это зачастую вызывает неопределенность сельских товаропроизводителей и требуют более простой и доступной методики оценки резервов наращивания эффективности производства и планирования их реального использования.

Анализ последних исследований. В растениеводстве важным условием обеспечения высокой эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. В этом смысле представляет интерес работы Павлик В.П. [2,с.61-63] и Шпикуляк О.Г., Материнська О.А. [7,с.31-33], в которых предложен новый подход оценки эффективности продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Цель статьи – обеспечить преподавателей и студентов высших учебных заведений, а также специалистов сельского хозяйства современным методическим инструментарием планирования рентабельности реализованной продукции, в том числе с использованием нетрадиционных методов.

Изложение основных результатов исследования. Экономическая эффективность производства и реализации продукции отражает доходность и прибыльность. Как известно она измеряется такими обобщающими показателями как:

- рентабельность реализованной продукции

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (1)$$

- рентабельность продаж

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi}{N}, \text{ лей/лей} \quad (2)$$

где: Π – прибыль от реализации продукции, лей;

Z – себестоимость продукции, лей;

N – объем реализованной продукции, лей.

Следует иметь ввиду, что в практике экономических расчетов используются три формы показателей рентабельности, имеющие единый экономический смысл [3, с.213]:

уровень рентабельности

$$P = \frac{\Pi}{Z} \cdot 100, \%$$

Рентабельность

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей}$$

коэффициент рентабельности

$$P = \frac{\Pi}{Z}$$

К обобщающим показателям эффективности производства и реализации продукции относится *окупаемость затрат* (P_o) и *затратоемкость продукции* (Z_e) [4, с.176-177]:

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (3)$$

$$Z_e = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{ лей/лей} \quad (4)$$

Окупаемость затрат показывает, сколько получено лей от реализации продукции в расчете на 1 лей затрат, затратоемкость продукции – наоборот, какой объем затрат несет предприятие в расчете на 1 лей произведенной и реализованной продукции.

Рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратоемкость продукции являются показателями экономической эффективности производства и реализации продукции. Они имеют единую экономическую сущность и, зная один из них, легко определить остальные (табл.1).

Таблица 1.

Взаимосвязь показателей рентабельности реализованной продукции

	Рентабельность реализованной продукции (P)	Рентабельность продаж (P _п)	Окупаемость затрат (P _о)	Затратоемкость продукции (Z _е)
Рентабельность реализованной продукции (P)		$P = \frac{P_{п}}{1 - P_{п}}$	$P = P_o - 1$	$P = \frac{1}{Z_e} - 1$
Рентабельность продаж (P _п)	$P_{п} = \frac{P}{1 + P}$		$P_{п} = 1 - \frac{1}{P_o}$	$P_{п} = 1 - Z_e$
Окупаемость затрат (P _о)	$P_o = 1 + P$	$P_o = \frac{1}{1 - P_{п}}$		$P_o = \frac{1}{Z_e}$
Затратоемкость продукции (Z _е)	$Z_e = \frac{1}{1 + P}$	$Z_e = 1 - P_{п}$	$Z_e = \frac{1}{P_o}$	

Источник: разработано автором

Взаимозависимость между рентабельностью продукции (P), рентабельностью продаж (P_п), окупаемостью затрат (P_о) и затратоемкостью продукции (Z_е) может быть представлена графически (рис.1- 4)

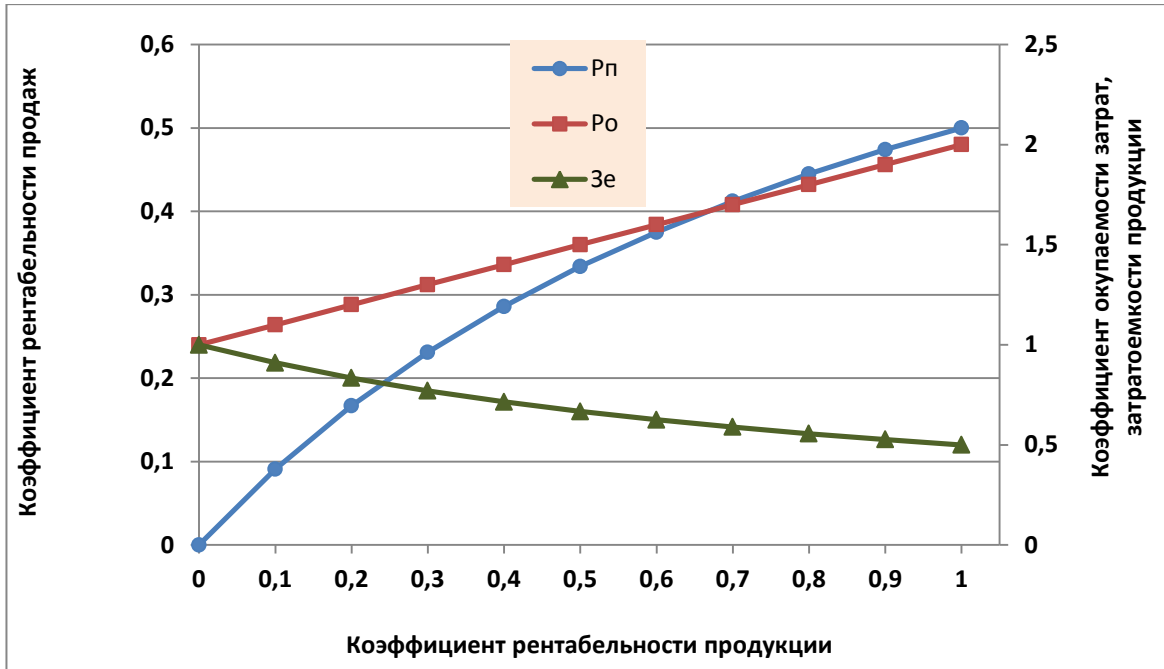


Рис.1. Зависимость рентабельности продаж, окупаемости затрат и затратоемкости продукции от рентабельности реализованной продукции
 Источник: выполнено по данным таблицы 1

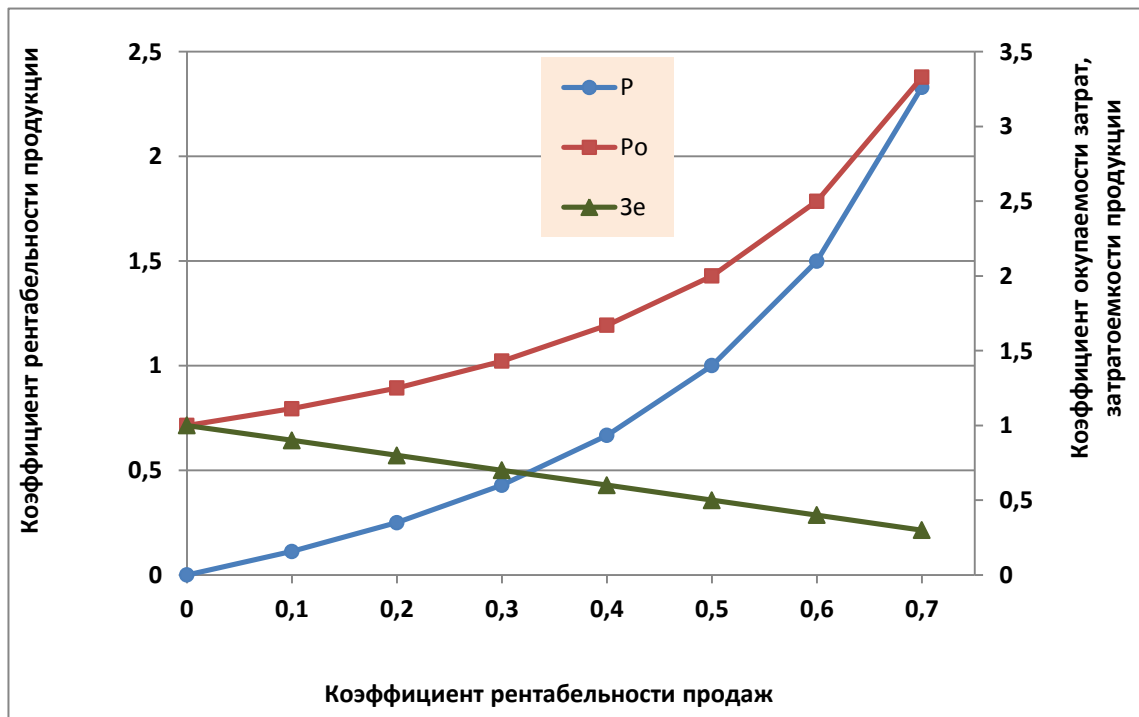


Рис.2. Зависимость рентабельности продукции, окупаемости затрат и затратоемкости продукции затрат от рентабельности продаж
 Источник: выполнено по данным таблицы 1

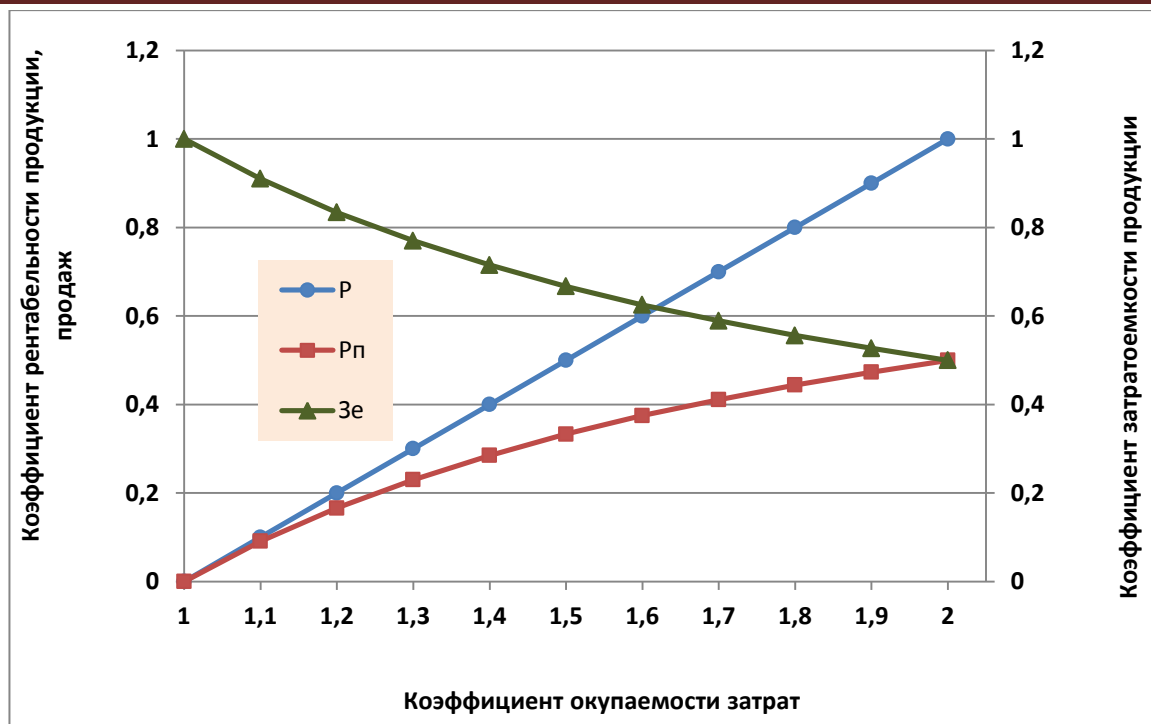


Рис.3. Зависимость рентабельности продукции, рентабельности продаж и затратоємости продукции от окупаємості затрат

Источник: выполнено по данным таблицы 1

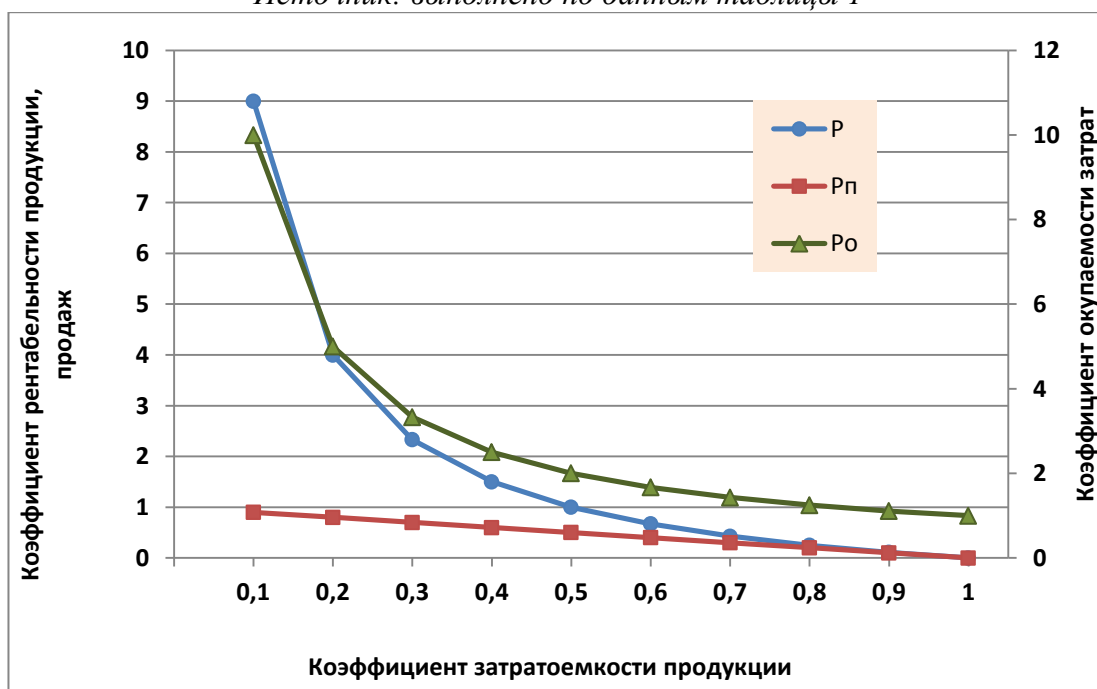


Рис.4. Зависимость рентабельности продукции, рентабельности продаж и окупаємості затрат от затратоємості продукції

Источник: выполнено по данным таблицы 1

С помощью приведенных выше формул рассчитывают экономическую эффективность по каждому виду продукции (услуг). Учитывая, что предприятие, как правило, не ограничивается выпуском одного вида продукции, важно оценить его работу, связанную с производством и реализацией всей номенклатуры изделий.

Важно заметить, что в расчетах эффективности реализованной продукции не корректно использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Дело в том, указанные виды прибыли формируются с учетом показателей инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, которые выходят за рамки операционной деятельности предприятия и потому непосредственного отношения к ней не имеют. Чтобы не допускать использование указанных видов прибыли в расчетах эффективности произведенной и реализованной продукции, а также эффективности всей операционной деятельности целесообразно вместо показателей прибыли в числителе использовать разницу между объемом доходов (выручки) и издержками.

Экономическая эффективность деятельности предприятия по производству и реализации всех видов товаров (услуг) характеризуется следующими обобщающими показателями:

уровнем рентабельности всех видов реализованной продукции (P_{pn})

$$P_{pn} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \%$$

(5)

уровнем рентабельности продаж всех видов продукции (P_{np})

$$P_{np} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i} \cdot 100, \%$$

(6)

уровнем окупаемости затрат на производство и реализацию всех видов продукции (P_o)

$$P_o = \frac{\sum_{i=1}^n N_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \%$$

(7)

затратоемкостью всех видов продукции (Z_e)

$$Z_e = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ лей/лей}$$

(8)

где: N_i – выручка от реализации всех видов продукции;
 Z_i – себестоимость всех видов реализованной продукции;
 n – число выпускаемых изделий (видов продукции).

В практике зарубежных стран при планировании величины прибыли от реализации продукции и уровня рентабельности используют маржинальный анализ. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это становится возможным только при условии организации

планирования и учета издержек предприятий по системе "директ-костинг", т.е. их группировки на постоянные и переменные.

Известно, что для определения уровня урожайности (q), обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу [5, с.232]:

$$q = \frac{(1+R) \cdot FC}{p - (1+R) \cdot AVC}, \text{ ц/га} \quad (9)$$

где: FC – постоянные затраты, лей/га;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции;

AVC – удельные переменные затраты, лей/ц.

Если же следует выявить урожайность, при которой предприятие может получить заданный объем прибыли (Π), следует использовать выражение:

$$q = \frac{\Pi + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (10)$$

Чтобы определить коэффициент рентабельности реализованной продукции, при котором соблюдается указанное равенство, приравняем уравнения 9 и 10:

$$\frac{(1+R)FC}{p - (1+R)AVC} = \frac{\Pi + FC}{p - AVC} \quad (11)$$

Если обозначим отношение прибыли к величине постоянных затрат как

$f = \frac{\Pi}{FC}$ (назовем его коэффициентом окупаемости постоянных затрат), то $\Pi = f FC$. Тогда выражение 11 принимает вид:

$$\frac{(1+R)FC}{p - (1+R)AVC} = \frac{fFC + FC}{p - AVC}$$

Решая данное уравнение находим:

$$R = \frac{f(p - AVC)}{p + f AVC} = \frac{p - AVC}{\frac{p}{f} + AVC} \quad (12)$$

Если примем соотношение цены реализации продукции (p) к удельным переменным затратам (AVC) как $K = \frac{p}{AVC}$ (назовем его коэффициентом окупаемости удельных переменных затрат), то

$$R = \frac{K-1}{\frac{K}{f} + 1} \quad (13)$$

Учитывая, взаимозависимость рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж (таблица 1) $R = \frac{R_{\Pi}}{1 - R_{\Pi}}$, то подставляя в уравнение 13 данное выражение, находим, что рентабельность продаж

$$R_{\Pi} = \frac{K-1}{\frac{K}{f} + K} \quad (14)$$

Однако сами показатели рентабельности непосредственно не сопоставимы с точки зрения степени использования потенциала эффективности реализации отдельных видов продукции. В связи с этим на основе проведенных исследований (см. АПК: экономика, управление №3 2016 г., с.86-91) были обоснованы контуры четырех

видов урожайности сельскохозяйственных культур, на основании которых можно провести градацию рентабельности указанных уровней [6,с.87].

Как подтверждает опыт работы сельскохозяйственных предприятий южной зоны Республики Молдова, для ведения простого воспроизводства прибыль в расчете на гектар посева должна быть не ниже половины величины постоянных затрат (назовем такую рентабельность умеренной), а для расширенного воспроизводства - равна или больше постоянных затрат (рациональная рентабельность). Оптимальным следует считать уровень рентабельности реализованной продукции, при котором прибыль в 1,5 раза больше постоянных затрат. В случае высокой рентабельности, прибыль в 2 раза превышает величину постоянных затрат.

Тогда:

$$R_{ум} \geq \frac{K-1}{2K+1} \quad (14)$$

$$R_{рац} \geq \frac{K-1}{K+1} \quad (15)$$

$$R_{опт} \geq \frac{K-1}{0,667K+1} \quad (16)$$

$$R_{выс} \geq \frac{K-1}{0,5K+1} \quad (17)$$

Формулы расчета четырех видов рентабельности и величины ожидаемого эффекта представлены в таблице 2.

Таблица 2 .

Градация видов рентабельности реализованной продукции

Наименование рентабельности	Обозначение коэффициента рентабельности	Формула для определения коэффициента рентабельности	Ожидаемый эффект (прибыль)
Умеренная	$R_{ум}$	$R_{ум} = \frac{K-1}{2K+1}$	$\Pi = 0,5FC$
Рациональная	$R_{рац}$	$R_{рац} = \frac{K-1}{K+1}$	$\Pi = FC$
Оптимальная	$R_{опт}$	$R_{опт} = \frac{K-1}{0,667K+1}$	$\Pi = 1,5FC$
Высокая	$R_{выс}$	$R_{выс} = \frac{K-1}{0,5K+1}$	$\Pi = 2FC$

Источник: разработка автора

Если выполнить расчеты по определению коэффициента умеренной, рациональной, оптимальной и высокой рентабельности в зависимости от величины коэффициента окупаемости удельных переменных затрат, можно построить график их зависимости (рис.5). Как показывают формулы 14 - 17 и как видно из рисунка 5 при неизменном значении коэффициента окупаемости показатели эффективности реализованной продукции возрастают от умеренной к высокой рентабельности. Так, при

$K=3$ коэффициент высокой рентабельности в 2,8 раза выше умеренной, показатель оптимальной рентабельности – в 2,33 раза и рациональной – в 1,75 раза.

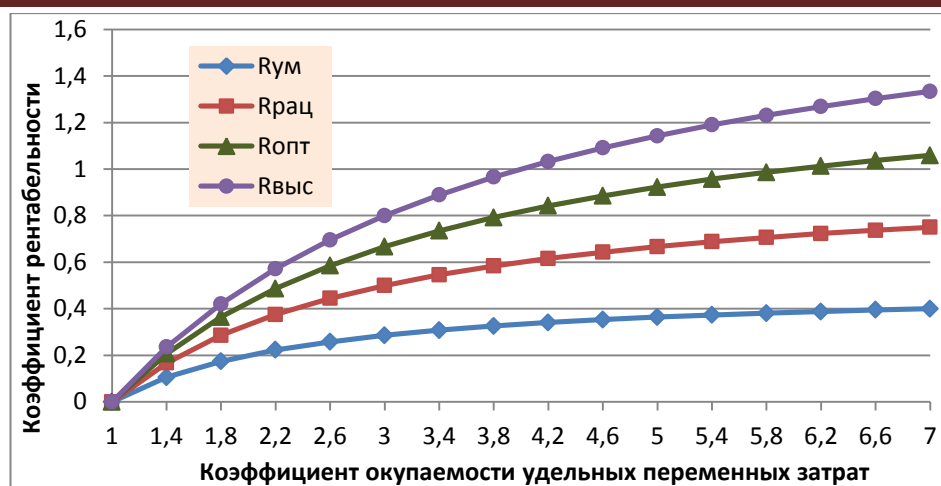


Рис.5. Зависимость коэффициентов рентабельности от коэффициента окупаемости удельных переменных затрат
 Источник: выполнено на базе формул 14 - 17

Обозначенные в статье 4 вида рентабельности позволяют выделить 6 зон эффективности реализованной продукции. Они наглядно представлены на рисунке 6.

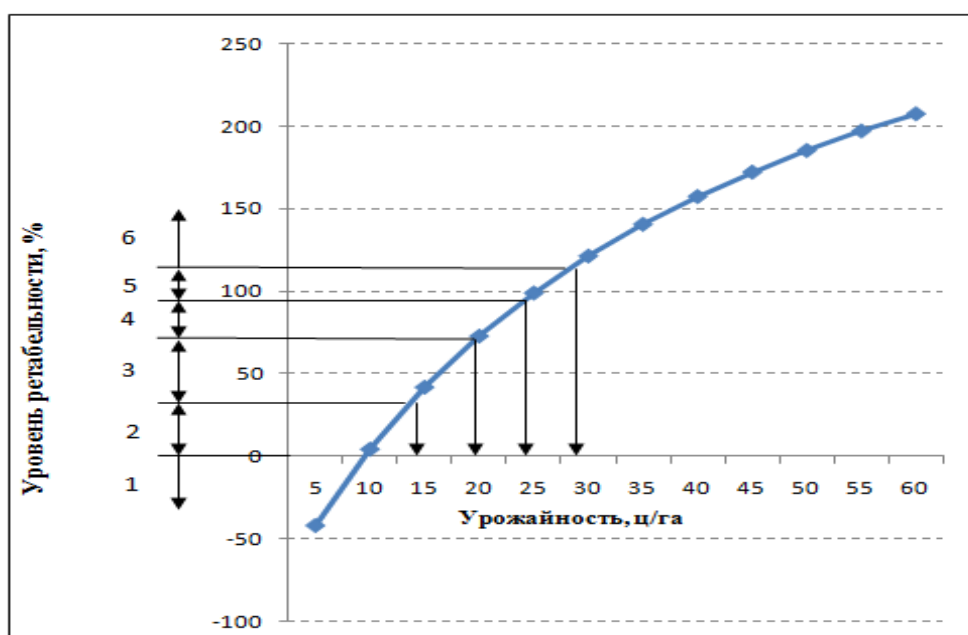


Рис.6. Градация зон рентабельности (на примере показателей реализации подсолнечника в ООО «Даалар Дюзю» Чадыр- Лунгского района за 2015 г)

- 1 – зона убытков (ниже точки безубыточности);
- 2 – зона низкой рентабельности (от точки безубыточности до $R_{ум}$);
- 3 – зона умеренной рентабельности (от $R_{ум}$ до $R_{рац}$);
- 4 – зона рациональной рентабельности (от $R_{рац}$ до $R_{опт}$);
- 5 – зона оптимальной рентабельности (от $R_{опт}$ до $R_{выс}$);
- 6 – зона высокой рентабельности (от $R_{выс}$ и выше).

Источник: разработка автора

В заключении отметим, что вышеизложенное позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий, на базе двух коэффициентов (окупаемости постоянных затрат и удельных переменных затрат) определять величину умеренной, рациональной, оптимальной, высокой или иной рентабельности реализованного зерна, подсолнечника, винограда и другой продукции и на этой основе обосновать объем ожидаемой прибыли.

Список использованной литературы

1. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации). Коллективная монография. ВНИИЭСХ, Москва, 2005.- 156с.; *Effektivnost selskokhozyaystvennogo proizvodstva (metodicheskie rekomendatsii). Kollektivnaya monografiya. VNIIESKh, Moskva, 2005.- 156s.*

2. Павлик В.П. Проблеми ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами. Економіка/ В.П. Павлик // АПК № 11- 2015.; *Pavlik V.P. Problemi effektivnogo upravlinnya silskogospodarskimi pidpriemstvami. Yekonomika/ V.P. Pavlik // APK № 11- 2015.*

3. Пармакли Д.М. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие / Д.М. Пармакли, А.Е. Шамин, Н.Я. Коваленко - Княгинино: НГИЭУ, 2015.- 246с.; *Parmakli D.M. Ekonomika selskogo khozyaystva: uchebnoe posobie / D.M. Parmakli, A.Ye. Shamin, N.Ya. Kovalenko - Knyaginino: NGIEU, 2015.- 246s.*

4. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике.: учебное пособие / Д.М. Пармакли - Cahul: Univ. de stat «В.Р.Наșdeu», 2011.- 257р.; *Parmakli D.M. Metodologiya nauchnykh issledovaniy v ekonomike.: uchebnoe posobie / D.M. Parmakli - Cahul: Univ. de stat «V.P.Nașdeu», 2011.- 257p.*

5. Пармакли Д.М. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография / Д.М.Пармакли, Л.П.Тодорич, Т.Д. Дудогло, А.И. Яниогло - Комрат : Б. и., 2015 (Типogr. "Centrografic"). – 274 p.; *Parmakli D.M. Effektivnost zemlepolzovaniya: teoriya, metodika, praktika. Monografiya / D.M.Parmakli, L.P.Todorich, T.D. Dudoglo, A.I. Yanioglo - Komrat : B. i., 2015 (Tipogr. "Centrografic"). – 274 p.*

6. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства/ Д.М. Пармакли // АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.; *Parmakli D.M. Metodika gradatsii urovney urozhaynosti i zon effektivnosti produktsii rastenievodstva/ D.M. Parmakli // APK: ekonomika, upravlenie. -2016 - №3, s.86-91.*

7. Шпикуляк О.Г. Ефективність виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами: теретико - методологічний аспект/ О.Г.Шпикуляк, О.А. Материнська. - Економіка АПК № 12- 2014.; *Shpikulyak O.G. Yefektivnist virobnitstva zerna silskogospodarskimi pidpriemstvami: teretiko - metodologichniy aspekt/ O.G.Shpikulyak, O.A. Materinska. - Yekonomika APK № 12- 2014.*

Стаття надійшла до редакції 04.11.2017

D. Parmacli

PROFITABILITY PLANNING OF PRODUCTION SOLD: ALTERNATIVE APPROACH

The article emphasizes that any business organization should know how to efficiently plan the cost value to provide volume of production per unit of area necessary for provision of simple and/or extended reproduction. The author suggests some methodical approaches

to determination of four levels of profitability of production sold based on previously published grading methods of yield capacity of crops. The article provides some formulas with the help of which any business organization will be able to anticipate profit margin per unit of area that is multiple of fixed costs. The proposed dependencies are graphically represented.

The information stated above makes it possible for specialists of agricultural enterprises on the basis of two factors (payback of fixed costs and specificity of variable costs) to evaluate the value of moderate, rational, optimal, high or other profitability of grain, sunflower, grapes and other products sold and on this basis to justify the amount of expected profit.

Key words: *profitability, sales price, fixed and variable costs, revenue, crop yield.*

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 314(100)(045)

Л.А. Кислова, А.В. Влас

ОЦІНКА СУЧАСНОЇ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ

У статті досліджено та розкрито основні проблеми демографічного розвитку регіонів світу та розглянуто необхідність створення можливості розробки демографічної політики, націленої на підвищення добробуту нинішнього і майбутніх поколінь. Виявлено, що динаміку й рух населення висвітлює теорія демографічного переходу, за якою країни умовно поділяють на три фази демографічного розвитку. Доведено, що демографічні процеси є одними із визначальних для забезпечення стабільного функціонування економіки й безпечного розвитку держави.

Ключові слова: демографія, населення, народжуваність, смертність, міграція.

Постановка проблеми. Розуміння демографічних змін, що відбуваються, та будуть здійснюватися в майбутньому, а також проблем та можливостей, які вони представляють для досягнення соціально-економічного, політико-правового, інноваційно-інформаційного та інтелектуально-духовного розвитку суспільства, мають важливе значення для оцінки тенденцій в області народонаселення на глобальному, регіональному та національному рівнях. Проблеми оптимального демографічного розвитку необхідно розглядати як першочергові інтереси суспільства, створюючи можливості для розробки політики, націленої на підвищення добробуту нинішнього і майбутніх поколінь. Сучасні демографічні перетворення, пов'язані зі змінами показників народжуваності, смертності та міграції, продовжують викликати суттєві зміни в чисельності, структурі і територіальному розміщенні домашніх господарств та громад у всьому світі. Для досягнення стабільного функціонування економіки та поліпшення демографічного становища, як головного пріоритету реалізації національних інтересів країн різних регіонів світу, визначальною умовою є дослідження та оцінка показників демографічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічним, методичним та прикладним дослідженнями різних аспектів демографії, демографічної політики займалися такі вчені як Клупт М. А. [10] Смирнова Н. С. [7], Терещук В. М. [12], Цвігун І. А. [3] та інші.

Постановка завдання. Мета даної статті – оцінити сучасний стан демографічної ситуації в основних регіонах світу.

Виклад основного матеріалу. До числа найбільш актуальних проблем сучасного людства належить проблема народонаселення, пов'язана насамперед із прискореними темпами зростання населення. Так, на початку 1900 р. на Землі нараховувалося близько 1,6 млрд. осіб, у 1950 р. – 2,5 млрд., у 1990 р. – 5,2 млрд, а у 2000 році кількість осіб вже становила 6 млрд. осіб. За даними на 2005 р., чисельність населення світу становила 6,4 млрд. осіб. Протягом ХХ століття кількість людей виросла у чотири рази. За підсумками 2016 року, чисельність населення світу досягла майже 7,6 млрд, тобто кількість населення збільшилась приблизно на один мільярд людей в період останніх дванадцяти років. В даний час світове населення продовжує зростати, хоча і повільніше, ніж у недавньому минулому. За оцінками ООН, кількість населення за рік збільшується на 1,1 %, тобто на 83 млн. людей щороку [1]. Зростання припадає на такі країни, як Індія, Китай, Пакистан, Нігерія, Бангладеш, Індонезія.

Саме Китай (1,4 млрд) та Індія (1,3 млрд) залишаються двома найбільшими країнами світу, в яких проживає більше 1 млрд людей, що становить 19 і 18 відсотків від загального населення світу, відповідно.

Складність, динаміку й рух населення висвітлює теорія демографічного переходу, яка пояснює відмінності у природному прирості населення різних регіонів, які зумовлені насамперед соціально-економічними факторами. Демографічний перехід супроводжується зростанням продуктивних сил, переміщенням значних мас населення із сіл в міста і різкою зміною вікового складу населення [2]. Вирізняються три фази демографічного переходу: перша – це велика народжуваність і велика смертність, що пояснюється низьким рівнем життя населення і слабким розвитком медицини. Зараз на цьому етапі перебувають Сомалі, Малі і Чад. У другій фазі за рахунок підвищення рівня життя й поліпшення медичного обслуговування зменшується смертність за традиційно високої народжуваності. Кількість населення різко збільшується, темпи природного приросту перевищують 1,2 %. Саме на цю фазу припадає демографічний вибух – швидкі темпи зростання приросту населення (більш як 1,8 %). Така демографічна ситуація характерна для Венесуели, Болівії, Нігерії, Індії. Третя фаза характеризується зменшенням народжуваності завдяки підвищенню соціально-економічного статусу жінки; смертність знаходиться у межах 0,2-0,6 %. У цій фазі перебувають країни, в яких природний приріст малий або від'ємний (Україна, Німеччина, Данія, Угорщина) [1].

Для оцінки сучасної демографічної ситуації в країнах світу, будемо використовувати класифікацію запропоновану Цвігун І.А. [3], яка базується на системі показників демографічної складової економічної безпеки, а саме: показники статево-вікового складу населення; показники природного відтворення населення, показники механічного руху та розміщення; показники здоров'я населення.

Розглядаючи статево-вікову структуру населення на загальносвітовому рівні можна відзначити, що кількість чоловіків та жінок приблизно однакова. В 2016 році на кожні 100 жінок налічується 102 чоловіки (50,4% населення світу складають чоловіки та 49,6 % – жінки). Середній вік населення земної кулі становить 29,6 років. Близько чверті (26%) населення світу молодше 15 років, 61% у віці 15-59 років, і 13% складають літні люди віком від 60 років і старше, а 2% – віком понад 80 років.

Найвищий показник приросту населення серед усіх регіонів, що росте в темпі 2,6% в рік за 2010-2016 рр. належить Африці. Передусім це пов'язано з віковою структурою населення, яка в даний час на континенті є досить молодою. Зростання населення залишається особливо високим в групі з 47 країн, визначених Організацією Об'єднаних Націй як найменш розвинені країни (НРК), 33 з яких знаходяться в Африці (Ангола, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Малі, Нігер) – населення даної групи станом на 2016 рік становить 1 млрд. жителів [4].

В останні десятиліття багато країн пережили великі скорочення середнього розміру сім'ї. Країни світу можна умовно розділити на три групи в залежності від поточного рівня народжуваності в них. Встановлено, що 46% населення світу проживає в країнах з рівнем народжуваності нижче ніж 2,1 народжена дитина однією жінкою протягом життя. До країн з низьким рівнем народжуваності в даний час належать країни усієї Європи (коефіцієнт народжуваності становить 2,1 дітей на одну жінку) і Північної Америки, а також 19 країн Азії, 15 країн Латинської Америки і Карибського басейну, 3 з Океанії та дві країни Африки. Найбільшими країнами з низьким рівнем народжуваності є Китай, Сполучені Штати Америки, Бразилія, Російська Федерація, Японія і В'єтнам. Ще 46 % населення світу проживає в країнах з «проміжною народжуваністю», які вже зазнали значного зниження народжуваності і де жінки мають в середньому від 2,1 до 5 дітей протягом життя. Проміжна

народжуваність зустрічається в багатьох регіонах, найбільшими з яких є Індія, Індонезія, Пакистан, Бангладеш, Мексика і Філіппіни. Решта 9% населення світу проживає в країнах з «високою народжуваністю», які зазнали лише обмеженого зниження народжуваності на сьогоднішній день. У цих країнах середньостатистична жінка має 5 та більше дітей протягом життя. З-поміж 22 країн з відносно високим рівнем народжуваності, 20 знаходяться в Африці і 2 в Азії, найбільшими з них є Нігерія, Демократична Республіка Конго, Об'єднана Республіка Танзанія, Уганда та Афганістан [4].

Виходячи з зазначених показників, країнами світу проводиться активна демографічна політика, спрямована на підвищення (німецька та скандинавська моделі державного управління) або на зменшення рівня народжуваності («Політика однієї дитини» Китайської Народної Республіки). Так, наприклад, у Франції головним принципом демографічної політики стосовно народжуваності заявлена позиція невтручання [5]. Сьогодні цілями сімейної політики у Франції є: поновлення поколінь, компенсація сімейних витрат, скорочення нерівності в доходах між сім'ями з дітьми й без дітей, боротьба з нерівністю і бідністю, поєднання сімейного життя з професійною зайнятістю, підтримка молоді. Народжуваність у Франції у 2016 році становить 12,3%.

Для аналізу та характеристики демографічної ситуації в країнах світу, на основі показника «сумарний показник народжуваності», Світовим Банком розроблено рейтинг країн за рівнем фертильності (кількість народжень на 1 жінку). Рейтинг базується на основі онлайн-опублікованих демографічних даних офіційного веб-сайту Світового банку, до нього входять 200 країн та залежних територій. Перше місце в рейтингу займають країни Африки з найвищим показником, який у середньому становить 6,5 народжених дитини на одну жінку: Нігер – 7,6, Сомалі – 6,5, Малі – 6,2, Чад – 6,2, Ангола – 6,1. Середнє місце в рейтингу займають країни з середнім показником 2,3: Кабо-Верде, Туркменістан, Сейшельські острови та Нікарагуа – 2,3, Мексика – 2,2. Останнє місце в рейтингу належить країнам з найнижчим середнім коефіцієнтом народжуваності – 1,2 (Сінгапур, Макао, Гонконг, Португалія та Корея). Сумарний коефіцієнт народжуваності у Франції, відповідно до рейтингу, в 2016 році становив 2,01 дитини на одну жінку (110-те місце у світі, і один з найвищих у Європі) [6].

Важливим для дослідження демографічної складової економічної безпеки є досвід Німеччини в регулюванні демографічної безпеки. Зараз Німеччина, як одна з провідних країн Європейського Союзу, показує виважену політику захисту демографічних інтересів із акцентом на сімейну політику, яка не проголошує необхідність збільшення народжуваності, а її метою є надання соціальної допомоги сім'ї у виконанні нею своїх функцій та яка проявляється в пільгах з прибуткового податку, створенні й утриманні інфраструктури з догляду за дітьми та ін. [7]. Народжуваність у Німеччині, станом на 2016 рік, дорівнює 8,5 %. Сумарний коефіцієнт народжуваності, відповідно до рейтингу Світового Банку, становить 1,4 дитини на одну жінку, що є досить низьким показником (186-те місце у світі). Варто зазначити досвід Швеції у забезпеченні демографічної складової. Елементами державного управління демографічною безпекою в країні є: створення системи заохочень для батьків у вигляді оплачуваних відпусток, розвинутої системи фінансової допомоги та дитячої охорони здоров'я; зразкової моделі центрів дошкільної освіти, прогресивної шкільної освіти. Народжуваність у Швеції, станом на 2016 рік, дорівнює 11,99 %. Сумарний коефіцієнт народжуваності – 1,5 дитини на одну жінку (170-те місце у світі).

Першою країною на пострадянському просторі, яка визнала демографічну складову найважливішим напрямом національної безпеки, стала Республіка Білорусь,

прийнявши Закон «Про демографічну безпеку Республіки Білорусь». До економічних заходів стимулювання народжуваності у країні відноситься збільшення розміру допомоги при народженні першої дитини до 5 бюджетів прожиткового мінімуму, другого і наступних дітей – до 7, щомісячна допомога для догляду за дитиною віком до трьох років становить 100% бюджетів прожиткового мінімуму [8; с. 30]. Розвивається система соціальних послуг сім'ям із дітьми, включаючи послуги з догляду за малолітніми дітьми, дітьми інвалідами, послуги з навчання батьків основам розвитку та виховання дітей [9; с. 30]. Коефіцієнт народжуваності становить 11,2%, сумарний коефіцієнт народжуваності – 1,6 дитини на одну жінку (160-те місце у світі). Збільшення рівня народжуваності визначено ключовою проблемою у забезпеченні демографічної безпеки Республікою Молдова, де коефіцієнт народжуваності становить 11,8%, а коефіцієнт потенційної народжуваності у 2016 році становить 1,3 дитини на одну жінку (195-те місце у світі). У зв'язку з цим пріоритетними завданнями в державній демографічній політиці визначено наступні: зростання соціального статусу багатодітної сім'ї, просування сімейних цінностей, створення сприятливих соціально-економічних умов для народження і виховання кількох дітей та ін.

Натомість країни Азії – Китай та Індія, зіткнулися в другій половині ХХ століття з проблемою демографічного вибуху – лавиноподібним зростанням чисельності населення, викликаним швидким зниженням смертності при збереженні високої народжуваності. В обох країнах уряди проводили демографічну політику, спрямовану на зниження народжуваності. Так, уряд Китаю був змушений законодавчо обмежити розмір сім'ї в 1970-х роках, дана політика отримала назву «політика однієї дитини» та передбачала: пропагування більш пізніх шлюбів – встановлено мінімальний вік вступу в шлюб, який становить 22 роки для чоловіків і 20 років для жінок; громадянам КНР зазвичай дозволяли мати не більше однієї дитини на сім'ю або двох на одну сім'ю в селі; штраф за народження другої дитини становив 4-8 середніх річних доходів в регіоні народження та ін. [10]. Результатами такої політики стало те, що народжуваність знижувалася в першу чергу в найбільших містах (Пекіні, Тяньцзіні та Шанхаї) та там, де рівень життя і освіти населення був вище; змінилась структура населення – зрушення серед новонароджених на користь хлопчиків; зафіксовано скорочення працездатного населення. Зараз населення Китаю становить приблизно 1,41 млрд. людей. Порівняння кількості населення Індії та Китаю з показниками населення в регіонах світу наведено на рисунку 1.

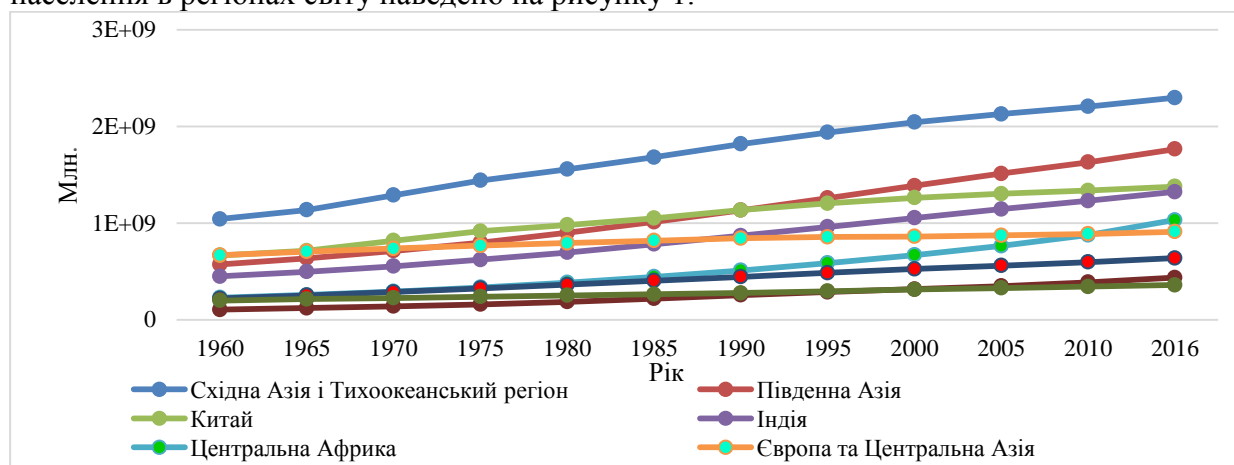


Рис. 1 Кількість населення Індії та Китаю в порівнянні з світовими показниками, млн. чоловік

Індія першою з країн, що розвиваються розпочала реалізацію демографічної політики, спрямованої на зниження народжуваності. Так, чоловіків, які мали двох

дітей і більше, піддавали примусовій стерилізації, вік вступу до шлюбу було підвищено до 18 років для жінок та 23 роки для чоловіків. Почерпнувши досвід Китаю, уряд Індії встановив норму – не більше 2 дітей на сім'ю. З 2000 року головним орієнтиром демографічної політики є поліпшення життєвих умов сім'ї за рахунок скорочення кількості дітей. На сьогодні чисельність населення Індії складає 1,34 млрд. людей.

Важливим моментом в оцінці сучасної демографічної ситуації в світі є підліткове материнство (народження дітей у віці 15-19 років), яке має важливі медичні та соціальні наслідки, як для дівчаток-підлітків, так і для дітей, яких вони народжують. Хоча народжуваність в цій віковій групі знизилася в більшості країн, високий рівень підліткового материнства залишається проблемою в деяких регіонах. Серед основних регіонів світу показник підліткової народжуваності на 1000 жінок у віці 15-19 років в 2010-2016 роках був найвищим в Африці – 99 матерів-підлітків на 1000 жінок, Латинській Америці і Карибському басейні – на 67 на 1000 [4]. Динаміка зміни коефіцієнту підліткової народжуваності в регіонах світу представлена на рисунку 2.

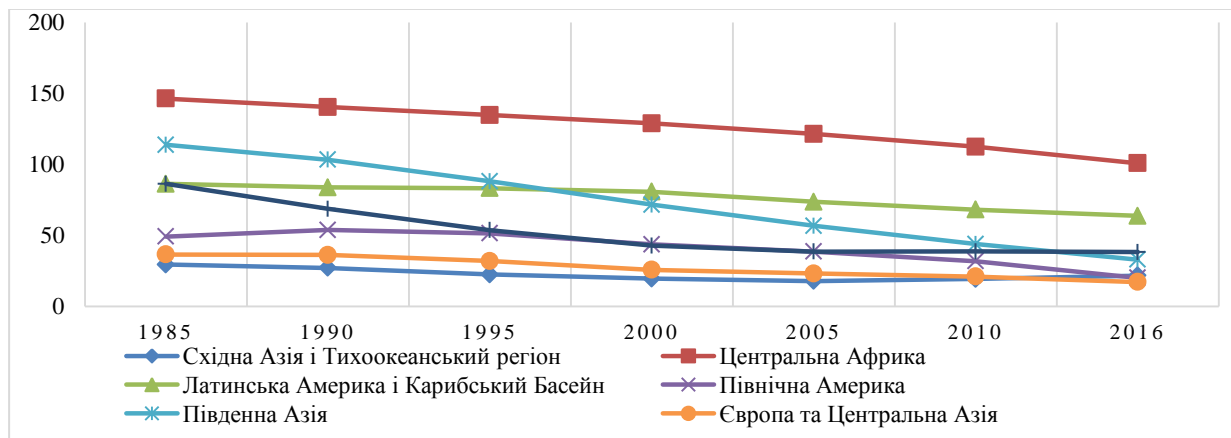


Рис. 2 Коефіцієнт підліткової народжуваності в регіонах світу (кількість новонароджених на 1000 жінок у віці 15-19 років)

В останні роки досягнуто значних успіхів в середній тривалості життя. В глобальному масштабі очікувана тривалість життя при народженні збільшилась на 3,6 роки, у період між 2000-2005 и 2010-2016 роками, тобто з 67,2 до 70,8 років. В усіх основних регіонах загальні показники були вищі у цей період, проте найбільший приріст спостерігався в Африці, де очікувана середня тривалість життя зросла на 6,6 років в 2000-і роки після того, як в попередньому десятилітті вона зросла всього на 2 роки. Середня тривалість життя в регіонах світу у 2016 році представлена на рисунку 3.

Важливим показником при дослідження демографічної складової економічної безпеки є показник смертності дітей у віці до 5 років. У всьому світі смертність серед дітей у віці до п'яти років знизилася з 70 на 1000 живонароджених у 2000-2005 роках, до 48 на 1000 в 2010-2016 рр.

Ще одним показником стану демографічної ситуації є обсяг міжнародної міграції. В цілому, між 1950 і 2016 роками основні райони Європи, Північної Америки та Океанії були чистими реципієнтами міжнародних мігрантів, в той час як Африка, Азія, Латинська Америка і Карибський басейн були чистими відправниками, причому обсяг чистої міграції збільшувався. З 2000 по 2016 рік середньорічна чиста міграція до Європи, Північної Америки та Океанії становила в середньому 3,1 мільйона осіб на

рік. В наслідок чого, різним країнам, зокрема країнам Європи, доводиться проводити активну міграційну політику.

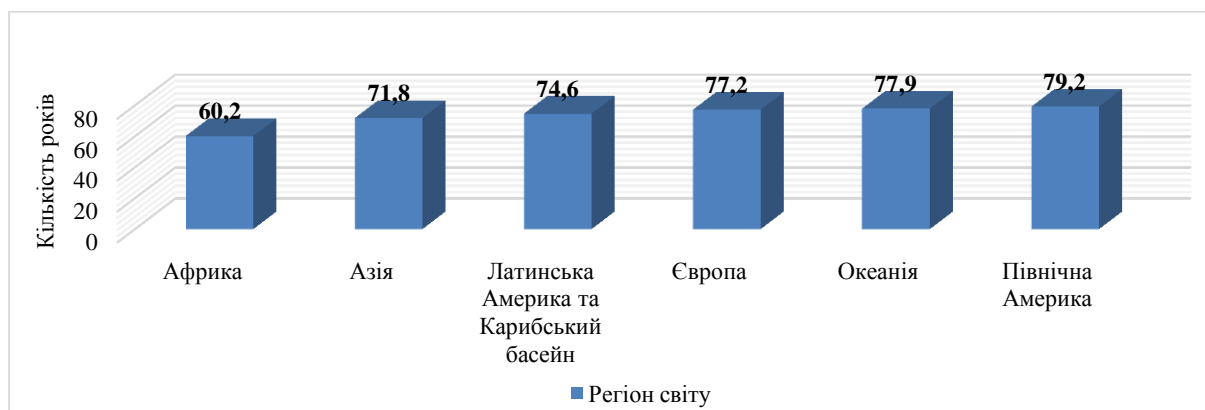


Рис. 3 Середня тривалість життя в регіонах світу у 2016 році, рр.

У 2016 році 28 держав-членів Європейського Союзу (ЄС) надали статус захисту 710 400 тис. осіб, які шукали притулок. На додаток до цього, до країн-членів ЄС прибуло понад 14 000 переселених біженців [11]. Найбільшу групу бенефіціарів статусу захисту в ЄС в 2016 році складають громадяни Сирії (405 600 осіб), за яким слідує громадяни Іраку (65 800 осіб) та Афганістану (61 800 осіб) (рис.4).

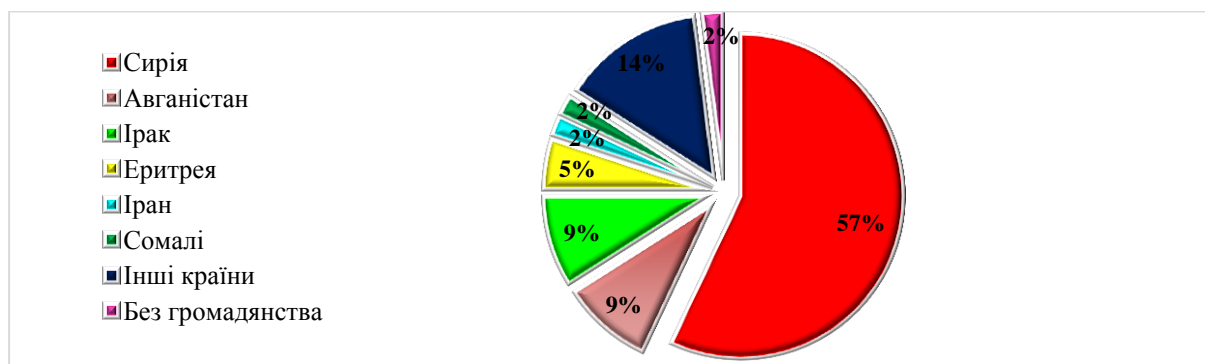


Рис. 4 Розподіл осіб, які іммігрували в країни ЄС у 2016 році, за громадянством, %

Так, у Франції річний рівень імміграції 2016 року становив 1,09 %, на 1000 осіб у середньому припадає 1,52 мігранта. Тому, урядом країни було визнано необхідність регулювання міграційних процесів за наступними напрямками: управління міграційними потоками; боротьба проти нелегальної імміграції; інтеграція іммігрантів, які живуть у Франції [7, с. 98]. В свою чергу, в Німеччині річний рівень імміграції 2016 року становив 1,24 %, крім того в країні постійно перебуває 115,6 тис. з Сирії, 51,5 тис. з Іраку, 30,0 тис. з Афганістану, 20,5 тис. з Туреччини, 19,76 тис. з Ірану, 10,98 тис. з Еритреї, 9,17 тис. з Сербії і Косова. У зв'язку з цим на федеральному рівні діють федеральні табори з прийому та розподілу біженців, до функцій яких входить надання притулку, правка документів для кожного мігранта; розподіл мігрантів за конкретними населеними пунктами. Міграційна політика країн ЄС на цей час характеризується обмеженням в'їзду в країну низькокваліфікованої робочої сили та боротьбою з нелегальною міграцією [12, с. 106].

В результаті зниження народжуваності та очікуваної тривалості життя, збільшується частка населення старше певного віку – це явище, відоме як старіння населення, відбувається в усьому світі. У 2016 році нараховувалося 962 мільйони

людей у віці 60 років і старше, що становить 13% від загальної чисельності населення світу. Найбільша частка населення віком 60 років та старше (25%) мешкає в Європі, проте швидке старіння відбувається і в інших частинах світу. Старіння населення впливає на коефіцієнт потенційної підтримки – відношення кількості осіб у віці від 20 до 64 років до кількості осіб віком від 65 років (рис. 5).

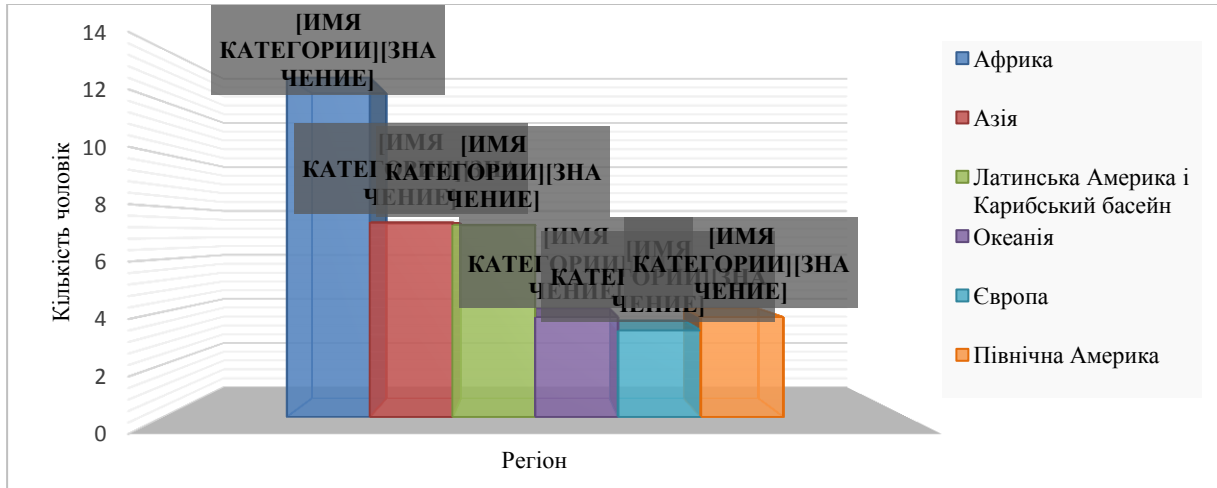


Рис. 5 Коефіцієнт потенційної підтримки в регіонах світу у 2016 році

Висновки. Розглянувши сучасну демографічну ситуацію в світі можна сказати, що у 2016 році чисельність населення світу досягла 7,6 млрд, з яких 50,4% становлять чоловіки і 49,6% – жінки. 9% світового населення складають особи молодші 5 років, 26% – особи віком до 15 років, 13% – 60 років та 2% – 80 років та старше. Важливим елементами, які впливають на демографічну ситуацію є показники в області народжуваності, смертності та міграції. В останні роки народжуваність скоротилася практично у всіх основних районах світу. З 201 країн або районів, що мають щонайменше 90 000 жителів у 2016 році, кількість з високим рівнем народжуваності зменшилася приблизно вдвічі, з 41 країни в 2000-2005 роках до 22 у 2010-2016 роках. Уповільнення зростання населення, викликане зниженням народжуваності, пов'язане з старінням населення. Тобто у міру того, як темпи зростання населення скорочуються з плином часу, частка літніх людей збільшується, а частка молодих людей зменшується, у 2016 році кількість людей віком від 80 років становить 137 мільйонів, з них 27% проживають в Європі.

У більшості країн знизився дітородний вік, проте високий рівень фертильності серед підлітків як і раніше викликає стурбованість у деяких частинах світу. Серед регіонів рівень підліткового материнства у 2010-2016 роках був найвищим у Африці, Латинській Америці та Карибському басейні. Велику роль в демографічній сфері відіграє показник міграції. З 2000 по 2016 рік, щорічна чиста міграція до Європи, Північної Америки та Океанії в середньому становила 3,2 млн осіб на рік. В останні роки відбулося суттєве поліпшення очікуваної тривалості життя. У глобальному плані очікувана тривалість життя при народженні зросла з 65 років для чоловіків і 69 років для жінок в 2000-2005 роках до 69 років для чоловіків і 73 років для жінок в 2010-2016 роках. Проте, великі розбіжності між країнами залишаються, з одного боку країни або райони, серед яких тривалість життя становить 82 і більше років для обох статей (Австралія, Гонконг, Швейцарія), з іншого країни з прогнозованою тривалістю життя віком до 55 років (Чад, Лесото, Нігерія).

Для регулювання та покращення зазначених показників країнами світу проводиться активна демографічна політика, яка включає в себе політичні

(підписання угод, договорів з іншими країнами, прийняття нормативно-правових актів в демографічній сфері), економічні (створення системи заохочень для батьків у вигляді оплачуваних відпусток, розвинутої системи фінансової допомоги та пільг багатодітним сім'ям та самотнім жінкам із дітьми та ін.), соціальні (підвищення соціального статусу багатодітної сім'ї, просування сімейних цінностей) та технологічні (впровадження новітніх технологій та інновацій в сферу охорони здоров'я) методи впливу.

Список використаної літератури

1. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / за ред. Шафранського В. В.; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – К., 2016. – 452 с. Shchorichna dopovid pro stan zdorovia naseleння, sanitarno-epidemichnu sytuatsiiu ta rezultaty diialnosti systemy okhorony zdorovia Ukrainy. 2015 rik / za red. Shafranskooho V. V.; MOZ Ukrainy, DU «UISD MOZ Ukrainy». – К., 2016. – 452 s.
2. Рост населения земли и его математическая модель [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nkj.ru/archive/articles/10393/>. – Заголовок з екрану. Rost naseleniya zemly u eho matematycheskaia model [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <https://www.nkj.ru/archive/articles/10393/>. – Zaholovok z ekranu.
3. Цвігун І. А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання: монографія / І. А.Цвігун. – Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2013. – 400 с. Tsvihun I. A. Demohrafichna bezpeka Ukrainy ta napriamy yii rehuliuвання: monohrafiia / I. A.Tsvihun. – Kam`ianets-Podilskyi: Vydavets PP Zvoleiko D.H., 2013. – 400s.
4. World Population Prospects The 2017 Revision [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/WPP2017_KeyFindings.pdf. – Заголовок з екрану.
5. Место Франции в сфере международной миграции трудовых ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://catalog.fmb.ru/france9.shtml>. – Заглавие с экрана. Mesto Frantsyy v sfere mezhdunarodnoi myhratsyy trudovikh resursov [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://catalog.fmb.ru/france9.shtml>. – Zahlavye s ekranu.
6. Fertility rate [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN?year_high_desc=true. – Заголовок з екрану.
7. Смирнова Н. С. Національні системи забезпечення демографічної безпеки європейських держав в умовах глобалізації: компаративний аналіз: дис. ... к. н. з держ. управ. 25.00.01 / Н. С. Смирнова. – К., 2016. – 238 с. Smyrnova N. S. Natsionalni systemy zabezpechennia demohrafichnoi bezpeky yevropeiskykh derzhav v umovakh hlobalizatsii: komparatyvnyi analiz: dys. ... k. n. z derzh. uprav. 25.00.01 / N. S. Smyrnova. – К., 2016. – 238 s.
8. Голосов Г. В. Сравнительная политология: учебник / Г. В. Голосов. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. – 207 с. Holosov H. V. Sravnytelnaia politylohyya: uchebnyk / H. V. Holosov. – Novosybyrsk: Yzd-vo Novosyb. un-ta, 1995. – 207 s.
9. Хомра О. У. Соціальна безпека: виклики, загрози, критерії / О. У. Хомра, Т. Є. Русанова // Стратегічна панорама. – 2004. – №1. – 445 с. Khomra O. U. Sotsialna bezpeka: vyklyky, zahrozy, kryterii / O. U. Khomra, T. Ye. Rusanova // Stratehichna panorama. – 2004. – №1. – 445 s.

10. Клупт М. А. Демография регионов Земли: (события новейшей демографической истории) / М. А. Клупт. – СПб. (и др.): Питер, 2008. – 346 с. Klupt M. A. Demohrafiya rehyonov Zemly: (sobityia noveishei demohrafycheskoj ystoryu) / M. A. Klupt. – SPb. (y dr.): Pyter, 2008. – 346 s.

11. Asylum decisions in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8001715/3-26042017-AP_EN.pdf/05e315db-1fe3-49d1-94ff-06f7e995580e. – Заголовок з екрану.

12. Терещ В. М. Депопуляція та старіння населення у соціально-економічному контексті / В. М. Терещ // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 92–97. Terets V. M. Depopuliatsiia ta starinnia naselennia u sotsialno-ekonomichnomu konteksti / V. M. Terets // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2009. – № 1. – S. 92–97.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2017.

L. Kyslova, A. Vlas

ASSESSMENT OF THE MODERN DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE COUNTRIES OF THE WORLD

The article investigates and reveals the main demographic development problems of the world regions and considers the necessity of creating the possibility for demographic policy developing an aimed at increasing the welfare of present and future generations. As a result of work, systematization and generalization the definitions of various demographic security system indicator approaches, it was proved that the assessment and analysis of the current demographic situation should be based on the following indicators: indicators of natural reproduction of population, indicators of mechanical movement and placement; indicators of sex-age population; health indicators of the population.

The emphasis is placed on the importance of taking into account the demographic situation when developing a state policy aimed at increasing the social status and material well-being of the population. Attention is emphasized on the dynamic and population movements highlighted the theory of demographic transition, according to it countries are divided into three phases of demographic development.

Understanding of the ongoing and future demographic changes as well as the problems and opportunities that they present to achieve socio-economic, political, legal, innovative, informational and intellectual-spiritual development of society are important for assessing trends in the region. population at global, regional and national levels.

Demographic processes are proved to be one of the key for ensuring a stable functioning of the economy and the safe development of the state. In this case, important indicators affecting the demographic situation are indicators in the field of fertility, mortality and migration.

The demographic policies of such countries as China, India, Germany, France, Sweden, Republic of Belarus and the Republic of Moldova are considered. It is determined that the main methods of government influence in listed countries on the demographic situation are political (signing of agreements, agreements with other countries, adoption of normative legal acts in the demographic sphere), economic (creating a system of incentives for parents in the form of paid leave, an advanced system of financial assistance and benefits for families with large families and single women with children, etc.), social (raising the social status of a large family, promoting family values) and technological (introduction of the latest technologies and innovations in the sphere of health care).

It has been found that in recent years, the birth rate has declined in almost all major regions of the world; slowing population growth, due to lower birth rates; there is an aging

population, but there is an increase in the expected life expectancy; the majority of countries have declined childbearing age, however, there is a high fertility rate among adolescents; the indicator of migration in recent years has grown in Europe, North America and Oceania.

Keywords: *demography, population, fertility, mortality, migration.*

УДК 332.1(4-6ЕС)

О.В. Захарова, А.Г. Березіна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню конкурентоспроможності країн європейського регіону на основі оцінки інноваційно-інвестиційної складової розвитку. В статті запропонований методичний підхід до врахування та кількісної інтегральної оцінки рівня інноваційно-інвестиційного розвитку як вагової складової, що визначає конкурентоспроможність країн. Запропоновано інтегральний індекс інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності, на основі якого надані оцінки інноваційно-інвестиційного рівня розвитку країн ЄС, рівня його рівномірності, концентрації та закономірності динаміки.

Ключові слова: *регіон, країни ЄС, конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційний розвиток, інноваційна складова, інвестиційна складова, інтегральна оцінка.*

Постановка проблеми. Питання забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки займає одне з провідних місць у політиці багатьох розвинених країн світу. Конкурентні переваги країн та регіонів складаються з цілої сукупності чинників, але саме інноваційний визначає економічну міць регіону та країн, що до нього входять, та перспективи їх розвитку на світовому ринку. Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку примушує країни шукати нові шляхи розвитку. Інновації дають змогу країнам пропонувати високотехнологічні продукти та послуги, що мають найвищу додану вартість, організувати екологічне і менш ресурсномістке виробництво та акумулювати більшість фінансових потоків. Інновації та інвестиції визначають найважливіші напрями наукової діяльності шляхом постійного врахування ринкових змін попиту і пропозиції у світі. Тож активізація інноваційно-інвестиційного процесу створює стимулятори розвитку регіону у процесі науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань оцінки регіональної конкурентоспроможності присвячені праці багатьох вчених, зокрема Л. Антонюк, О. Білоруса, І. Брикової, О. Бобровської, З. Варналій, Л. Ковальської, Ю. Макогона, А. Мокія, В. Чужикова, Л. Ціпак, О. Шелепенко та інших. В деяких дослідженнях автори концентрують увагу саме на інноваційних чинниках формування регіональної конкурентоспроможності (З. Варанлій, К. Сюсько, Ю. Уткіна, О. Шелепенко тощо) [3,8,10]. Однак, питання кількісної оцінки рівня інноваційного розвитку як комплексного показника та врахування його в формуванні загального рівня конкурентоспроможності регіонів та країн потребує подальшого дослідження з метою забезпечення максимально повного, об'єктивного та адекватного сучасним

реаліям визначення.

Метою статті є удосконалення методичного підходу до оцінки інноваційно-інвестиційної складової формування регіональної конкурентоспроможності та визначення її рівня на прикладі країн європейського регіону.

Викладення основного матеріалу. Під інноваційно-інвестиційними чинниками конкурентоспроможності необхідно розуміти створення умов для утворення і впровадження новітніх технологій та сучасних моделей інноваційного розвитку регіону, які створюють конкурентні переваги та забезпечують його конкурентоспроможність. Інноваційно-інвестиційна сфера є важливою складовою конкурентоспроможності, її особливістю є те, що нові розробки дають можливість досягнення фактично безмежного рівня конкурентних переваг суб'єктами ринку [10].

Як показав проведений аналіз, оцінка регіональної конкурентоспроможності може проводитися у двох напрямках [6,9]. Перший передбачає виокремлення показників, що визначають особливості кожного з критеріїв (детермінант) конкурентоспроможності. Такий підхід здійснюється за допомогою розрахунку окремих показників, що можна поділити на загальні та показники для оцінки порівняльних та конкурентних переваг у міжнародній торгівлі. Другий підхід засновано на комплексній (інтегральній) або рейтинговій системі оцінки конкурентоспроможності, яка проводиться окремими організаціями. До такого методу можна віднести наступні рейтинги: Щорічник глобальної конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту в Лозанні (IMD World Competitiveness Yearbook), дослідження експертів Європейської Комісії Second Report on Economic and Social Cohesion, Глобальний індекс інноваційної конкурентоспроможності регіонів світу консалтингової компанії Huggins Associates (НА), Індекс глобальної конкурентоспроможності World Economic Forum.

Всі наведені рейтинги застосовують велику кількість показників, але кожен з них відокремлює в якості окремої складової саме показники інноваційно-інвестиційного розвитку, систематизація яких відповідно до даних рейтингових оцінок представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

**Підходи до оцінки інноваційної складової конкурентоспроможності
 відповідно до різних світових рейтингів**

Рейтинг	Показники інноваційно-інвестиційного розвитку
IMD World Competitiveness yearbook	Інвестиції (потоки прямих іноземних інвестицій в країну і з країни, їх баланс (дол. США, % від ВВП), передислокація загроз виробництва (товарів та послуг) Наукова інфраструктура (загальні витрати на R & D та бізнесу (дол. США, % від ВВП, на душу населення), всього R&D персоналу по всій країні (кількість, на 1000 осіб в підприємстві, в бізнесі), відсоток від загального числа університетів в області науки і техніки, наукові статті, нобелівські премії (кількість, на душу населення), кількість патентних заявок (для резидентів і нерезидентів, на 100000 жителів), наукові дослідження, дослідники і вчені, наукові дослідження законодавства, права інтелектуальної власності, передача знань (між компаніями та університетами), інноваційний потенціал фірм)
A study on the factors of	Патенти, R&D рівні, дослідження університетів, зв'язок

regional competitiveness	між компаніями та дослідницькими організаціями
Report on Economic and Social Cohesion	Витрати на НДКР, кількість патентів
Глобальний індекс конкурентоспроможності	Потенціал для інновацій, якість науково-дослідних інститутів, витрати компаній на R&D, співпраця між університетами та промисловістю в R&D, державні закупівлі високотехнологічної продукції, наявність вчених і інженерів, патентні заявки, захист інтелектуальної власності.

Таким чином, найбільш поширеним інструментом оцінювання рівня конкурентоспроможності є методика інтегральної оцінки, що передбачає *такі етапи*:

по-перше, визначення та систематизація системи одиничних параметрів, що визначають рівень конкурентоспроможності;

по-друге, визначення підходу до стандартизації одиничних параметрів, тобто приведення їх до порівнювального вигляду;

по-третє, вибір та обґрунтування форми інтегрального показника та його розрахунок.

На основі методу будуються рейтинги об'єктів (країн, регіонів, інтеграційних об'єднань) за загальною оцінкою їх конкурентоспроможності та в розрізі окремих складових.

Перший етап. На основі аналізу структури інтегральних показників, що оцінюють рівень інноваційної конкурентоспроможності (табл. 1), запропоновано наступну систему одиничних параметрів, що характеризують особливості інноваційно-інвестиційного розвитку країн та впливають на формування більш високого рівня конкурентоспроможності (табл. 2).

Таблиця 2

Система одиничних параметрів інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності*

Група параметрів	Параметр, од. виміру	Назва	Характер впливу на рівень конкурентоспроможності
Інвестиційний (<i>Inv</i>)	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. Валове накопичення основного капіталу, млн. євро	FDI	Стимулятор (0,49)
		GCF	Стимулятор (0,99)
Інноваційний (<i>Innov</i>)	Науково-технічні кадри, тис. осіб Експорт високотехнологічної продукції, млн. євро Кількість патентних заявок у сфері високих технологій, шт. Кількість заявок на відкриття торгівельної марки, шт. Частка ВВП на витрати на R&D, млн. євро	HTE	Стимулятор (0,95)
		HTEh	Стимулятор (0,96)
		PA	Стимулятор (0,87)
		TMA	Стимулятор (0,96)
		RDE	Стимулятор (0,93)

*власна розробка авторів

Вибір саме цих показників обумовлено їх значним впливом на рівень соціально-економічного розвитку країн європейського регіону, за який взято обсяг

ВВП на душу населення, що було виявлено у ході кореляційного аналізу. Найбільш тісна залежність спостерігається від показника валового накопичення основного капіталу, найменша – від прямих іноземних інвестицій. Виявлено також кореляційний зв'язок обраних показників та рівня інноваційної конкурентоспроможності відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності, що у середньому склав 0,5.

Щодо змістовного аналізу об'єктивності включення цих показників до інноваційно-інвестиційного рівня конкурентоспроможності, то обсяги прямих іноземних інвестицій та валове накопичення основного капіталу характеризують наявність спроможності країни чи регіону залучати або акумулювати капітал, що може бути використаний для забезпечення інноваційного розвитку. Кількість науково-технічних кадрів, патентних заявок та заявок на відкриття торговельних марок надає уявлення про обсяг наукових ресурсів у регіоні та про рівень активності наукової діяльності. Частка ВВП на витрати на R&D є кількісною характеристикою інноваційної активності регіону, що першочергово впливає на рівень розвитку інноваційної та дослідницької діяльності у регіоні. Показник експорту високотехнологічної продукції виявляє на скільки вироблена у регіоні високотехнологічна продукція є конкурентоспроможною та показує потреби у цій продукції на світовому рівні.

Другий етап. Найбільш простим способом стандартизації є заміна індивідуальних значень множини показників i -го елемента сукупності x_{ij} відносними величинами P_{ij} . Ці величини розраховуються співвідношенням індивідуальних значень одиничного показника до якогось базового значення одиничного показника j . В якості такого базового значення можуть використовуватися середні значення показника за сукупністю \bar{x}_{ij} , мінімальне або максимальне значення показника $x_{j,\min}$, $x_{j,\max}$ або еталонне (нормативне) значення $x_{j,st}$. В цьому випадку розраховані

стандартизовані оцінки матимуть вигляд: $P_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_{ij}}$, $P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,\min}}$, $P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,\max}}$.

Недоліком цього способу стандартизації є те, що розраховані оцінки не мають визначеного діапазону варіації, отже, неможливо визначити граничні межі щодо підсумкової інтегральної оцінки.

Врахувати цей недолік дозволяє інший спосіб стандартизації, що, що передбачає виділення максимального та мінімального значень кожного з одиничних параметрів,

що досліджуються, та розрахунок оцінок має вигляд: $P_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}$ (для показників стимуляторів, що зростаючи призводять до збільшення підсумкової

інтегральної оцінки) та $P_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}}$ (для показників

дестимуляторів, що зростаючи призводять до зменшення підсумкової інтегральної оцінки). В результаті застосування цього способу стандартизації підсумкові інтегральні оцінки варіюватимуться в межах [0;1] або в відсотках [0;100].

Третій етап. Як показує аналіз практичних результатів застосування інтегральних оцінок, що за своєю суттю є багатовимірними середніми оцінками, вони можуть приймати форми, властиві для середніх показників загалом, тобто арифметичну, гармонічну, геометричну, квадратичну тощо. Ґрунтуючись на

властивостях основних середніх та умов їх застосування, для узагальнюючого інтегрального показника формою може виступати або арифметична або геометрична середня. Однак, якщо врахувати той факт, то стандартизовані оцінки є коефіцієнтами (відносними величинами порівняння), то їх узагальнення слід проводити у формі геометричної зваженої.

$$W_i = \prod_{j=1}^n (P_{ij})^{\alpha_j} \quad (1)$$

При цьому $\alpha_j \geq 0$ і $\sum_{j=1}^n \alpha_{ij} = 1$.

Оскільки дві складові (інноваційна та інвестиційна) враховуються в складі інтегральної оцінки конкурентоспроможності, то рівень інноваційно-інвестиційної складової конкурентоспроможності розраховуватиметься за формулами:

$$W_i = \sqrt{Inv_i * Innov_i} \quad (2)$$

$$Inv_i = \sqrt{FDI * GCF} \quad (3)$$

$$Innov_i = \sqrt[5]{HTE * HTEx * PA * TMA * RDE} \quad (4)$$

Апробація зазначеного підходу щодо оцінки інноваційно-інвестиційної складової конкурентоспроможності країн була проведена на прикладі країн європейського регіону, ядро якого складають країни ЄС, що характеризуються найбільш високим загальним рівнем інноваційного розвитку.

Індикатори, що характеризують рівень інноваційно-інвестиційного розвитку країн ЄС та виступають складовими індексу інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності наведені в таблиці 3. В цілому на країни ЄС припадає майже третина світових обсягів прямих іноземних інвестицій. До основних реципієнтів іноземного капіталу серед країн ЄС належать Нідерланди, Франція, Великобританія, Німеччина та Бельгія. Як показав аналіз динаміки, обсяги притоку іноземних інвестицій до країн ЄС останніми роками щорічно зменшуються. Щодо другого індикатору, а саме валового нагромадження основного капіталу, то воно характеризується здатність країн до самофінансування власного розвитку. Найбільші обсяги цього показника мають Великобританія, Італія та Швеція.

Таблиця 3

**Параметри інноваційно-інвестиційної складової конкурентоспроможності
 ЄС (за даними 2015 р.) [11]**

Місце	Країна	Інвестиційний чинник		Інноваційний чинник				
		Прямі іноземні інвестиції, млн дол.	Валове нагромадження основного капіталу, млн. євро	Затрати на R&D, млн. євро	Науково-технічні кадри, тис. осіб	Патенти, шт.	Торгові марки, шт.	Експорт високих технологій, млн. євро
1	Німеччина	31719,31	603820	87 188	6 485,30	47384	20 400	86 634
2	Великобританія	39532,81	436812,5	43 878,20	6 960,00	14867	12 526	46 347

3	Франція	42882,62	469172	48 643,42	4 295,40	14306	7 899	55 006
4	Італія	20278,7	276536,7	21 892	3 115,80	8601	9 930	14 526
5	Нідерланди	72648,75	131431	13 630	1 927,30	2207	4 532	24 580
6	Іспанія	9242,96	212069	13 171,81	3 010,50	2799	9 405	6 773
7	Ірландія	100542,4	54234,8	2 921,40	396,1	250	1 067	13 784
8	Бельгія	31029,47	94324	10 072,40	981,2	949	2 239	14 541
9	Швеція	12579,37	105708,8	14 581,39	1 196,80	2038	2 888	9 001
10	Польща	7489,4	86396,1	4 316,51	2 948,30	4676	3 663	3 904
11	Австрія	3837,37	76844,5	10 444,16	634,5	2205	2 966	7 450
12	Данія	3641,55	52277,2	8 054,27	664,6	1462	1 742	4 958
13	Фінляндія	8289,61	42867	6 070,90	563,3	1289	1 372	2 034
14	Португалія	6030,59	27416,6	2 289,14	772,9	925	1 331	732
15	Румунія	3388,88	39613,9	782,142	1 229,80	975	650	670
16	Чехія	1223,12	43920,3	3 250,24	724,7	880	992	4 991
17	Люксембург	24595,77	9503,2	671,07	89,9	128	1 233	508
18	Угорщина	1269,92	23764,2	1 510,94	635,8	569	565	3 172
19	Греція	-289,47	20285,2	1 683,85	649	550	771	344
20	Болгарія	1773,86	9516,5	433,196	495,2	280	652	498
21	Словакія	802,51	18107,8	853,067	272,6	228	363	1 005
22	Мальта	9532,01	2291,1	67,603	26	9	418	451
23	Кіпр	4534,12	2340,9	80,4	62,3	6	599	48
24	Словенія	993,34	7524,6	927,272	195,8	480	294	619
25	Літва	863,44	7195	386,998	287,2	101	271	712
26	Хорватія	173,93	8546,2	374,808	260	169	132	333
27	Латвія	643,49	5242,2	152,3	138,2	136	157	388
28	Есотнія	207,74	4789,6	302,766	113,9	30	355	312

Показники, що складають інноваційну складову інвестиційно-інноваційної конкурентоспроможності також дуже різняться між країнами Європейського регіону. Загальна кількість науково-технічних кадрів ЄС у 2015 р. склала 109 млн. осіб. Найбільша їх кількість зосереджена у Німеччині, а найменша у Мальті і їх кількість відрізняється у 278,5 разів. Експорт високотехнологічної продукції у регіоні постійно збільшується, як і його частка у загальних обсягах експорту, що складає 17%. Лідером у експорті такої продукції залишається Німеччина з 86634 млн. євро, останнім у рейтингу за цим показником є Кіпр з 47 млн. євро. Кількість заявок на патенти у сфері високих технологій стало зменшується. Найбільшу кількість патентів у 2015 році було зареєстровано у Німеччині. Кількість заявок на відкриття нової торгівельної марки має тенденцію до збільшення і склала 89412 шт. у 2015 р. 20400 заявок було надано у Німеччині, що більше у 154,5 разів, ніж у Хорватії, яка має найменший показник.

Цілю «Горизонт-2020» ЄС є витрати на дослідження і розвиток у розмірі 3% від ВВП. Більшість країн мають показники, що коливаються від 0,46% до 1,5%, але є серед них країни, що не тільки досягли такого значення а й перевищили його: Данія – 3,03%, Австрія - 3,07% та Швеція – 3,26%. Обсяги інвестування в дослідження та розвиток європейського регіону постійно збільшуються.

Результати розрахунку інтегральних оцінок інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності країн ЄС наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

**Оцінки інтегрального рівня інноваційно-інвестиційної
 конкурентоспроможності (на прикладі країн ЄС) за даними 2015 р., %***

Країна	Інвестиційний чинник		Інноваційний чинник		Інноваційно-інвестиційна складова конкурентоспроможності	
	Inv_i	рейтинг	$Innv_i$	рейтинг	Wi	рейтинг
Австрія	8,16	12	9,53	10	8,82	11
Бельгія	22,93	7	10,76	9	15,71	8
Болгарія	1,62	22	2,14	19	1,86	20
Хорватія	0,75	26	0,87	24	0,81	26
Кіпр	2,37	20	0,56	26	1,16	23
Чехія	4,18	18	5,07	14	4,60	16
Данія	6,08	14	6,99	11	6,52	12
Естонія	0,45	28	0,60	25	0,52	28
Фінляндія	7,62	13	5,13	13	6,25	13
Франція	59,27	2	49,26	3	54,03	3
Німеччина	62,32	1	98,61	1	78,40	1
Греція	1,48	23	3,05	18	2,13	19
Угорщина	2,55	19	3,44	17	2,96	18
Ірландія	47,40	4	5,80	12	16,58	7
Італія	32,40	6	29,89	4	31,12	4
Латвія	0,71	27	0,50	27	0,59	27
Литва	0,98	25	1,15	23	1,06	25
Люксембург	12,33	10	1,55	20	4,37	17
Мальта	4,76	17	0,38	28	1,34	22
Нідерланди	44,68	5	19,20	6	29,29	5
Польща	10,80	11	14,97	7	12,72	10
Португалія	5,22	15	4,33	16	4,75	14
Румунія	4,92	16	4,52	15	4,71	15
Словаччина	1,85	21	1,43	21	1,63	21
Словенія	1,07	24	1,18	22	1,12	24
Іспанія	21,50	8	22,31	5	21,90	6
Швеція	14,96	9	12,25	8	13,54	9
Великобританія	55,00	3	57,74	2	56,35	2

*власні розрахунки авторів

Як свідчать проведені розрахунки, найвищий рівень субіндексу інвестиційних факторів мають Німеччина, Франція, Великобританія, Ірландія та Нідерланди. Найбільший показник інноваційного потенціалу мають Німеччина, Великобританія, Франція, Італія та Іспанія. Така висока позиція Іспанії та Італії пояснюється майже найбільшою кількістю заявок на патенти та торговельні марки та наявністю великої кількості науково-технічних кадрів. Узагальнення обох складових свідчить, що в десятку країн з найбільшим рівнем інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності входять Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Нідерланди, Іспанія, Ірландія, Бельгія, Швеція та Польща.

З метою оцінки рівня рівномірності інноваційного розвитку та його концентрації поведемо статистичне групування країн ЄС за інтегральним показником інноваційної конкурентоспроможності. На основі попереднього змістовного аналізу можна допустити наявність рівномірного розвитку країн регіону за інноваційними параметрами, отже, варто виконати групування з нерівними інтервалами та враховуючи обсяг вибірки на основі формули Стерджеса розподілити країни регіону на 6 груп. Результати групування представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

Результати групування країн ЄС за інтегральним рівнем інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності

Групи країн ЄС за W_i , %		Оцінка рівня конкурентоспроможності (середній рівень за країнами регіону -13,74%)	Число країн	Сумарний індекс конкурентоспроможності, %
0,52	4,23	відносно низький	11 Естонія, Латвія, Хорватія, Литва, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Болгарія, Греція, Угорщина	15,18
4,23	11,65		7 Люксембург, Чехія, Румунія, Португалія, Фінляндія, Данія, Австрія	40,02
11,65	22,77	середній	5 Польща, Швеція, Бельгія, Ірландія, Іспанія	80,45
22,77	37,61	високий	2 Нідерланди, Італія	60,41
37,61	56,15		2 Франція, Великобританія	110,38
56,15	78,40		1 Німеччина	78,4
Разом:			28	384,84

Отримані 6 груп можна об'єднати у групи з відносно низьким інтегральним рівнем інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності, середнім та високим. До групи з відносно низьким показником можна віднести 18 країн, що мають показник у інтервалі від 0,52% до 11,65%. 5 країн, що мають середній рівень інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності визначаються межами від 11,65% до 22,77%. До останньої групи країн з високим показником, межі якої склали від 22,77% до 78,40%, також відносяться 5 країн.

Для більш детального виявлення диспропорції показнику між країнами Європейського союзу пропонується розрахунок оцінки нерівномірності та концентрації інноваційно-інвестиційного розвитку, результати якого наведено у таблиці 6.

Більшість країн, а саме 64,3%, відносяться до групи з відносно низьким показником та акумулюють лише 14,3% сумарного інноваційного рівня розвитку. З іншого боку 49,1% інвестиційно-інноваційного потенціалу належить країнам, що були віднесені до групи високо конкурентоспроможних, однак вони складають 10,7% від загальної кількості країн Європейського союзу.

Таблиця 6

Результати оцінки нерівномірності та концентрації інноваційно-інвестиційного розвитку в регіоні

Групи країн ЄС за W_i , %		Число країн, % до загального обсягу	W_i , % до загального рівня	Коефіцієнти локалізації, %	Рівень концентрації
0,52	4,23	39,3	3,9	10,0	35,3
4,23	11,65	25,0	10,4	41,6	14,6
11,65	22,77	17,9	20,9	117,1	3,0
22,77	37,61	7,1	15,7	219,8	8,6
37,61	56,15	7,1	28,7	401,5	21,5
56,15	78,40	3,6	20,4	570,4	16,8
Разом:		100,0	100,0	-	49,9

Розрахунок коефіцієнтів локалізації свідчить про нерівномірний характер інноваційного розвитку та наявність диспропорції. Рівень концентрації також вказує на значне відхилення розподілу показника від рівномірного, так як його значення перевищує 40%.

З метою виявлення закономірностей формування інтегрального показника інвестиційно-інноваційної конкурентоспроможності його розрахунок проводився в динаміці за період 2011-2015 рр.

Таблиця 7

Оцінка динаміки інтегрального рівня інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності країн ЄС за 2011-2015 р.

Країна	Роки					Темп зростання, %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2015 порівняно з 2011	Середній за 2011-2015 рр.
Австрія	14,1	8,53	14,09	14,24	8,82	62,55	88,93
Бельгія	22,36	10,16	16,91	9,09	15,71	70,26	91,55
Болгарія	4,83	1,54	4,54	4,35	1,86	38,51	78,78
Великобританія	56,27	51,44	64,46	67,43	56,35	100,14	100,04
Греція	6,61	2,81	6,49	5,58	2,13	32,22	75,34
Данія	11,72	5,41	10,03	9,86	6,52	55,63	86,36
Естонія	2,69	0,74	2,32	2,08	0,52	19,33	66,31
Ірландія	11,79	9,22	14,18	12,84	16,58	140,63	108,90
Іспанія	31,93	24,26	33,86	30,86	21,9	68,59	91,00
Італія	41,16	26,35	39,81	38,71	31,12	75,61	93,25
Кіпр	0,34	1,16	0,21	1,78	1,16	341,18	135,91
Латвія	2,56	0,65	2,24	1,93	0,59	23,05	69,29
Литва	3,38	0,83	3,37	2,89	1,06	31,36	74,83
Люксембург	5,05	8,41	5,86	5,31	4,37	86,53	96,45

Мальта	2,66	1,44	2,66	2,46	1,34	50,38	84,25
Нідерланди	25,62	18,77	32,65	32,45	29,29	114,32	103,40
Німеччина	96,97	73,5	80,66	71,59	78,4	80,85	94,82
Польща	17,35	12,02	16,05	18,4	12,72	73,31	92,53
Португалія	8,09	4,51	7,16	7,92	4,75	58,71	87,54
Румунія	8,64	4,32	7,82	7,3	4,71	54,51	85,93
Словаччина	4,33	1,81	3,8	3,41	1,63	37,64	78,33
Словенія	3,43	0,81	3,29	3,1	1,12	32,65	75,59
Угорщина	8,39	5,15	7,25	7,13	2,96	35,28	77,07
Фінляндія	9,56	5,48	8,45	11,07	6,25	65,38	89,92
Франція	58,81	46,96	65,18	53,44	54,03	91,87	97,90
Хорватія	3,07	0,98	3,05	3,01	0,81	26,38	71,67
Чехія	8,48	5,7	8,89	8,66	4,6	54,25	85,82
Швеція	18,33	13,26	16,57	14,97	13,54	73,87	92,71

Проведений аналіз наводить, що показник інвестиційно-інноваційної конкурентоспроможності більшості країн Європейського регіону зазнав зменшення за аналізований період. Згідно темпу зростання у 2015 році у порівнянні з 2011, найзначнішого зменшення зазнали такі країни, як Латвія, Хорватія, Словенія, Словаччина, Греція, Угорщина та Болгарія. Країни, для котрих показник збільшився, – Великобританія, Кіпр, Нідерланди, Ірландія. У середньому для цих країн інвестиційно-інноваційна конкурентоспроможність збільшувалася кожен рік на 0,04%, 35,91%, 3,4% та 8,9% відповідно.

Для кожної країни така значна зміна показника обумовлюється індивідуальними причинами. Серед країн, у котрих інвестиційно-інноваційна конкурентоспроможність зменшилась, спостерігається незначне зростання усіх оцінюваних показників, окрім прямих іноземних інвестицій, що значно зменшилися для всіх країн впродовж періоду 2011-2015рр. У Греції у 2015 р. спостерігається відтік коштів у розмірі 289,47 млн дол. У Великобританії значно збільшилися показники валового нагромадження основного капіталу, заявок на торговельні марки та експорту високотехнологічної продукції. Для Нідерландів та Кіпру – це збільшення прямих іноземних інвестицій з 24368,5 до 72648,75, та з -21418,7 до 4534,12 млн. дол. відповідно. Для Ірландії характерне збільшення показників інвестиційної складової та заявок на відкриття торговельних марок та значне зростання експорту високотехнологічної продукції.

Висновки. Таким чином, інноваційно-інвестиційно складова розвитку є одним з суттєвих детермінант економічного зростання та підвищення конкурентних переваг регіонів та країн в системі світового господарства, підтвердженням чого є орієнтація на інноваційних розвиток найбільш розвинених регіонів світу, яким виступає Європейський союз. Проведений аналіз рівня інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності на основі розрахунку узагальнюючих, інтегральних індексів дозволив ранжирувати країни регіону за рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку та виявити суттєвий ступінь його нерівномірності та концентрації на незначній групі країн. Показники інноваційної та інвестиційної діяльності країн ЄС у своїй більшості стало зростають, що свідчить про наявність базових ресурсів для розвитку науково-технічної діяльності у цьому регіоні, по що також свідчить розраховані оцінки. Незважаючи на розроблену регіональну політику, спостерігається

значна диспропорція всіх показників між країнами ЄС, в першу чергу між країнами ядра ЄС та країнами Бенілюксу та країнами з останніх хвиль розширення. Отже, подальше лідерство країн ЄС у інноваційній сфері в рамках світового економічного простору об'єктивно має бути пов'язано з підвищенням рівня інвестиційно-інноваційної конкурентоспроможності за рахунок подолання регіональних диспропорцій показників інвестиційно-інноваційного розвитку та активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Бобровська О. Ю. Забезпечення конкурентоспроможності регіонів у контексті активізації економічного розвитку / О. Ю. Бобровська, Т. О. Са- востенко, І. Е. Польська [та ін.]; за заг. ред. О. Ю. Бобровської. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2013. – 48 с.; Bobrovska O. Yu. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti rehioniv u konteksti aktyvizatsii ekonomichnoho rozvytku / O. Yu. Bobrovska, T. O. Sa- vostenko, I. E. Polska [ta in.]; za zah. red. O. Yu. Bobrovskoi. – Dnipropetrovsk : DRIDU NADU, 2013. – 48 s.

2. Брикова І.В. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів в глобальному економічному просторі / І.В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – № 7. – 2007.– 5-33 с.; Brykova I.V. Determinanty mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnykh rehioniv v hlobalnomu ekonomichnomu prostori / I.V. Brykova // Mizhnarodna ekonomichna polityka. – № 7. – 2007.– 5-33 s.

3. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій. — Київ: Знання, 2013. — 387 с.; Varnalii Z.S. Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: problemy ta prioritytety innovatsiinoho zabezpechennia / Z.S. Varnalii. — Kyiv: Znannia, 2013. — 387 s.

4. Ковальська Л. Л. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіону / Л. Л. Ковальська // Актуальні проблеми економіки - №3 – 2013. –109-123 с.; Kovalska L. L. Metodychni pidkhody do analizu i otsiniuvannia konkurentospromozhnosti rehionu / L. L. Kovalska // Aktualni problemy ekonomiky - №3 – 2013. –109-123 s.

5. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: монографія / В.П. Мікловда, І.Г. Брігченко, Н.Ю. Кубіній, С.Б. Колодинський, Л.М. Ціцак // – Полтава, ПУЕТ, 2013. – 307 с.; Miklovda V.P. Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu: monohrafiia / V.P. Miklovda, I.H. Britchenko, N.Iu. Kubinii, S.B. Kolodynskiy, L.M. Tsitsak // – Poltava, PUET, 2013. – 307 s.

6. Панкова М.О. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону / М.О. Панкова // Вісник економічної науки України. – № 1 – 2013. – 118-121 с.; Pankova M.O. Metodychni pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti rehionu / M.O. Pankova // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – № 1 – 2013. – 118-121 s.

7. Романко О. П. Поняття конкурентоспроможності регіону та його ознаки / О. П. Романко // Ефективна економіка – 2015 - №3. Електроний ресурс. – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3869>; Romanko O. P. Poniattia konkurentospromozhnosti rehionu ta yoho oznaky / O. P. Romanko // Efektyvna ekonomika – 2015 - №3. Elektroni resurs. – Rezhym dostupu <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3869>

8. Уткіна Ю.М. Інноваційно-інвестиційні підходи до забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на глобальних конкурентних ринках / Ю.М. Уткіна, К.Ю. Сюсько // Вісник економіки транспорту і промисловості

– 2015. - №52. – 149-157 с.; Utkina Yu.M., Siusko K.Iu. Innovatsiino-investytsiini pidkhody do zabezpechennia konkurentospromozhnosti Ukrainskykh pidpriemstv na hlobalnykh konkurentnykh rynkakh / Yu.M. Utkina, K.Iu. Siusko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – 2015. - №52. – 149-157 s.

9. Чайникова Л.Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности региона / Л.Н. Чайникова // Вопросы современной науки и практики. – 2008. – № 4 (14). – 154-165 с.; Chainykova L.N. razrobotka metodyky otsenky konkurentosposobnosti rehyona / L.N. Chainykova // Voprosy sovremennoi nauky y praktyku. – 2008. – № 4 (14). – 154-165 s.

10. Шелепенко О.Г. Методологія визначення інноваційної конкурентоспроможності регіонів / О. Г. Шелепенко// Аспекти публічного управління. - 2015. - № 10. – 66-71 с.; Shelepenko O. H. Metodolohiia vyznachennia innovatsiinoi konkurentospromozhnosti rehioniv / O. H. Shelepenko// Aspekty publichnoho upravlinnia. - 2015. - № 10. – 66-71 s.

11. Eurostat [Official site]. – URL: <http://www.ec.europa.eu/eurostat>

12. Unctad. [Official site]. – URL: <http://www.unctad.org>

Стаття надійшла до редакції 12.11.2017.

O. Zakharova, A. Berezina

EUROPIAN REGION COUNTRIES COMPETITIVENESS ASSESSMENT BASED ON THE INNOVATION-INVESTMENT COMPONENT OF ITS DEVELOPMENT

The article is devoted to the research of Europe region countries competitiveness based on the innovation-investment component of development assessment. The methodical approach to the consideration and quantitative integral assessment of the innovation and investment development level as a significant component, which determines the competitiveness of countries, is proposed in the article. The integrated index of innovation-investment competitiveness is proposed, on which bases EU countries innovation-investment competitiveness development level, its uniformity degree, concentration and regularities of dynamics, is estimated.

The proposed method provides definition and systematization of individual parameters, which determines competitiveness level, its standardization, option and justification of the integral indicator form and calculation. On the correlation analysis foundation, its proposed to include to the innovation and investment competitiveness integral indicator direct foreign investment, gross fixed capital formation, human resources in science and technology, high-tech products export, quantity of patent and high-tech trade mark applications, R&D expenditure.

Based on the carried out calculations to the dozens of countries, that have the highest innovation-investment competitiveness, are involved Germany, Great Britain, France, Italy, Netherlands, Spain, Ireland, Belgium, Sweden and Poland. Uniformity assessment of innovation development and its concentration revealed high Europe Union countries imbalance level. To the relatively low indicator group belong major amount of countries, namely – 64,3%. Herewith 49,1% of investment and innovation potential is pertained to the smallest group, what is approved by localization and concentration coefficients.

Concerning to innovation-investment competitiveness dynamic regularity, its observed integral assessment increasing for UK, Cyprus, Netherlands and Ireland and reduction for other EU countries in the period of 2011-2015 years.

Within the framework of the world economic space, further EU countries leadership in the innovation sector should be objectively linked to the innovation-investment competitiveness level increasing at the expense of investment and innovation development indicators regional disproportions overcoming and innovation and investment activity of business entities revitalization.

Key words: region, EU countries, competitiveness, innovation-investment development, innovation component, investment component, integral assessment.

УДК 339.738:332.1

Т.В. Марена

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНИХ СОЮЗІВ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У статті досліджено еволюцію та сучасний стан розвитку процесів валютної інтеграції у регіонах світового господарства. Визначено регіональні особливості створення валютних союзів в Азії, Африці, Близькому Сході, Латинській Америці та Карибському басейні, Північній Америці. Оцінено альтернативні варіанти та окреслено перспективи впровадження спільних (єдиних) валют в окремих регіональних валютних об'єднаннях. Визначено ризики формування нових регіональних валютних угруповань, обґрунтовано та узагальнено чинники, які стримують подальший розвиток процесів валютної інтеграції і впровадження колективних валют у регіонах світу.

Ключові слова: регіональна валютна інтеграція, регіональна валютна зона, валютний союз, доларизація, єдина валюта, спільна валюта, резервна валюта, фіксований обмінний курс.

Невід'ємною складовою розвитку процесів регіональної економічної інтеграції є регіоналізація світового валютно-фінансового простору. Виступаючи логічним наслідком інтернаціоналізації господарського життя, посилення взаємозалежності економік країн, валютна інтеграція одночасно є об'єктивною передумовою поглиблення загальної економічної інтеграції, оскільки передбачає ліквідацію обмежень валютно-фінансового характеру, які є перешкодою для більш тісного переплетіння ринків, що інтегруються. У процесі валютної інтеграції створюється специфічний валютний механізм на міждержавній основі, формуються регіональні угруповання з метою узгодженого регулювання валютних відносин. Формування валютних союзів також може розглядатися країнами-членами як механізм захисту від негативних проявів фінансової глобалізації та подолання надмірної залежності від долара США як домінуючої світової валюти.

Питанням регіоналізації світового валюто-фінансового простору, еволюції процесів регіональної валютної інтеграції присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних вчених – О. Булатової, К. Ковтонюк, М. Лизун, І. Ліщинського, М. Прохорової, експертів Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Банку міжнародних розрахунків тощо. Обґрунтування доцільності створення валютних союзів та впровадження спільної або єдиної валюти в окремих регіонах світу представлено у працях Г. Грабеля, М. Каваї, П. Массона, К. Паттілло, Н. Резнікової, А. Шлапак та інших науковців. Разом з тим, подальших наукових досліджень потребують питання обґрунтування регіональної специфіки створення валютних

союзів для виявлення ризиків формування інтеграційних валютних об'єднань і виокремлення факторів, які стримують подальший розвиток процесів валютної інтеграції у регіонах світового господарства. Усе вищезазначене обумовлює актуальність теми представленої дослідження.

Метою дослідження є визначення регіональних особливостей та перспектив розвитку процесів валютної інтеграції і на цій основі обґрунтування та узагальнення чинників, що гальмують формування валютних угруповань у світі і впровадження відповідних регіональних валют.

В умовах інтенсифікації процесів регіональної інтеграції швидкими темпами розвивається міжрегіональне інтеграційне співробітництво у валютно-фінансовій сфері, у результаті чого у світі формуються регіональні валютні зони у вигляді валютних союзів та з'являються колективні (спільні або єдині) валюти, які обслуговують регіональні потреби окремих інтеграційних угруповань. Незважаючи на певні недоліки валютного союзу, ця форма валютної інтеграції досить широко використовується в світі. Найбільш розвиненим є валютне співробітництво європейських країн: в 1950 р. був створений Європейський платіжний союз, в 1972 р. – «валютна змія», в 1979 р. – Європейська валютна система, з 1999 р. функціонує Економічний і валютний союз.

На основі використання досвіду валютного співробітництва європейських країн формуються валютні союзи і в інших регіонах світу. Так, введення євро призвело до активізації обговорення в Азії питання про необхідність створення єдиної валютної одиниці регіону. Ще при підписанні угоди про створення зони вільної торгівлі АСЕАН передбачалося, що ця угода може з часом перерости у створення єдиної азійської валюти. Пізніше держави-члени Асоціації країн Південно-Східної Азії, а також КНР, Республіка Корея та Японія стали розглядати можливість введення колективної валюти [5]. Створення азійського валютного союзу може підвищити фінансову стабільність у регіоні і дозволить скоротити численні витрати; прив'язка валют азійських країн до долара виявилася не тільки занадто дорогою, але також викликала значні диспропорції і коливання валютних курсів [18]. Єдина валюта країн Азії дозволила б усунути ці проблеми.

У перспективі валютна інтеграція у регіоні Південно-Східної Азії може розвиватися за трьома основними сценаріями:

- створення валютного союзу на базі використання Азійської грошової одиниці (Asian Currency Unit – ACU);
- створення валютного союзу на основі зони японської єни;
- створення валютного союзу з китайським юанем у якості колективної валюти.

Ймовірність реалізації кожного із зазначених сценаріїв є достатньо дискусійною, і кожен варіант розвитку азійської валютної інтеграції має своїх прихильників та критиків. Сьогодні у регіоні використовується Asian Currency Unit, яку було впроваджено за рішенням Азійського банку розвитку у 2006 р. [3]. Обґрунтовуючи можливість використання ACU як регіональної валюти, М. Кавая зазначає, що у азійському регіоні надто складно підтримувати внутрішньорегіональну стабільність обмінних курсів на основі традиційної прив'язки валюти до долара США, тому необхідно переходити на нову форму координації валютної політики країн Південно-Східної Азії. Зокрема, враховуючи відносно зменшення ролі долара США та відсутність єдиної домінуючої валюти в регіоні, виходом може стати впровадження кошику регіональних валют – ACU як спільної грошової одиниці регіону [12]. Наразі Asian Currency Unit використовується у якості клірингової розрахункової одиниці у регіоні, і можливість її перетворення на повноцінну спільну, а тим більше єдину регіональну валюту на зразок євро є достатньо низькою.

За другим сценарієм, валютний союз у азійському регіоні може бути створений на основі зони японської єни. Можливості об'єднання грошових одиниць країн Південно-Східної Азії навколо єни обговорювалися ще з 70-х рр. ХХ ст.

Відповідно до альтернативного сценарію, регіональна валютна зона у Азії може бути створена навколо китайського юаню. Свого часу Пекін пропонував ввести для материкової частини Китаю, а також Тайваню, Гонконгу й Макао спільну валюту – китайський долар [5]. На думку експертів, через 20-25 років юань зможе стати не лише провідною регіональною валютою, а й однією з резервних валют, враховуючи зростаюче домінування Китаю у азійському регіоні у виробничій, інвестиційній та технологічній сферах [5]. На підтвердження високої ймовірності формування у Південно-Східній Азії оптимальної валютної зони навколо китайського юаню, науковці наводять наступні докази: великі розміри китайської економіки і високий ступінь її залучення у глобальні економічні і, зокрема, фінансові процеси; високий рівень інтернаціоналізації китайського юаня, його вільна конвертованість та попит на нього як на валюту платежу при фінансовому обслуговуванні зовнішньоекономічних операцій в регіоні Південно-Східної Азії; зростання ролі КНР у глобальних потоках капіталу [8].

Дійсно, Китай має всі передумови для перетворення своєї грошової одиниці на світову резервну валюту та регіональну колективну валюту, зважаючи на позиції країни у світовому виробництві, експорті капіталу, рівень розвитку фінансово-банківської інфраструктури та стан міжнародної ліквідності. За оцінками Світового банку, у 2016 р. на фоні реального світового ВВП 2,4% показник реального ВВП Китаю склав 6,7% (для порівняння: США – 1,6%, країни Євросони – 1,8%, Японія – 1%, в середньому за групою країн, що розвиваються – 3,5%) [9].

У останні роки зросла роль Китаю у світовому експорті капіталу. Якщо у 2001 р. на Китай припадало всього 4,0% чистого експорту капіталу у світі, а Японія була найбільшим чистим експортером капіталу (20,2%), то у 2006 р. Китай з часткою 13,5% вже обігнав Японію (12,2%). В останні роки Китай за цим показником залишив Японію далеко позаду, закріплюючись разом з Німеччиною на позиціях двох найбільших світових експортерів капіталу (Німеччина – 18,9%, Китай – 13,8% у 2014 р.).

Китай здійснив справжній прорив на світовому фінансовому ринку. За оцінками МВФ, у 2013 р. на Китай припадало 9,6% глобальних фінансових активів та 32% світових валютних резервів [10]. В рейтингу S&P Global Market Intelligence серед 100 найбільших банків світу у 2017 р. представлено 18 китайських і 8 японських банків. При цьому перші чотири місця в рейтингу займають китайські банки (Industrial & Commercial Bank of China Ltd., China Construction Bank Corp., Agricultural Bank of China Ltd. and Bank of China Ltd.), а на п'ятому місці знаходиться японська фінансова група Mitsubishi UFJ Financial Group Inc. [17].

Отже, за багатьма економічними та фінансовими показниками Китай наразі випереджає Японію, перетворюючи юань на реального конкурента японської єни як можливої колективної валюти Південно-Східної Азії. Водночас, японська єна досі залишається не тільки важливим регіональним платіжним засобом, але й світовою резервною валютою, що підтверджують дані таблиці 1.

Хоча юань і поступається єні за показниками частки у світових валютних резервах і середньодобових обсягах операцій на валютному ринку, не можна недооцінювати швидкість, з якою китайська валюта інтегрується у всі сектори світового фінансового ринку. З 2016 р. Міжнародний валютний фонд увів китайський юань у валютний кошик, що використовується для розрахунку вартості SDR (див. табл. 1), таким чином позитивно оцінивши зростання ролі Китаю у світовій економіці

та глобальній фінансовій системі і фактично визнавши юань новою резервною валютою.

Таблиця 1

Показники використання японської єни та китайського юаню у світовому господарстві, 2011-2016 рр.

Показник	Японська єна		Китайський юань	
	2011	2016	2011	2016
Частка валюти у кошику SDR, %	9,4	8,33	-	10,92
Частка валюти у світових валютних резервах, %	3,61	3,95	-	1,08
Частка валюти у середньодобових обсягах операцій на валютному ринку, %	19	22	1	4

Примітка. Складено автором на основі [10, 15]

Значний потенціал розвитку регіональних валютних зон є у африканських країн, які вже мають певний досвід валютно-фінансової інтеграції. Так, ще із заснуванням у 1921 р. Резервного банку Південної Африки південноафриканський фунт став використовуватися як єдиний законний платіжний засіб в країнах-членах. Після створення у 1961 р. Південноафриканської Республіки і заміни фунта на південноафриканський ранд було сформовано валютний простір ранду. У 1974 р. з підписанням угоди між ПАР, Лесото і Свазілендом (неформально до угоди приєдналася Намібія, яка потім вийшла з союзу у 1993 р.) була утворена Єдина валютна зона (Common Monetary Area – СМА). Валютний простір ранду проіснував до 1986 р. і був замінений на Тристоронню угоду про валютний простір [4, 5].

Сьогодні розвиток валютної інтеграції на африканському континенті відбувається в умовах існування великої кількості інтеграційних угруповань, багато з яких заявляють про наміри створення спільного фінансового простору та введення єдиної валюти. Так, при створенні у 1963 р. Організації африканської єдності (ОАЄ), яка об'єднала 30 країн, у якості однієї з цілей функціонування організації називалося введення єдиної африканської валюти. правонаступником ОАЄ став Африканський Союз, який був утворений у 2002 р. і об'єднує 54 африканські країни. Серед перспективних планів Африканського Союзу – введення єдиної валюти (афро). У 2005 р. Асоціація керівників Центральних банків країн Африки оголосила про свої плани введення єдиної валюти та створення спільного центрального банку до 2021 року [5]. Щоправда, пізніше ці терміни були скориговані, і наразі така перспектива є ще більш віддаленою (не раніше 2028 р.).

Плани валютно-фінансової інтеграції є і в інших інтеграційних об'єднаннях Африки. Так, серед напрямів розвитку економічної інтеграції в рамках Економічного співтовариства держав Західної Африки (ECOWAS), яке було створено у 1975 р., зазначено формування спільного ринку, економічного і валютного союзу. Співтовариство ECOWAS планувало ввести спільну валюту ще у 2009 році. У якості вимог до країн – майбутніх членів валютного союзу висувалися наступні: відношення дефіциту державного бюджету до ВВП не повинно перевищувати 4%; обсяг валютних резервів центрального банку країни має складати не менше суми чотирьохмісячного імпорту [3]. Однак більшість країн угруповання поки не в змозі задовольнити ці вимоги, тому впровадження спільної валюти відкладено на невизначений термін.

Однією з основних цілей Спільного ринку Східної та Південної Африки (COMESA), який почав діяти у 1994 р., є валютно-фінансове співробітництво з метою врегулювання платежів, створення спільної валютної одиниці в якості розрахункової одиниці країн-членів, створення платіжного союзу, узгодження валютної і податкової

політики, досягнення валютної конвертованості, розвитку банківської справи, вільного руху капіталу.

Співтовариство розвитку Півдня Африки (Southern African Development Community – SADC), створене у 1992 р. у вигляді торгово-економічного союзу 14 країн Південної Африки, анонсувало можливість появи нової валюти об'єднання до 2016 р. При створенні цієї валюти враховуватиметься досвід впровадження єдиної європейської валюти.

На даний момент в Африці діють два валютних союзи – Західноафриканський економічний і валютний союз (West African Economic and Monetary Union – УЕМОА) і Центральноафриканське валютно-економічне співтовариство (Central African Economic and Monetary Community – СЕМАС), які використовують франк СФА (західноафриканський франк – ХОФ, який знаходиться в обігу на території 8 держав, центральноафриканський франк – ХАФ, який впроваджено у 6 країнах). З 1999 р. франк СФА прив'язаний до євро, що знижує валютні ризики у зовнішній торгівлі африканських країн зони франка з європейськими державами.

Прагнення до розвитку валютної інтеграції і створення валютного союзу відзначається і у регіоні Близького Сходу, передусім, серед країн Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ), створеної у 1981 р. У Єдиній економічній угоді РСАДПЗ (The Unified Economic Agreement between the Countries of the Gulf Cooperation Council) зазначено, що країни-члени будуть прагнути координації фінансової, монетарної та банківської політики і посилення співпраці між органами грошово-кредитного регулювання і центральними банками, включаючи спроби впровадження спільної валюти з метою досягнення цілей економічного розвитку (Стаття 22) [16].

Для досягнення цієї мети у 1983 р. був створений комітет у складі керівників валютних агентств і центральних банків країн Перської затоки, діяльність якого була спрямована на координацію фінансової, монетарної і банківської політики [5]. У 1987 р. центральними банками країн РСАДПЗ ухвалено рішення здійснювати координацію політики регулювання курсів національних валют [7]. У 2000 р. прийнято рішення щодо прив'язки національних валют до долара США. У 2005 р. затверджено критерії економічної конвергенції країн для досягнення країнами – майбутніми членами валютного союзу необхідного рівня фінансової і валютної стабільності. Відтак, певні кроки на шляху до створення повноцінної валютної зони у регіоні Перської затоки вже зроблено. Водночас, деякі питання щодо створення валютного союзу у регіоні не вирішено. Зокрема, досі не конкретизовано, як буде називатися нова валюта (спочатку планувалася назва «динар Затоки», потім з'явилася інформація про можливу назву «халіджи»). Крім того, остаточно не визначено склад майбутнього валютного об'єднання, оскільки дві країни РСАДПЗ – Об'єднані Арабські Емірати і Оман – поки що відмовляються приєднуватися до валютного союзу.

Спочатку введення єдиної валюти в країнах Перської затоки (Саудівська Аравія, Бахрейн, Катар, Кувейт) планувалося на 2010 рік. Однак враховуючи ускладнення, які на той час спостерігалися у зоні євро, Рада співробітництва арабських держав Перської затоки прийняла рішення відкласти впровадження єдиної валюти спочатку до 2013 р., а потім і до 2015 р. у зв'язку з недостатнім рівнем гармонізації фінансових систем країн – майбутніх членів валютної зони. Станом на кінець 2016 р. єдину валюту країн Перської затоки ще не було впроваджено.

З другої половини ХХ ст. розвиваються процеси регіональної валютної інтеграції у Латинській Америці та Карибському басейні:

- у 1964 р. створено Центральноамериканський валютний союз, до якого увійшли Гватемала, Коста-Ріка, Нікарагуа і Сальвадор. Його члени використовували колективну міждержавну валюту – андське песо, емісія якого забезпечувалася фінансовими зобов'язаннями центральних банків-членів Андського пакту, депонованими в Андському резервному фонді. Курс песо жорстко прив'язаний до долара США. У 1974 р. укладено Центральноамериканську валютну угоду, яка встановлювала спільну валюту – центральноамериканське песо;

- у 1965 р. замість Валютної ради Британських Карибів (існувала з 1950 р.) створено Східнокарибське валютне управління, що використовувало східнокарибський долар у якості спільної валюти, зафіксованої спочатку до британського фунта стерлінгів, а з середини 70-х рр. – до долара США. У 1983 р. створено Східнокарибський центральний банк і сформовано Східнокарибський валютний союз (Eastern Caribbean Currency Union – ECCU) із спільною валютою – східнокарибським долларом. Сьогодні до складу ECCU входять шість країн – Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини;

- у 2008 р. країни-члени Боліваріанського альянсу (ALBA) – Куба, Венесуела, Нікарагуа, Болівія, Гондурас, Домініка – і Еквадор (увійшов до складу ALBA у 2009 р.) прийняли рішення про перехід з 2010 р. до єдиної валюти – умовної грошової одиниці взаєморозрахунків сукре (Sistema Único de Compensación Regional – SUCRE). Наразі сукре є віртуальною валютою, але з часом може прийняти матеріальну форму. Вартість сукре розраховується за методом валютного композиту (валютний кошик, що складається з валют країн-учасниць). На думку країн-учасниць об'єднання, нова грошова одиниця дозволить протидіяти фінансовій кризі і відмовитися від долара США у регіональних операціях [2, 3-6].

Характерною рисою розвитку валютної інтеграції у регіоні Латинської Америки є прив'язка регіональних валют до долара США, що пов'язано з традиційно високим ступенем доларизації економік країн регіону.

Щодо перспектив валютної інтеграції у Північній Америці, то уже деякий час обговорюється можливість створення Північноамериканського валютного союзу і введення єдиної або спільної валюти на території країн NAFTA (США, Канада і Мексика). Валютна інтеграція у регіоні забезпечила б валютну стабільність, необхідну для розвитку фінансових ринків, економічного зростання і отримання найбільшого ефекту від спільного ринку.

Ідею переходу до єдиної валюти країн Північної Америки запропонував у 1999 р. канадський економіст Г. Грабел, який у праці «The Case for the Amero: The Economics and Politics of a North American Monetary Union» представив аргументи на користь введення північноамериканської валюти – амеро [11]. Концепція введення Північноамериканської валюти є ідентичною з концепцією запровадження єдиної європейської валюти.

Однак поки що створення валютного союзу країн NAFTA знаходиться у площині теоретичних обговорень і дискусій, що пов'язано з кількома обставинами. По-перше, на даний момент про плани переходу на єдину валюту (навіть у віддаленій перспективі) на рівні офіційних органів досі не заявлено. По-друге, існує значний політичний спротив з боку Канади щодо ідеї відмови від канадського долару на користь нової валюти регіону. Крім того, створення єдиної Північноамериканської валюти не може бути здійснено у короткостроковому періоді, оскільки існує значна різниця в рівнях економічного розвитку США, Канади і Мексики. Навіть за умови активізації процесу валютної інтеграції в країнах NAFTA необхідним буде перехідний період, в рамках якого можливо використовувати офіційну доларизацію економік Канади і Мексики. Однак такий перехідний механізм також може не влаштувати

Канаду і Мексику, які ризикуватимуть потрапити в більшу економічну і фінансову залежність від Сполучених Штатів.

Таким чином, починаючи з середини ХХ ст. спостерігається активізація розвитку процесів регіональної валютної інтеграції, що знайшло відображення у створенні валютних союзів практично у всіх регіонах світу. Разом з тим, дослідження еволюції та сучасного стану валютної інтеграції в окремих регіонах світового господарства дозволило виділити чинники, обставини та ризики, які стримують подальший розвиток цих процесів, а саме:

- значна диференціація країн, що планують увійти до конкретних регіональних валютних угруповань, за рівнем соціально-економічного розвитку та відповідні складності у досягненні ними встановлених критеріїв економічної конвергенції;

- багатоваріантність альтернативних сценаріїв формування валютного союзу та наявність кількох можливих претендентів на роль регіональної валюти (як у випадку регіону Південно-Східної Азії);

- загострення фінансово-економічних проблем функціонування Єврозони, яке періодично спостерігається, розглядається країнами з інших регіонів світу як негативний досвід валютної інтеграції і змушує їх переглядати доцільність переходу на єдину регіональну валюту;

- окремі країни демонструють політичний спротив вступу до валютних об'єднань через небажання відмовлятися від національної валюти і високий ризик потрапляння у фінансово-економічну залежність від більш сильної країни угруповання;

- загальна нестабільність глобального фінансового середовища ускладнює завдання стабілізації валютно-фінансових систем країн – потенційних учасниць валютного союзу, що є необхідною умовою впровадження спільної або єдиної регіональної валюти.

У результаті, навіть створення тих валютних союзів, формування яких вже було вирішеним питанням і планувалося у конкретні терміни, періодично відкладається. Визначення заходів, спрямованих на подолання перешкод на шляху до формування повноцінних валютних об'єднань у регіонах світу, може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [монографія] / О.В. Булатова. – Донецьк: Дон НУ, 2012. – 368 с.; Bulatova O.V. Regionalna skladova hlobalnykh intehtratsiinykh protsesiv: [monohrafiia] / O.V. Bulatova. – Donetsk: Don NU, 2012. – 368 s.

2. Замість долара вводять нову валюту – сукре. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/213090/zamist-dolara-vvodyat-novu-valyutu-sukre>; Zamist dolara vvodiat novu valiutu – sukre. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://news.finance.ua/ua/news/-/213090/zamist-dolara-vvodyat-novu-valyutu-sukre>.

3. Ковтонюк К.В. Інтеграційний вимір світового фінансового простору / К.В. Ковтонюк // Культура народів Причорномор'я / Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского. Межвузовский центр «КРЫМ». – 2013. - №248. – С. 22-25; Kovtoniuk K.V. Intehratsiinyi vymir svitovoho finansovoho prostoru / K.V. Kovtoniuk // Kultura narodov Prychernomoria / Tavrycheskyi natsyonalnyi unyversytet im. V.Y.Vernadskoho. Mezhvuzovskiy tsentr «КРЫМ». – 2013. - №248. – S. 22-25.

4. Лизун М.В. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / М.В. Лизун, І.О. Ліщинський // Економічний простір. – 2017. - №118. – С. 47-59; Lyzun M.V.

Valiutni soiuzy: retrospektyvni ta suchasni formy / M.V. Lyzun, I.O. Lishchynskiy // Ekonomichnyi prostir. – 2017. - №118. – S. 47-59.

5. Прохорова М.Е. Регіональні валютні ініціативи / М.Е. Прохорова, А.О. Пукас // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – Випуск 93 (Частина II). – С.190-197; Prokhorova M.E. Rehionalni valiutni initsiatyvy / М.Е. Prokhorova, А.О. Pukas // Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. – 2010. – Vypusk 93 (Chastyina II). – S.190-197.

6. Прохорова М.Е. Сучасні підходи до формування новітньої архітектури світової валютної системи / М.Е. Прохорова // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2010. – Том 1, №1. – С.61-71; Prokhorova M.E. Suchasni pidkhody do formuvannia novitnoi arkhitektoniky svitovoi valiutnoi systemy / М.Е. Prokhorova // Naukovyi visnyk Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn NAU. Serii: ekonomika, pravo, politolohiia, turyzm. – 2010. – Том 1, №1. – S.61-71.

7. Резнікова Н.В. Перспективи арабської фінансової співпраці у регіоні держав Близького Сходу і Північної Африки / Н.В. Резнікова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. - Том 25 (64). - № 3. – С. 166-172; Reznikova N.V. Perspektyvy arabskoi finansovoi spivpratsi u rehioni derzhav Blyzkocho Skhodu i Pivnichnoi Afryky / N.V. Reznikova // Uchenye zapysky Tavrycheskoho natsyonalnoho unyversyteta ymeny V.Y. Vernadskoho. Seryia «Экономика у управленье». – 2012. - Том 25 (64). - № 3. – S. 166-172.

8. Шлапак А.В. Ключові напрями валютної інтеграції в регіоні Південно-Східної Азії / А.В. Шлапак // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. - №8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4246>; Shlapak A.V. Kliuchovi napriamy valiutnoi intehratsii v rehioni Pivdenno-Skhidnoi Azii / A.V. Shlapak // Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika». – 2015. - №8. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4246>.

9. Global Economic Prospects: A Fragile Recovery: A World Bank Group Flagship Report. – International Bank for Reconstruction and Development; The World Bank, June 2017. [Electronic source]. – Access mode: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26800/9781464810244.pdf#page=16>

10. Global Financial Stability Report. – Washington: IMF, 2003-2015. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.imf.org/en/publications/gfsr>

11. Grubel H. The Case for the Amero: The Economics and Politics of a North American Monetary Union / H. Grubel. – The Fraser Institute, September 1, 1999. [Electronic source]. – Access mode: <https://www.fraserinstitute.org/studies/case-for-the-amero>

12. Kawai Masahiro. The Role of an Asian Currency Unit for Asian Monetary Integration / Masahiro Kawai // Finance & Bien Commun. – 2009/2 (No 34-35). – P. 125-135.

13. Masson P. A single currency for Africa? / P. Masson, C. Pattillo // Finance & Development. – December, 2004. [Electronic source]. – Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2004/12/pdf/masson.pdf>

14. Pontines V. How Useful Is an Asian Currency Unit (ACU) Index for Surveillance in East Asia? / V. Pontines // ADBI Working Paper Series. – Asian Development Bank Institute, March 2013. - №413. – 31 p. [Electronic source]. – Access mode: <https://econpapers.repec.org/paper/risadbiwp/0413.htm>

15. The Bank for International Settlements Statistics. [Electronic source]. – Access mode: <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm?m=6%7C381%7C677>

16. The Unified Economic Agreement between the Countries of the Gulf Cooperation Council. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.worldtradelaw.net/fta/agreements/gccfta.pdf.download>

17. The world's 100 largest banks // S&P Global Market Intelligence. – April 2017. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.snl.com/web/client?auth=inherit#news/article?id=40223698&cdid=A-40223698-11568>

18. Thiam Hee NG. Should the Southeast Asian countries form a currency union? / NG. Hee Thiam // The developing economies. – 2002. – Vol. XL. - № 2. – P. 113-116.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2017.

T.V. Marena

REGIONAL PECULIARITIES AND PROSPECTS FOR MONETARY UNIONS FORMING IN THE CONTEXT OF INTEGRATION CHALLENGES

The article touches upon the evolution and the current state of the monetary integration processes development in the regions of the global economy. It is noted that based on the experience of monetary cooperation between the European countries monetary unions are being formed in other regions of the world. The regional peculiarities of the creation of monetary unions in Asia, Africa, the Middle East, Latin America and the Caribbean, and North America are determined. Alternatives of the introduction of common (single) currencies are evaluated and the prospects of monetary unions' arrangement are outlined.

It is stated that monetary integration in the region of Southeast Asia can be developed in three main scenarios of monetary union creation that can be based on the use of the Asian Currency Unit; the Japanese yen zone; the Chinese yuan as a regional currency.

Among the monetary unions that currently function in Africa there are the West African Economic and Monetary Union and the Central African Economic and Monetary Community, which use the CFA franc. The further processes of monetary integration in Africa will develop in terms of numerous integration unions' existence, many of which (the African Union, ECOWAS, COMESA, SADC) declare intentions to create a common financial area and to introduce a single currency.

In the Middle East, the greatest progress in monetary integration is observed among the countries of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf. The introduction of a single currency in the Gulf countries was scheduled for 2010, then for 2013 and finally for 2015. However, at the end of 2016, the single currency of the Gulf countries has not yet been implemented due to the insufficient level of harmonization of financial systems of countries that are considered to be the future members of the monetary area.

A characteristic feature of the monetary integration in Latin America and the Caribbean is regional currencies fixing to the US dollar, which can be explained by the traditionally high level of dollarization of economies in the region. Among the monetary unions that operate in the region there are the Eastern Caribbean Currency Union having a common currency – East Caribbean Dollar; Central American currency agreement, which participants use the Central American peso as a common currency; the countries of the Bolivarian Alliance use the Sucre as the conventional monetary unit of mutual settlements.

It is determined that the issues of monetary integration in North America are developed mostly theoretically and do not rely on any official statements towards the

introduction of a single currency. It can be explained by a significant difference in the levels of economic development of the United States, Canada and Mexico. Besides, Canada demonstrates a political opposition to the idea of abandoning the Canadian dollar in favor of the new regional currency, taking into account fears of falling into economic and financial dependence on the United States.

It is defined that starting from the middle of the twentieth century there is an increasing interest in the development of regional monetary integration, which is reflected in the formation of monetary unions in almost all regions of the world. The factors and risks that hinder the further development of these processes are highlighted, namely: 1) the levels of economic development of countries planning to enter regional monetary union are often significantly differentiated which entails the corresponding difficulties in achieving the established criteria of economic convergence; 2) multivariate alternative scenarios for the monetary union formation and the existence of several possible contenders for the role of the regional currency; 3) the periodic aggravation of the financial and economic problems of the Eurozone, which is considered by countries of other regions as a negative experience of monetary integration, and makes them rethink the feasibility of introducing a single regional currency; 4) countries' political opposition to joining monetary unions, high risk of falling into the financial and economic dependence on a stronger member of the monetary union; 5) the general instability of the global financial environment, which complicates the task of stabilizing the monetary and financial systems of the countries that are potential participants of the monetary union. As a result, even the formation of those monetary unions, which appearance had already been resolved and scheduled for specific terms, is periodically postponed.

Key words: *regional monetary integration, regional currency zone, monetary union, dollarization, single currency, common currency, reserve currency, fixed exchange rate.*

УДК 332.1(4-67ЄС)(045)

О.В. Булатова

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РЕГІОНАЛІЗМ ТА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану розвитку регіональної політики, яку реалізує Європейський союз, пріоритетів та інструментів її реалізації. Обґрунтовано, що регіони стають найважливішим резервом внутрішньої єдності європейської інтеграції.

Досліджено програмні етапи розвитку регіональної політики ЕУ, охарактеризовано відповідно кожному етапу систему пріоритетів.

Виявлено, що географічний розподіл ресурсів, які виділяються на реалізацію регіональної політики Євросоюзу, зазнав ряд змін, пов'язаних із розширенням об'єднання. Доведено, що фінансування проектів, спрямованих на регіональне зростання, дозволили створити додаткові робочі місця, активізувати діяльність малого та середнього бізнесу, стимулювати інноваційну активність, забезпечити спільний розвиток інфраструктуру європейських регіонів.

Досліджено особливості реалізації регіональної політики у поточному програмному періоді (2014-2020 рр.) відповідно до стратегії «Європа 2020», особливості фінансування заходів із реалізації регіональної політики тощо.

Визначено базові принципи реалізації європейської регіональної політики: субсидіарність, принципу децентралізації, принцип партнерства, програмування,

принцип адичіоналізму, принцип компліментарності. Визначено, що застосування зазначених принципів забезпечують необхідну концентрацію ресурсів, потрібних для досягнення конкретних цілей збалансованого розвитку європейських регіонів, а у кінцевому результаті – досягнення економічної, соціальної і територіальної єдності.

У статті охарактеризовано основні інструменти регіонального розвитку, визначено роль Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського соціального фонду, Фонд згуртування, Європейський аграрний фонд розвитку сільської місцевості, Європейський морський та рибний фонд, Фонд солідарності. Підкреслено, що діяльність кожного із зазначених фондів забезпечує відповідний напрям стратегічного розвитку ЕУ.

У статті доведено, що європейська регіональна політика характеризується комплексністю, яка досягається спільним та скоординованим підходом з боку різних інститутів, як національного, так і регіонального рівнів, а також широке залучення приватного сектора економіки, реалізація регіональної політики дозволило зменшити регіональні диспропорції, що сприяло зменшенню економічної та соціальної нерівності в ЕУ.

Ключові слова: *європейська інтеграція, регіони, регіональна політика, Європа регіонів*

Сучасний європейський регіоналізм має дві особливості: по-перше, він не обмежений рамками національної держави; по-друге, він протиставляє різні регіони у конкурентній боротьбі, а не створює нові ролі в національному поділі праці [3, с.81-85.]. Таким чином, з одного боку, регіони являють собою певну платформу, на якій розглядаються спільні проблеми, обговорюються напрями політики, прийняття рішень і розподілу ресурсів. З іншого боку, загострення конкурентної боротьби за інвестиції, ринки та інші можливості, виходячи з територіального принципу, провокує до заміни політичного суперництва всередині регіону на міжрегіональну конкуренцію.

Розширення ЕУ, яке відбулося протягом 2000-х років, накопичення внутрішніх проблем розвитку зорієтували подальший розвиток економічних досліджень європейської інтеграції на пошук шляхів досягнення європейської єдності. У середині 1990-х років набула значення концепція «Європа регіонів» [9]. Один із засновників цієї ідеї У. Ванноп переконаний, що швидкий розвиток Західної Європи можливий за умов подальшої конвергенції внутрішніх регіонів, які у перспективі нададуть соціально – економічної стійкості всьому Євросоюзу.

Розвиваючи ідею подальшої конвергенції внутрішніх регіонів Західної Європи як умови її швидкого розвитку, яку запропонував У. Ванноп, український дослідник В.Чужиков пропонує додати до класичної схеми розвитку форм регіональної економічної інтеграції *внутрірегіональну єдність (союз)* як найвищу форму інтеграції [4, с.86-87]. Ця ідея сьогодні підкріплена практичними діями найбільш розвинутого інтеграційного об'єднання світу – ЕУ, який спрямував регіональну політику саме на вирівнювання внутрішньорегіональних диспропорцій.

Слід зазначити, що з метою нівелювання регіональних відмінностей і створення довготермінового базису співпраці, в країнах Європи сьогодні вже застосовується модель багаторівневої інституціоналізації. Нові інституціональні можливості створюються на місцевому, державному і наднаціональному рівнях. Взагалі, інституціоналізацію можна вважати особливою ознакою сучасного регіоналізму. Так, інституціональна організація регіону визначена і в Декларації щодо регіоналізму в Європі (стаття 2), де кожний регіон має юридичний статус, його базовий устрій включає представницьку асамблею та виконавчий орган, при чому їх організація є виключним правом регіону. Статус регіону може бути зміненим лише за узгодженням

з регіоном (стаття 1) [1, с.4]. Сьогодні представництво подібних колегіальних осіб в окремих країнах-членах ЕУ отримало відповідну інституціоналізацію в Комітеті регіонів [2]. Регіональний саморозвиток відбувається на основі врахування інтересів регіонів та покладання відповідальності за цей розвиток на місцеві органи влади.

З урахуванням динамічного розвитку геополітичної ситуації і розширення ЕУ особливого значення для збалансованого і гармонійного розвитку континенту набуває реалізація регіональної політики, імперативом якої є реалізація концепції «Європа регіонів», в якій регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції. Досягнення регіональної однорідності, а не політичний союз – базова основа розвитку ЕУ. Звідси, актуальним стає формування гомогенного простору, заснованого на рівному рівні розвитку регіонів. Вирівнювання рівнів регіонального розвитку вимагало (і вимагає) концентрації фондів Європейського Союзу та їх ефективного використання.

Відповідно до нинішньої класифікації NUTS, яка набула чинності з 1 січня 2017 р. Нинішні 28 держав-членів ЄС поділяються на рівні NUTS 1 (основні соціально-економічні райони) на 104 одиниці, на рівні NUTS 2 (основні території застосування регіональної політики) до 281 одиниці, а на рівні NUTS 3 (маленькі регіони, які визначаються відповідно до конкретних критеріїв (аналітичні або функціональні регіони) – до 1348 одиниць. Зазначені рівні регіонів мають ієрархічну структуру, що ґрунтується на відмінностях у чисельності населення, досягнутого рівня економічного розвитку, стану інфраструктури тощо. Врахування зазначених відмінностей дозволяє оптимізувати використання цільових фондів в ЕУ, основний обсяг фінансування яких припадає на менш розвинені регіони ЕУ.

Сучасна регіональна політика, яку реалізує ЕУ спрямована на забезпечення економічної, соціальної та територіальної єдності європейських регіонів. Досягнення зазначеної єдності та згуртованості посилить їх конкурентоспроможність, забезпечить стимулювання зростання зеленої економіки, створення нових робочих місць та розвиток зайнятості, а від так – покращить якість життя пересічних мешканців, посилить територіальну єдність європейських країн в цілому.

У своєму розвитку регіональна політика ЕУ пройшла ряд програмних етапів, для кожного з яких була вироблена своя система пріоритетів. Еволюцію регіональної політики представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Еволюція регіональної політики охоплює наступні періоди

Періодизація	Роки	Характеристика
Формування інституційної основи розвитку та реалізації регіональної політики	1957	Перше згадування у Римському договорі
	1958	Створення Європейського соціального фонду (European Social Fund, ESF).
	1968	Створення Головного управління регіональної політики Європейської комісії.
	1975	Створення Європейського регіонального Фонд розвитку (European Regional Development Fund, ERDF)
	1986	Встановлення правових засад розвитку регіональної політики в Єдиному європейському акті (Single European Act), їх подальша адаптація із приєднанням Греції, Іспанія, Португалія. Структурні фонди інтегруються у загальноєвропейську політику згуртованості (із бюджетом 64 млрд.екю), реалізуючи наступні принципи: зосередження на найбідніших та найбільш відсталих регіонах, багаторічне програмування, стратегічна орієнтація інвестицій, залучення регіональних та місцевих партнерів

	1993	Відповідно до Маастрихтської угоди створюються Фонд згуртування, Комітет регіонів, впроваджується у реалізацію регіональної політики принцип субсидіарності.
Програмі періоди реалізації регіональної політики	1994-1999	Посилення значення регіональної політики для розвитку об'єднання, обсяг фінансування якої досягає третини бюджету EU. У 1995 році до цільових задач регіональної політики додається підтримка малонаселених районів Фінляндії та Швеції, із загальним бюджетом 168 млрд. екю.
	2000-2006	З прийняттям Лісабонської стратегії пріоритети політики згуртованості зорієнтовані на забезпечення зростання, створення робочих місць та інновацій. Запровадження відповідного інструментарію по відношенню до країн, які залучені до процесу вступу до EU. 2004 рік – найбільше розширення Європейського Союзу, на програмний період 2004-2006 роки виділяється бюджет у розмірі 213 млрд. євро для 15 існуючих членів та 22 млрд.євро для нових країн-членів.
	2007-2013	Бюджет регіональної політики спрямовується на розвиток досліджень і впровадження інновацій, 30% на реалізацію заходів по боротьбі із зміною клімату та розвиток екологічної інфраструктури).
	2014-2020	Фінансування регіональної політики розподілено на чотири основні інвестиційні пріоритети: дослідження та інновації, цифрова програма, підтримка малого та середнього бізнесу, перехід на низьковуглецеву економіку.

Прим.: складено на основі джерела [7].

З еволюцією регіональної політики EU змінювались як пріоритети, так і суттєво збільшувались обсяги її фінансування із кожним наступним програмним періодом, що наочно демонструють дані таблиці 2.

Таблиця 2

Етапи регіональної політики EU

Період	Кількість пріоритетів	Кількість структурних фондів	Обсяг фінансування, млрд.євро *	Питома вага у бюджеті EU, %
1994-1999	6+1	3	177,0	33,0
2000-2006	3+1	5	234,7	33,0
2007-2013	3	2	347,0	35,7
2014-2020	3	3	351,9	32,5

*до 2000р. –млрд.ЕКЮ

Прим.: складено на основі джерела [6].

Пріоритетними напрямками регіональної політики EU на період 1994-1999 роки стали:

- (1) структурна перебудова і розвиток депресивних регіонів (на реалізацію цього напрямку було використано 67,7% фінансування);
- (2) фінансування в умовах стагнації промисловості;
- (3) сприяння зайнятості та боротьба з безробіттям;
- (4) адаптація до системи змін господарських суб'єктів регіону;

(5) фінансування розвитку сільськогосподарських територій (5a) і структурної перебудови агробізнесу (5b);

(6) допомога північним територіям з низьким рівнем населеності.

На вищезгадані цілі фактично було виділено близько 177 млн.єкю, що складало практично третину загального бюджету ЕУ. Саме необхідність структурної трансформації депресивних і найменш розвинених регіонів ЕУ зумовили домінування першого напрямку, який реалізується, перш за все, на рівні NUTS II, в яких рівень ВВП на душу населення менше 75% від середнього по ЕУ.

Розвиток і поглиблення європейської інтеграції привів до більшої конкретизації напрямів регіональної політики під час наступного періоду у *2000-2006 роки.*, на реалізацію яких направлено 234 млрд.євро:

(1) сприяння розвитку реструктуризації відсталих регіонів (на реалізацію цього напрямку було використано 74,4% фінансування);

(2) підтримка соціально-економічних перетворень і сільського господарства в регіонах із структурними проблемами (відповідно, 11,5%);

(3) модернізація політики у сфері освіти, професійно-технічної підготовки і зайнятості (14,1% фінансування).

У програмному період *2007-2013 років* відбувається найбільша структурна перебудова регіональної політики, яка пов'язана із появою нових країн-членів ЕУ, що приєдналися до об'єднання у 2004 і 2007 роках. Перш за все, це виявляється в зміні структурних пріоритетів:

(1) регіональна співпраця – ґрунтується на програмі INTERREG, основними формами якої є трансгранична співпраця, транснаціональна співпраця та міжрегіональна співпраця

(2) регіональна конкурентоспроможність й зайнятість – напрям, що пов'язаний з реалізацією і впровадженням інновацій та розвитком соціальної сфери з метою підвищення регіональної привабливості європейських регіонів

(3) конвергенція – забезпечується за рахунок реалізації проектів в тих регіонах, де рівень ВВП на душу населення є меншим за 75% від середнього по ЕУ в цілому.

Зазначені пріоритети охоплюють завдання регіональної та соціальної політик, які в ЕУ вже не розглядаються ізольовано, а тільки комплексно. Таким чином, досягається головна мета, що пов'язана із створенням гомогенного простору: одночасне об'єднання суспільства на рівні горизонтальних зв'язків – між регіонами (головне завдання регіональної політики) та на рівні вертикальних зв'язків – між шарами суспільства (завдання соціальної політики). Розподіл загального бюджету у розмірі 347 млрд.євро. становив: пріоритет (1) – 6,4 млрд.євро, які спрямовані на посилення трансграничної і міжрегіональної співпраці, у тому числі розвиток загальної інфраструктури і мереж компаній малого і середнього бізнесу; понад 16% спрямовано на проведення соціальних і економічних реформ, впровадження інновацій й розвиток соціальної сфери для забезпечення розвитку сфери зайнятості та підвищення регіональної конкурентоспроможності (пріоритет (2)); на фінансове забезпечення конвергенції (пріоритет 3) спрямована основна частина фінансування програмного періоду 2007-2013гг., а саме: 82% (281 млрд.євро).

Географічний розподіл ресурсів, що виділяються на реалізацію регіональної політики Євросоюзу, зазнав ряд змін, пов'язаних із останніми розширеннями об'єднання. В рамках реалізації регіональних програм розвитку постійними одержувачами серед європейських країн є Іспанія, Італія, Португалія, Греція – найбільш проблемні держави в частині виконання завдань Лісабонської стратегії розвитку. Значні обсяги фінансування в програмному періоді 2007-2013гг. отримали

нові члени Євросоюзу: Польща 19,4%, Чехія 7,7%, Угорщина 7,3%[5].

Фінансування проектів, спрямованих на регіональне зростання, дозволили створити додаткові робочі місця, активізувати діяльність малого та середнього бізнесу, стимулювати інноваційну активність, забезпечити спільний розвиток інфраструктуру європейських регіонів. Так, за 2007-2012 роки реалізація проектів у рамках регіональної політики дозволила створити 594 тис. робочих місць, у т.ч. 262 тис. місць у малому та середньому бізнесі, інвестиційну підтримку отримали 198 тисяч малих підприємств, створено 77,8 тис. нових стартапів, профінансовано 61 тисяча дослідницьких проектів, модернізовано системи водопостачання, якими користуються 3,2 млн. громадян та стійкий транспорт, побудовано 1208 км автомобільних та 1495 км залізничних шляхів, що підвищило ефективність роботи транс'європейської транспортної мережі [7,с.3-4].

Важливою особливістю реалізації регіональної політики у поточному 2014-2020 роках програмному періоді є те, що політика згуртованості тісно інтегрована із стратегією «Європа 2020», а від так, регіональна політика спрямована на стимулювання економічного зростання та покращення якості життя шляхом реалізації стратегічних інвестицій, які зосереджено на чотирьох пріоритетах:

- (1) дослідження та інновації,
- (2) інформаційно-комунікаційні технології,
- (3) конкурентоспроможність малого та середнього бізнесу,
- (4) низьковуглецева економіка.

Практичну реалізацію зазначених пріоритетів забезпечить виконання одинадцяти тематичних завдань, на які зорієнтовано політику згуртованості у 2014-2020 роках:

- посилення досліджень, технологічного розвитку та інновації;
- покращення доступу, використання та якості інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ);
- підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств;
- підтримка переходу до економіки з низьким вмістом вуглецю в усіх секторах;
- сприяння адаптації до кліматичних змін, профілактика ризиків та управління;
- збереження і захист навколишнього середовища та сприяння ресурсозбереженню;
- сприяння сталому розвитку транспорту, усунення вузьких місць в ключових мережевих інфраструктурах;
- сприяння стабільній та якісній зайнятості, підтримка мобільності робочої сили;
- сприяння соціальній інтеграції, боротьба з бідністю та будь-якою дискримінацією;
- інвестування в освіту, навчання та професійну підготовку, навчання протягом усього життя;
- підвищення інституційної спроможності державних органів та ефективне державне управління.

Таким чином, регіональна політика не тільки охоплює багато сфер, вона стає важливою складовою інших напрямів регулювання, яке сьогодні реалізується Європейському союзу і стосується інноваційного розвитку, екологічних питань, сфери зайнятості, освіти тощо. У загальноєвропейському бюджеті на програмний період 2014-2020 рр. питома вага видатків, пов'язаних із реалізацією регіональної політики, становить майже третину (351,9 млрд. євро з 1 082 млрд.євро). Оскільки фінансування проектів з реалізації регіональної політики передбачає співфінансування з боку національних урядів європейських країн, то прогнози оцінки фінансування регіонального розвитку становлять більш, ніж 500 млрд.євро.

Таблиця 3

**Розподіл по країнах ЕУ фінансових ресурсів
 в рамках регіональної програми на 2014-2020 роки, млн.євро**

Країна	Європейський соціальний фонд			Фонд згуртування	Обсяг	Питома вага в зальному обсязі, %
	Найменш розвинуті регіони	Транзитивні регіони	Найбільш розвинуті регіони			
EU (28)	181289,8	37984,5	57428,8	63282,6	356450,1	100
Австрія	-	72,3	906,0	-	1235,6	0,3
Бельгія	-	1039,7	949,6	-	2294,9	0,6
Болгарія	5089,3	-	-	2278,3	7588,4	2,1
Великобританія	2641,0	2590,6	5594,6	-	11897,9	3,3
Угорщина	15005,2	-	463,7	6025,4	21905,9	6,1
Данія	-	87,3	332,3	-	559,8	0,2
Німеччина	-	9771,5	8498,0	-	19234,9	5,4
Ірландія	-	-	955,3	-	1192,2	0,3
Греція	7345,7	2922,1	2511,0	3265,7	16447,6	4,6
Іспанія	2155,6	14927,9	11562,6	-	30716,7	8,6
Італія	23546,5	1505,0	7712,5	-	34468,2	9,7
Кіпр	-	-	432,3	294,9	771,5	0,2
Латвія	3039,8	-	-	1349,4	4511,8	1,3
Литва	4628,7	-	-	2048,9	6823,1	1,9
Люксембург	-	-	39,6	-	59,7	0,0
Мальта	-	490,2	-	217,7	725,0	0,2
Нідерланди	-	-	1020,6	-	1410,2	0,4
Польща	49628,7	-	3777,3	23208,0	77567,0	21,8
Португалія	16642,2	324,6	1237,5	2861,7	21471,1	6,0
Румунія	14607,1	-	893,0	6935,0	22993,8	6,5
Словенія	1296,1	-	848,6	914,0	3130,8	0,9
Словаччина	9130,3	-	328,7	4168,3	13922,8	3,9
Франція	3434,3	4253,3	6322,0	-	15878,2	4,5
Фінляндія	-	-	1004,9	-	1471,6	0,4
Чеська Республіка	14824,0	-	546,7	6143,9	21867,9	6,1
Швеція	-	-	1491,9	-	2085,3	0,6
Естонія	2437,7	-	-	1061,5	3554,6	1,0
Хорватія	5837,5	-	-	2509,8	8559,6	2,4
міжрегіональна кооперація			445	445		
технічна підтримка				868		

Прим.: складено автором на основі аналізу джерела [6]

Фінансування заходів з реалізації регіональної політики передбачає розвиток екологічно чистого транспорту, комунікаційної інфраструктури, стимулювання інноваційної активності та підвищення конкурентоспроможності малого та

середнього бізнесу. Розподіл фінансових ресурсів по країнах EU в рамках регіональної програми на 2014-2020 роки представлено в таблиці 3.

Регіональна політика реалізується в EU відповідно до базових принципів. *Субсидіарність* є суспільно-політичним принципом, згідно з яким суспільні одиниці мають право і зобов'язані вирішувати ті проблеми, які не в змозі вирішити більш низові структури. Реалізація принципу *децентралізації* дозволяє розмежувати повноваження різних рівнів управління, оптимізувати рішення проблемних аспектів на місцях і, в поєднанні з субсидіарністю, підвищити відповідальність регіонів, активізувати їх ініціативність. Принцип *партнерства* полягає у тому, що реалізація будь-яких практичних задач, які стосуються регіонального розвитку, досягається тільки тоді, коли відбувається спільна взаємодія (співпраця) суб'єктів різного рівня. *Програмування* як принцип регіональної політики передбачає розробку певних стратегій розвитку, із чітко визначеною системою цілей, для досягнення яких і розробляється відповідна стратегія. Всі проекти регіональної політики передбачають співучасть місцевих джерел фінансування, які доповнюють фінансування структурних фондів EU. Відповідно, досягається додаткове фінансування за рахунок місцевих джерел (*принцип адіціоналізму*) і доповнення (*принцип компліментарності*). Застосування зазначених принципів забезпечують необхідну концентрацію ресурсів, потрібних для досягнення конкретних цілей збалансованого розвитку, а у кінцевому результаті – досягнення економічної, соціальної і територіальної єдності.

Європейський фонд регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF) та Європейський соціальний фонд (European Social Fund, ESF) забезпечують інвестування економічної та соціальної реструктуризації, спрямованої на зменшення дисбалансу між європейськими регіонами в ЄС, тим самим зменшуючи прогалини у розвитку між європейськими регіонами, наприклад, з точки зору інфраструктури та зайнятості. За експертними оцінками [7, с.5], інвестиції в регіональну політику дозволять країнам, що приєдналися до EU з 2004 року (Болгарія, Чеська Республіка, Естонія, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Угорщина, Мальта, Польща, Румунія, Словенія та Словаччина), забезпечити до 2025 року щорічне зростання ВВП на рівні 2,4%.

Спільно з Фондом згуртування (Cohesion Fund), Європейський аграрний фонд розвитку сільської місцевості (European Agricultural Fund for Rural Development, EAFRD) та Європейським морським та рибним фондом (European Maritime and Fisheries Fund, EMFF), вони формують Європейські структурні та інвестиційні фонди (European structural and investment funds, ESIFs). Діяльність кожного із зазначених фондів забезпечує відповідний напрям стратегічного розвитку EU: Фонд згуртування забезпечує реалізацію екологічних проектів та сталий розвиток транспортних мереж, Європейський аграрний фонд розвитку сільської місцевості свою діяльність спрямовує на розвиток зеленої економіки, забезпечення сталого розвитку сільських районів. Європейський морський та рибний фонд сприяє підвищенню конкурентоспроможності рибальства та розвитку аквакультури тощо. Серед інструментів регіонального розвитку, які сьогодні використовуються в EU, поширені наступні: інвестиційні гранти, податкові пільги, субсидування процентних ставок, субвенції і т.п. Їх використання дозволяє, з одного боку, ліквідувати відсталість окремих регіонів, а з іншої – посилити їх конкурентоспроможність. Для вирішення проблем, викликаних техногенними і природними катастрофами, і надання термінової допомоги постраждалим регіонам використовуються ресурси Фонду солідарності (EU Solidarity Fund, EUSF), щорічний бюджет якого становить 500 млн.євро.

Підсумовуючи, можна зазначити, що регіональна політика EU ґрунтується на чітко визначеній нормативно-правовій базі, що забезпечує послідовність і прозорість

її реалізації; характеризується просторовою спрямованістю та комплексністю; основною метою регіональної політики є вирішення довгострокових структурних завдань розвитку об'єднання через створення таких умов, за яких ринкові стосунки могли б розвиватися найбільш ефективно. Одним з фундаментальних принципів є доцільність надання допомоги регіонам, в яких відбуваються структурні зміни, ніж субсидування відстаючих галузей економіки. Саме тому, мова йде про підтримку в першу чергу інвестицій, а не на тривалого субсидування. Проекти регіональної політики спрямовуються на вдосконалення структури ринкових відносин, а від так – не вступають у протиріччя з ними. Програми, які розраховані на декілька років, забезпечують стабільність, прозорість, мають гнучкість у використанні, достатній вплив ресурси для учасників на всіх рівнях регіонального розвитку.

Нарешті, регіональна політика характеризується комплексністю, яка досягається спільним та скоординованим підходом з боку різних інститутів, як національного, так і регіонального рівнів, а також широке залучення приватного сектора економіки. Включення компетенції макrorівня в регіональний розвиток EU дозволило спрямувати витрати на пом'якшення регіональних диспропорцій в межах, в першу чергу, всього об'єднання (а не країни), що сприяло зменшенню економічної та соціальної нерівності в EU. Важливим засобом узгодження політики між компетенціями різного рівня управління є система програмного підходу, що дозволяє різним органам влади проводити узгоджену політику, що відповідає пріоритетам регіонального розвитку. З урахуванням динамічного розвитку геополітичної ситуації і розширення Європейського Союзу успішна реалізація регіональної політики має особливе значення для збалансованого і гармонійного розвитку континенту, де регіон розглядається як найважливіший резерв внутрішньої єдності європейської інтеграції.

Список використаної літератури

1. Декларация по регионализму в Европе / Ассамблея регионов Европы. – Страсбург: Секретариат Генеральной Ассамблеи Европы, 1996. – 10с.: Deklaratsiya po regionalizmu v Yevrope / Assambleya regionov Yevropy. – Strasburg: Sekretariat Generalnoy Assamblei Yevropy, 1996. – 10s.
2. Джеймс С. Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? [Електронний ресурс] / С. Джеймс. – Режим доступа к статье: http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm; Dzheymys S. Stimulirovanie kooperatsii: mogut li evroregiony stat mos-tami kommunikatsii? [Yeλεκtronnyy resurs] / S. Dzheymys. – Rezhim dostupa k state: http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm
3. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе [Електронний ресурс] / М.Китинг//Логос.–2003.–№6(40).– С.67-116.– Режим доступа к статье: [//www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf](http://www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf) ; Kiting M. Novyy regionalizm v Zapadnoy Yevrope [Yeλεκtronnyy resurs] / M.Kiting//Logos.–2003.–№6(40).– S.67-116.– Rezhim dostupa k state: [//www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf](http://www.ruthenia.ru/logos/number/40/07.pdf)
4. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В. Чижиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272с.; Chuzhykov V. Hlobalna rehionalistyka: istoriia ta suchasna metodolohiia: mo-nohrafiia / V. Chyzykov. – K.: KNEU, 2008. – 272s.
5. Cohesion policy 2007-2013. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.2007. – p.25.
6. Eurostat regional yearbook 2017. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. – 276p.
7. Making Europe's regions and cities more competitive fostering growth and creating jobs// The European Union explained: Regional policy,2014. – 16p

8. My Region, My Europe, Our Future. Seventh report on economic, social and territorial cohesion. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. – 249p.

9. Wannop U.A. The Regional Imperative: Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States / U.A. Wannop. – London, Jessica Kingsley, 1995. – 441p.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2017

O. Bulatova

EUROPEAN REGIONALISM AND REGIONAL POLICY

The article is dedicated to the analysis of a current state of regional policy development conducted by the European Union, priorities and means of its implementation. The author proves that the regions become an important source of internal unity of the European integration. The paper analyzes the stages of the EU regional policy development program and describes the system of priorities for every stage. The geographic distribution of resources allocated to the implementation of the EU regional policy has undergone changes related to the expansion of the union. It is proven that the funds allocated to regional development projects allowed creating additional jobs, promoting the activities of small and medium-sized business, innovation activities, ensuring general development of the EU region infrastructure. The author studies the peculiarities of regional policy implementation in current program period 2014-2020 under the «Europe 2020» strategy, the features of the financing of events aimed at implementation of the regional policy etc. The article provides fundamental principles of the implementation, which are as follows: subsidiarity, decentralization, partnership, programming, and complementarity. These principles ensure a certain level of consolidation of resources necessary for achieving certain goals of balanced development of the European regions and as the result achievement of economic, social and territorial integrity. The article describes basic tools of regional development and the role of the European Regional Development Fund, the European Social Fund, Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development, European Maritime and Fisheries Fund, the EU Solidarity Fund. The activities of every fund contributes to a certain line of the EU strategic development. The author concludes that the European regional policy is characterized by the integrity reached through a joint coordinative approach used by different institutions at national and regional levels, active participation of the private sector of economy and implementation of the regional policy allowed to reduce regional imbalances and thus to reduce economic and social inequality in the EU.

Key words: European integration, regions, regional policy, Europe of regions

УДК 339.98 - 339.96

В.Г. Панченко

ЕКОНОМІЧНИЙ ПАТРІОТИЗМ В ПОЛІТИЦІ США ТА ЄС: СТИМУЛЮВАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

В статті досліджуються прояви економічного патріотизму в політиці США та ЄС для демонстрації стимулювального потенціалу неопротекціонізму. В статті детально проаналізовано Американський Акт Відновлення і реінвестування (ARRA), представлений в лютому 2009 р. урядом США, що став реакцією на рецесію після глобальної економічної кризи та спробою нівелювати її деструктивний вплив на

економіку США. Економічний патріотизм в Європі описується як часто повторюване явище як на рівні національних політик країн-членів, а також політики ЄС загалом. Аналізуючи політику країн ЄС, автор стверджує, що в межах об'єднання використання протекціоністських заходів стає розповсюдженим інструментом стимулювання національних економік країн-членів з метою відстоювання національних інтересів. Ця тенденція знаходить своє відображення, зокрема, в Спільній сільськогосподарській політиці, що забезпечує національні уряди можливістю впливати на політику ЄС на користь потреб власних економік. В статті доводиться, що попри те, що європейська інтеграція покликана сформувати більш глибокий економічний діалог і співробітництво, багато національних урядів, адаптуючи різні варіації політики економічного патріотизму, надають примат власним національним інтересам, протиставляючи їх інтересам ЄС в цілому.

Ключові слова: економічний націоналізм, економічний патріотизм, неопротекціонізм, економічний розвиток.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Як свідчить практика, взаємопов'язаний і взаємообумовлюючий характер усіх чинників економічної політики сприяє формуванню здатної до динамічного пристосування економіки. Передусім йдеться про стабілізаційно-відтворювальну роль протекціонізму. Крім того, регулювання інвестиційних потоків захищає внутрішню економіку від несприятливих зовнішніх впливів, підвищує її здатність протистояти виникаючим дисбалансам. Протекціоністські заходи в цілому спрямовані на фіксацію основної мети протекціонізму – адаптації до нової економічної ситуації та відтворення економічного потенціалу держави. Похідними є завдання з визначення та застосування інструментів впливу на об'єкти протекціоністської політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для Т. Неріна детермінуючим фактором для актуалізації економічного націоналізму є нерівномірний розвиток. Говорячи про останній, автор наближається до структуралістської інтерпретації «залежності» як недостатності «справжньої» незалежності від впливу інших країн, зумовлену низкою внутрішніх і зовнішніх причин. Націоналізм для Е. Геллнера є суто явищем індустріальної епохи, яка уможлиблює забезпечення вихідних умов для становлення нації. Поштовхом до сповідування ідеології економічного націоналізму, за Т. Неріном, є стимул розірвати зачароване коло залежностей, що призводять до нерівномірного розвитку капіталізму. В підході, запропонованому Р. Райхом, обґрунтовується, чому прив'язка до власне національної ознаки не є актуальною на сучасному етапі глобалізації. Більше того, в своїй фундаментальній праці «Робота націй» він немов відсторонюється від концепції економічного націоналізму, інтерпретуючи її як застарілу та неадаптивну до вжитку та ставлячи під сумнів використання протекціоністських інструментів. Б. Кліфт та К. Вол розглядають економічний націоналізм крізь призму економічного патріотизму шляхом адаптації компромісних підходів до винайдення консенсусу між абстрактними глобальними економічними цілями та політичними зобов'язаннями урядів на кожній конкретній території. Л. Грінфельд вважає, що націоналізм створив передумови для зростання економіки, змусив уряди конкурувати з метою зростання добробуту власної нації.

Постановка завдання. Трактатування та визначення напрямів пріоритетизації секторів та їх свідомого розвитку дихотомними засобами «стимулювання — експансія» або «протекціонізм — вільний ринок» еволюціонують залежно від просування державою сходинками економічного розвитку. Економічний патріотизм став новою версією економічного націоналізму, замінивши протекціонізм як основний

інструмент зовнішньоекономічної політики на більш широкий інструментарій впливу — неопротекціонізм. Мета статті полягає у дослідженні економічного патріотизму в політиці США та ЄС для демонстрації стимулювального потенціалу неопротекціонізму.

Виклад основного матеріалу. Неопротекціонізм прагне усунути внутрішню суперечність лібералізму, яка полягає в його подвійності: з одного боку, відкритість економіки, невтручання держави, з іншого боку, одночасно передбачається вже як факт, що відбувся, захист національного виробника і зростання добробуту в суспільстві. Такі характеристики лібералізму, як «стихийний» і «розумний», відображають його внутрішню напруженість і самозаперечення. Тому «розумний лібералізм» і «розумний протекціонізм» — це зона взаємопроникнення протилежностей одна в одну, яка, на думку О. Довгаль, уособлюється в понятті «неопротекціонізм». У 2006 році автор зазначала, що «... сучасний протекціонізм перетворився з торгової політики у складний комплексний державний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки у процесі глобалізації» [1, с.402].

Американський Акт Відновлення і реінвестування (ARRA), представлений в лютому 2009 р. урядом США, став реакцією на рецесію після глобальної економічної кризи та спробою нівелювати її деструктивний вплив на економіку США. Пакет заходів зі стимулювання розміром у 787 млрд. дол. США став найпотужнішим фінансовим і регуляторним інструментом захисту і відновлення внутрішнього ринку. Основною метою прийнятого закону стало збереження існуючих і створення понад 3,5 млн. робочих місць протягом найближчих двох років, створення економічних стимулів для ринку і різних секторів економіки США через механізм інвестування у розвиток інфраструктурних проектів та проектів з відновлювальних джерел енергії. План також включав федеральні податкові пільги та інші фінансові вигоди для полегшення фінансового тягаря для компаній і приватних осіб, які постраждали від кризи [4].

Коли Закон «Про заходи стимулювання» був прийнятий Палатою в січні 2009 року, найбільш широко світовою спільнотою обговорювалася частина «Купуй американське». В Законі було зазначено, що всі державні проекти, які фінансувалися за планом стимулювання, повинні використовувати залізо і сталь, технологічний процес виготовлення яких повністю розташований в США. Таким чином, правила реалізації всіх інфраструктурних проектів (такі, як будівництво доріг і мостів) визначались даним Законом і передбачали не лише преференційні умови для американських інвесторів, але й стимулювальні заходи для американських виробників сталевих виробів (попри конкурентоспроможніші комерційні пропозиції з боку зарубіжних виробників).

В тому числі, внаслідок знижених цін на нафту, американські виробники стали відчувати зниження попиту на свою продукцію, і особливо — в США. Змушуючи підрядників за ініційованими державою інфраструктурними проектами використовувати сировину і матеріали американського виробництва, Закон сприяв відновленню робочих місць у важкій промисловості. Як наслідок, іноземні виробники відчували на собі дію дискримінаційних заходів і спробували публічно опротестувати Закон «Про заходи стимулювання». Водночас і промислові гіганти США, такі як Caterpillar, General Electrics та компанії аерокосмічної промисловості публічно виступили проти положення «Купуй американське», переймаючись за негативні наслідки таких заходів на зовнішніх ринках, а отже — за втрату доступу до європейських та азійських ринків. Деякі з цих компаній здійснювали понад половину своїх продажів саме за кордоном, в Європі і в Китаї, а тому активно лобіювали

відхилення законопроекту [5].

На початку 2009 р. положення «Купуй американське» отримало різку критику від іноземних урядів, а також представників торговельних компаній з усього світу, повернувши до себе увагу міжнародних медіа. Міжнародні спостерігачі стверджували, що закон, очевидно, призведе до створення нових торговельних бар'єрів, які вплинуть на перспективи глобального відновлення й зменшить наявний потенціал світової економіки до подолання рецесійних наслідків глобальної економічної кризи. Деякі засоби масової інформації [6] наголошували на ризиках розвитку торговельних воєн між країнами, створення передумов для «знищення сусідських відносин», як і в 1930-і роки, а отже — зростання попиту на протекціонізм в глобальному масштабі.

Опасіння щодо ренесансу економічного націоналізму та протекціонізму в міжнародній торгівлі викликав критику, зокрема, з боку європейських політиків. Британський журнал *The Economist* стверджував, що «Купуй американське» може перетворити економічну кризу в політичну, адже прийняті в США обмеження можуть порушувати міжнародні торговельні зобов'язання, прийняті в рамках СОТ. У 2009 р. на Світовому економічному форумі у Давосі багато провідних світових економістів відкрито звинувачували США у потуранні недостатньо конкурентоспроможним національним виробникам, а отже — у загостренні проблеми глобальних дисбалансів, зазначаючи при цьому, що єдина наддержава не може відвернутися від політики вільної торгівлі, яку ж вона сама і виплекала [7].

Представники Європейського союзу посилили тиск на США з метою пришвидшення перегляду Закону «Про заходи стимулювання». П. Пауер, речник комісара торгівлі ЄС, стверджував, що Закон буде порушувати міжнародні торговельні угоди і, як наслідок, вони повинні бути відкладені. Посол ЄС у Вашингтоні Дж. Брутон висловив заклопотаність у листі до президента і попередив, що положення може спровокувати відповідні побічні дії: «Ми розглядаємо цей закон як встановлення дуже небезпечного прецеденту в той час, коли світ на порозі нової глобальної економічної кризи» [8]. Європейські національні уряди також висловили свою стурбованість з приводу законопроекту. Канцлер Німеччини А. Меркель попередила про негативні наслідки такої політики, і стверджувала, що криза може призвести до посилення протекціонізму, а також до зростання використання субсидій для національної промисловості.

На переконання канцлера, преференції для американської сталі можуть спровокувати неочікувані наслідки: замість того, щоб допомагати американській економіці у створенні нових робочих місць, стимулюючий пакет може уповільнити економічне зростання в довгостроковій перспективі через торговельні конфлікти з іншими країнами [9]. EUROFER. За словами Г. Моффата, голови Основною лобістської групи в ЄС торговельної організації EUROFER, законопроект, прийнятий в США, підриває політичний договір, укладений на саміті G-20 в кінці 2008 року, де присутні там члени пообіцяли не приймати протекціоністські заходи [10].

Важливо зрозуміти аргументи, які були використані для захисту «Купуй американське». Одним з найбільших прихильників положення в пакеті стимулів є Альянс Американського Виробництва (ААМ). Відповідно до їхньої позиції, заклик «Купуй американське: ключ до відновлення американської економіки» зображується як позитивний і корисний для економіки США крок. ААМ стверджує, що план стимулювання «Купуй американське» допомагає створювати робочі місця, а також зміцнює американську економіку [11]. Чотири мільйони американських робочих місць у виробництві, які були втрачені з 2000 р., розглядаються як приклад постійної загрози безробіття в обробних галузях, яка збільшилась внаслідок економічної кризи.

За кожні один млрд. дол. США, інвестованих в інфраструктуру, може бути створено вісімнадцять тисяч робочих місць. Як приходять до висновку ААМ, положення «Купуй американське» допомагає зберегти ці робочі місця, а також збільшити інвестиції в інфраструктуру.

За позицією ААМ, законопроект повністю відповідає міжнародним зобов'язанням в галузі торгівлі та виправданий, тому що він створений для захисту робочих місць. ААМ також вказує, що федеральні траси, транзитні шляхи і залізниці все ще не отримали спеціальні федеральні кошти і положення для забезпечення їхньої стабільності, і в той час як у США Уряд показово підтримує національні банки і автовиробників, то вимоги переробної промисловості також потребують спеціального фінансування. ААМ обґрунтовує актуальність даного положення безпосередньо прикладами недобросовісної конкуренції з боку Франції і Китаю, які активно субсидують національних товаровиробників. КНР ставиться в докір її свідомо недооцінка національної валюти, що здійснює тиск на торговельний баланс США.

Незбалансованість торговельного дефіциту США з Китаєм зображується на веб-сайті ААМ в якості основного індикатора, що виправдовує заходи стимулювання США розвитку основних галузей промисловості: починаючи від телекомунікацій до машинного комплексу і багатьох інших, Китай став лідером. Це дає привід ААМ стверджувати, що американські гроші платників податків повинні ефективно зберегти американські робочі місця, які знаходяться під загрозою уявного недобросовісного китайського конкурента. Як і ААМ, інші лобістські групи, зокрема американського інституту заліза і сталі (AISI), також захищають положення «Купуй американське».

Президент AISI і головний виконавчий директор, Т. Дж. Гібсон стверджує: «Американці підтримують здоровий підхід до відновлення економіки. Американці хочуть побачити, що американські гроші платників податків повинні йти на підтримку пакету стимулів, який буде генерувати створення американських робочих місць з нарощуванням випуску високоякісної американської продукції. Насправді, металургія Америки, яка має визначальне значення для нашої національної та економічної безпеки, має високу якість, конкурентоспроможні ціни, американське виробництво сталі відбувається з допомогою найпрацьовитіших і найдосвідченіших сталеварів в світі» [11].

У національному опитуванні, ініційованому AISI, у якому взяли участь тисяча дорослих американців, близько 86 % підтримали використання положення «Купуй американське» для підтримання конкурентоспроможності американських товарів. Для прикладу, Р. Сіммермахер, автор книги «Як американці купують американське: демонстрація сили патріотизму споживачів» пише: «Положення «Купуй американське» в законопроекті щодо стимулювання економіки не стільки про повернення до протекціонізму, як про повернення до американських чеснот і цінностей – самодостатності, самостійності і незалежності – на яких ця країна була заснована» [13].

З цих заяв стає очевидним, що головними прихильниками положення «Купуй американське» є ті інститути і компанії, які отримують найбільші вигоди від запровадженого урядового пакету стимулювання, а також ті об'єднання працівників, які скористаються перевагами захисту вітчизняних виробників сталі в період економічної кризи. Основні аргументи, які підкреслюють економічні вигоди від «Купуй американське», покладаються на патріотичні відчуття або загальні американські цінності. На відміну від цього, в Європі в більшій мірі національні уряди, аніж інші групи, висувують аргументи для втручання у внутрішні економічні процеси.

Європейська модель економічної політики часто протиставляється англосаксонській економічній моделі, яка підкреслює принцип вільного ринку і невтручання до вітчизняної економіки. Таким чином, економічний патріотизм в Європі часто описується, зокрема в американських ЗМІ, як часто повторюване явище в національних політиках, а також політиці ЄС. Уряди Франції, Німеччини, Польщі та Іспанії використовували протекціонізм на користь своєї країни і втручалися у національну економіку з метою відстоювання національних інтересів. Ця тенденція знаходить своє відображення і в політиці ЄС, зокрема в Спільній сільськогосподарській політиці (CAP), що забезпечує національні уряди можливістю впливати на політику ЄС на користь потреб власних економік [14]. Незважаючи на те, що європейська інтеграція покликана сформувати більш глибокий економічний діалог і співробітництво, багато національних урядів все ще сповідують свої власні національні інтереси понад загальні інтереси ЄС в цілому.

У процесі створення єдиного ринку держави-члени ЄС повинні подолати і скасувати інші торгові бар'єри з метою сприяння вільному руху послуг, робочої сили і товарів у межах єдиного ринку. З цієї причини Європейська комісія приймає директиви на рівні ЄС, які повинні бути адаптовані і реалізовані кожною державою-членом. Цей безперервний процес зупинився в 2006 р., коли відбулася хвиля міжнародних злиттів у енергетичному секторі в державах-членах на всій території ЄС. Замість заохочення нових економічних змін, багато національних урядів втручалися в процеси злиття і зупиняли ті, які мали б негативний вплив на їхні власні вітчизняні галузі у вигляді можливості скорочення робочих місць або ж надання зарубіжним компаніям з більш сильним впливом доступу на внутрішній ринок. Очікуваною реакцією стала розробка в окремих країнах ЄС законів про боротьбу з поглинаннями і різними економічними бар'єрами.

Як приклад, французький уряд та уряд Люксембургу вчинили супротив, коли найбільший в світі виробник сталі Mittal Steel з Індії спробував захопити його франко-люксембурзького конкурента Arcelor. Уряд Люксембургу, який був мажоритарним акціонером компанії, оцінив індійську пропозицію як ворожу і небезпечну. Іспанський уряд також втрутився в спробу поглинання з боку німецької електромережевої компанії E.ON. Крім того, в Німеччині так званий «Закон про Фольксваген» дозволяв підтримувати блокуючу меншість голосів, які могли б захистити німецьку компанію від ворожих торгів або іноземних поглинань. Крім того, лобісти європейської автомобільної промисловості вимагали державної підтримки у боротьбі з небезпекою звільнень внаслідок економічної кризи.

Автомобільна промисловість часто виступає прикладом об'єкта заходів стимулювання з боку національних урядів. Спірним є випадок німецького виробника автомобілів Opel, який демонструє спосіб, в який європейський уряд стимулює підвищення позиції на ринку одного зі своїх національних чемпіонів. Opel спільно з німецьким урядом провели активну роботу по захисту компанії від можливого закриття. Німецька угода, однак, була розкритикована іншими європейськими урядами, які сприймали її як порушення загального права ЄС. У той час, як інші компанії не отримали урядової допомоги і збанкрутіли через наслідки кризи, Opel і інші автовиробники були зображені як пріоритетні інтереси німецького уряду і тому отримали фінансову допомогу [15].

Багато національних урядів європейських країн використовували протекціонізм як спосіб запобігання банкрутства їх компаній в мінливих економічних умовах. Різні уряди держав-членів ЄС впливали на економічний ландшафт своєї країни через втручання в угоди, що встановлюють бар'єри, і накладали вето на можливі поглинання. Коли вони пояснювали і виправдовували свої дії, вони використовували

концепцію «економічного патріотизму», підкреслюючи важливість зберігати «національно визнані» компанії [16]. Європейські уряди також підкреслювали роль національного суверенітету і зверталися до популістських та патріотичних ідей, втім асиметричні ефекти вжитих заходів відчувались не лише на рівні країн, що вступали у відносини стримування, але й виразно контрастували з очікуваними наслідками вступу до ЄС.

Відповідно до інтерпретації Ш. Шонберга, який роз'яснює протекціоністські тенденції в Європі в 2006 р., «втручання уряду в національні енергетичні системи, банківські та інші ринки, швидше, відображало бажання контролювати інтенсивність глобалізації ринків, тоді як європейці розуміли це як погрози з боку деяких держав [17, р.47]. Крім того, він стверджує, що «інтервенціоністський підхід знаходить підтримку з боку більшості працівників і споживачів, які вважають, що державне втручання може захистити їх від зниження соціальних стандартів, конкуренції з боку країн з низьким рівнем витрат, і масового безробіття» [17, р. 48].

Відповідно до такої системи аргументацій, основною інтенцією інтервенцій європейських національних урядів було бажання контролювати ринки з метою виправдання сподівань своїх громадян. Однак, дії національних урядів можуть підірвати процес європейської інтеграції. Приклади показують, що, незважаючи на членство в Європейському Союзі та прихильність до створення єдиного ринку, багато європейських національних або федеральних органів влади використовують економічну політику, яка допомагає забезпечити суверенітет і владу над національною економікою.

Висновки. Таким чином, є всі підстави стверджувати, що економічний патріотизм набуває форм економічної парціальності: існує бажання сформувати ринок так, щоб надати привілейовану позицію певним акторам. На відміну від економічного націоналізму, економічний патріотизм не обмежує резидентністю об'єкт, що відносяться до «*patrie*» (вітчизняного бізнесу), бо привілеї стосуються як наднаціонального, так і субнаціонального рівнів економічних агентів. Неопротекціонізм нерозривно пов'язаний з бюджетною, податковою і митною політикою країни, що разом є засобом макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямоване на стимулювання або стримування діяльності зовнішнього сектора економіки. Визначальним при виборі напряму впливу є створення умов, за яких національна економіка через набуття конкурентоздатних характеристик, що виникають на основі формування відповідної структури внутрішнього господарства, забезпечує достатній рівень зовнішнього сектора, здатного витримувати виклики світових ринків. Як бачимо, протекціоністські заходи, що стосуються внутрішньої економіки, об'єктивно сприяють ефективності зовнішнього сектора, хоча такі заходи згідно з національною зовнішньоекономічною стратегією через монетарну та бюджетно-податкову політику мають вплив на весь спектр зовнішньоекономічної діяльності. Це дозволяє визначити економічний патріотизм як такий, що діє на користь соціальних груп, компаній та секторів, які, на переконання локальних політиків, підпадають під визначення так званих «інсайдерів» на основі їх територіальної приналежності (у США цей підхід репрезентує гасло «Купуй Американське», у Великій Британії — «Британські робочі місця — британцям; у Німеччині «Німецьким інвесторам — пріоритет»).

Список використаної літератури

1. Довгаль О. А. Сучасний неопротекціонізм: основні риси і протиріччя / О. А. Довгаль // Економіка: проблеми теорії та практики. – Зб. наук. пр. – Вип. 195. – Т.

П. –Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 400–406; Dovhal O. A. Suchasnyi neoproteksionizm: osnovni rysy i protyrichchia / O. A. Dovhal // Ekonomika: problemy teorii ta praktyku. – Zb. nauk. pr. – Vyr. 195. – Т. II. –Dnipropetrovsk: DNU, 2004. – S. 400–406

2. Довгаль О. А. Діалектика протекціонізму і лібералізму у зовнішньоекономічній політиці / О. А. Довгаль // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2004. – № 4 (32). – С. 31–35; Dovhal O. A. Dialektyka proteksionizmu i liberalizmu u zovnishnoekonomichnii politytsi / O. A. Dovhal // Ekonomika rozvytku. – Kharkiv: KhNEU, 2004. – № 4 (32). – S. 31–35

3. Довгаль О. А. Внутрішня суперечність сучасних тенденцій протекціонізму і лібералізму / О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. – Харків, 2004. - № 634. – С. 22–26; 4. Dovhal O. A. Vnutrishnia superechnist suchasnykh tendentsii proteksionizmu i liberalizmu / O. A. Dovhal // Visn. Khark. nats. un-tu im. V. N. Karazina. Ekonomichna seriia. – Kharkiv, 2004. - № 634. – S. 22–26

4. Official website of American Recovery and Reinvestment Act (ARRA) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.recovery.gov/?q=content/act>.

5. Faiola A. Buy American Rider Sparks Trade Debate [Electronic resource] / A. Faiola // The Washington Post. – Mode of access: <http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2009/01/28/AR2009012804002.html>

6. The battle of Smoot-Hawley [Electronic resource] // The Economist. – 2009. – Mode of access: http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story_id=12798595.

7. The return of economic nationalism [Electronic resource] // The Economist. – Mode of access: http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=13061443.

8. Evans-Pritchard A. In Davos, protectionism is a dirty Word [Electronic resource] / A. Evans-Pritchard // The Daily Telegraph. – Mode of access: http://www.telegraph.co.uk/finance/comment/ambroseevans_pritchard/4412497/InDavos-protectionism-is-a-dirty-word.html.

9. Entine J. Protectionism – Humpty Dumpty Economics [Electronic resource] / J. Entine. – Washington, DC: American Enterprise Institute for Policy Research, 2009. – Mode of access: <http://www.aei.org/article/100386>.

10. Senate softens “Buy American” provision in stimulus bill” [Electronic resource] // USA Today News. – Mode of access: http://www.usatoday.com/news/washington/2009-02-05-senate-buyamerican_N.htm.

11. Stewart T. P. Buy America: Key to America’s Economic Recovery [Electronic resource] / T.P. Sterwart, E.J. Drake // Alliance for American Manufacturing. – Mode of access: <http://www.americanmanufacturing.org/wordpress/wpcontent/uploads/2009/02/buyamericalawsreportr.pdf>.

12. The return of economic nationalism // The Economist. – 2009. – Mode of access http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=13061443.

13. American Recovery and Reinvestment Act: Buy American [Electronic resource] / International Association of Machinists and Aerospace. – Mode of access: <http://www.goiam.org/index.php/territories/eastern/latest-updates/2724-american-recovery-and-reinvestment-act-buy-american>.

14. Dale H. Euro Syndrome [Electronic resource] / H. Dale // The Heritage Foundation. – Mode of access: <http://www.heritage.org/press/commentary/ed100407a.cfm>.

15. Debatte: Freihandel versus Protektionismus [Electronic resource] // Neuer Protektionismus – Gefahren für den Freihandel. – Mode of access: http://www.cesifogroup.de/DocDL/ifosd_2012_15_4.pdf

16. Franks T. Patriotism and protectionism in the EU [Electronic resource] / T. Franks // BBC News. – Mode of access: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/4837150.stm>.

17. Schönberg S. Europe's new Protectionism: A former policy insider outlines the disturbing trend / S. Schönberg // The International Economy. – 2006. – Vol. 20, No. 2. – P. 46-49.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2017

V. Panchenko

ECONOMIC PATRIOTISM IN THE U.S. AND EU POLICY: THE STIMULATING POTENTIAL OF NEO-PROTECTIONISM

Manifestations of economic patriotism in the U.S. and EU policy are explored, to show the stimulating potential of neo-protectionism. An extensive analysis of the American Renovation and Reinvestment Act (ARRA), presented by the American government in February 2009 as a response to the recession after the global economic crisis and an attempt of neutralizing its destructive effects for the American economy, is given. Economic patriotism in Europe is described as a frequent phenomenon occurring at the level of national policies of member countries and the overall policy of EU. The analysis of policies pursued by EU countries allows the author to argue that implementation of protectionist measures within the EU boundaries is a common instrument for stimulating national economies of member countries, to defend the national interests. This tendency is, above all, reflected in the Common Agricultural Policy (CAP) enabling the national governments to influence EU policies, to promote the needs of their own economies. The article demonstrates that although European integration is designed to launch a deeper economic dialogue and cooperation, many national governments, when adapting various options of the policy of economic patriotism, give preference to the national interests, trading them off against the overall interests of EU.

The analysis gives grounds for conclusion that economic nationalism is meant to form a powerful state that sets up economic priorities and pursues the respective economic policy. According to economic nationalism, market cannot be self-regulated; moreover, because powerful economies “regulate” the global market for their own advantage, a national state needs to correct market relations. Therefore, economic nationalism can be understood not only in its essential meaning, but in its political context as well. Independence as a political goal needs to be distinguished from self-sufficiency as a by-side product of policy focused at other objectives. Thus, tariff protection for some industries, introduced to hide political intentions to cut high competitive imports from a country of their origin, will enhance the country' independence in direct way. But autarchy is not a direct goal of the tariff protection policy. Economic patriotism has become a new version of economic nationalism, as it replaced protectionism as a principal instrument of foreign economic policy by a broader instrument of influence, neo-protectionism.

While in conservative economic patriotism the state acts as an entity that has to face the challenges originated from outside, in liberal economic patriotism the state, apart from being positioned as an entity reflecting the existing realities of interstate dialogs in its policy or responding on the conditions of supranational regulation, is an active actor in priority setting. The policy of liberal economic patriotism can well be fitted into the landscape of market fundamentalism, because it does not go contrary to its founding principles in seeking

to eliminate market imperfections (failures). It needs to be admitted that liberalism in foreign trade policy is a result of, but not a reason for the effective internal economic policy of the state; nor is it the main alternative of protectionism. These conclusions are fully confirmed by EU practices: although national forms of protectionism are not welcome by the single European market, government intervention can be considered as an ancillary instrument of liberal economic patriotism and liberalism in the economy (especially in the context of the proclaimed policy of re-industrialization or "new industrial policy of EU).

Key words: *economic nationalism, economic patriotism, neo-protectionism, economic development.*

УДК 339.92(4)

О.А. Беззубченко, О.В. Челях

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЄВРОПИ

У статті розглянуто характерні риси інтеграційних процесів в Європейському регіоні. Проаналізовано взаємозв'язок інтеграції з конкурентоспроможністю економіки країн. Визначено позитивні та негативні наслідки розвитку регіональної інтеграції в країнах Європи. Розраховано показники, що характеризують стан конкурентоспроможності європейського регіону.

Ключові слова: *Європа, Європейський Союз, регіональна інтеграція, глобалізація, конкурентоспроможність економіки.*

Постановка проблеми. З розвитком технологій, ступінь нарощування обсягів світової торгівлі зростає надзвичайними темпами, що робить необхідним збільшення кількості взаємозв'язків та поглиблення співробітництва між економіками різних країн. Процеси регіональної інтеграції та глобалізації стали невід'ємною складовою світової економіки сьогодення. Найбільш розвинутим за ступенем інтеграції є насамперед європейський регіон, у якому Європейський Союз виступає, як передова модель інтеграції сучасності. В межах даного регіону об'єднано країни з різним ступенем економічного розвитку. У зв'язку з цим постає питання про розмір впливу процесу інтеграції на розвиток економіки окремої країни, рівень конкурентоспроможності регіону в цілому та доцільності подальшого розвитку цих процесів.

Метою статті є дослідження впливу процесів регіональної інтеграції на конкурентоспроможність країн Європейського Союзу.

Викладення основного матеріалу. Історично відомо, що розвинуті країни використовували країни з нижчим рівнем розвитку, як ринок збуту товарів та сировинний придаток. Основним показником, який відображує готовність країни до нарощування ступеню взаємозв'язку у регіоні, є конкурентоспроможність економіки. Чим більша конкурентоспроможність, тим більшу користь для економіки регіону принесе інтеграція. Необхідність дослідження полягає у визначенні деструктивних ефектів для економіки країн, що інтегруються, їх контролю та створення механізмів зменшення негативного впливу на розвиток цих процесів.

Дану проблему вже не раз розглядали вітчизняні та іноземні вчені. Так, німецький вчений та політичний діяч Клаус Генш, у своїй статті «The Future of The Future of European Integration: Visions, Challenges, Perspectives» проаналізував, можливі наслідки подальшої європейської інтеграції. Він дійшов до висновку того, що

для успішного розвитку регіону необхідно створити умови незалежного стратегічного та оперативного контролю, в якому не будуть існувати можливості для суб'єктивізму. Також він підкреслив важкість створення таких механізмів та зробив прогноз на подальші кроки інтеграції у європейському регіоні. Він вважає, що в подальшому європейський регіон буде представляти собою єдину федеративну державу до складу, якої приєднаються інші країни з нижчими темпами розвитку ніж у основних складових країнах регіону [1].

Вчений Кротюк С.В. у статті «Європейська інтеграція: успіхи та проблеми» відзначив Європейський союз, як основу регіональної інтеграції Європи. Проте, він намагався у своєму дослідженні створити, модель стратегічного розвитку Європи, зробивши акцент на усіх можливих негативних моментах неконтрольованої інтеграції. Він досліджував можливість застосування моделі Європейського Союзу для інших регіонів та скорегував можливі шляхи розвитку за умови використання даної моделі відповідно до умов окремих країн та регіонів світу [2].

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) методи. Кількісні — базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. Це здебільшого стосується обсягів ринку в грошовому чи натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Даний метод використовують у своїх дослідженнях, передусім, консалтингові фірми, які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу та роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів до їх підвищення. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності, можна виміряти.

Цей метод достатньо точний, хоча й дає можливість оцінити явище через певний проміжок часу [3].

Щорічно з 1971р. складаються рейтинги конкурентоспроможності країн, які доповідаються на Всесвітньому економічному форумі. Методологія визначення конкурентоспроможності змінювалась протягом років. З 2000 р. Дж. Саш запропонував використання індексу конкурентоспроможності для росту (Growth Competitiveness Index, GCI), що базувався на теорії економічного росту. Роботу в цьому напрямку продовжив в цьому ж році професор М.Портер, який запропонував індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), що базується на детальному дослідженні мікроекономічних аспектів в тій чи іншій країні.

Розширення ЄС останніх років суттєво вплинуло на розвиток теоретичних концепцій європейської інтеграції: модель «різношвидкісної» інтеграції (К. Ламмерс, В. Шобле); концепція концентричних кіл (Е. Балладюр); ядро європейської інтеграції (піонерні групи); Європа а ля карте (Дж. Мейджор), Європа регіонів (У.Ванноп). Розширення ЄС, яке відбулося протягом 2000-х років, накопичення внутрішніх проблем розвитку зорієтували подальший розвиток економічних досліджень європейської інтеграції на пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності [4]. Сам Європейський регіон привабливий центр для інвестицій, торгівлі та фінансів. Він має вигідне географічне положення, розвинуту систему транспортних шляхів. Всі країни учасниці Європейського союзу є розвинутими країнами. За результатами оцінювання Всесвітнього економічного форуму країни ЄС мають високі індекси конкурентоспроможності, які розраховуються на основі аналізу розвитку інфраструктури, розміру ринку, доступу до фінансів та інших дев'яти показників. (Рис. 1)

Незважаючи на це декілька країн мають нижчі рівні конкурентоспроможності в порівнянні з більш розвинутими країнами інтеграційного об'єднання. Так найбільший

індекс мають Німеччина, Нідерланди та Фінляндія, для них він складає 5,5., далі знаходяться Велика Британія та Швеція з показником 5,4. Треба зазначити, що ці країни були членами ЄС ще з початку його офіційного утворення у 1993 році. Подальші хвилі розширення ЄС характеризуються приєднанням країн з нижчим рівнем економічного розвитку та відповідними індексами конкурентоспроможності. Ці країни досі не досягли рівнів розвитку високо розвинених країн, проте в рамках програми об'єднання на кожного нового члена ЄС було розроблено 10 річний план інвестування та розвитку з метою підвищити економіку до сприятливого рівня.

Найперше що зазнає впливу після інтеграції це торгівля, тому, що знімаються митні обмеження на рух товарів. Незважаючи на це перешкодою до підвищення торговельних потоків може стати низька конкурентоспроможність товарів нової країни.

Розвиток європейської моделі інтеграції передбачає формування єдиного європейського ринку, відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для європейських компаній на зовнішніх ринках. Глибока інтеграція в рамках ЄС стала важливою умовою розвитку міжнародної конкурентоспроможності європейських виробників на зовнішніх ринках. [4].

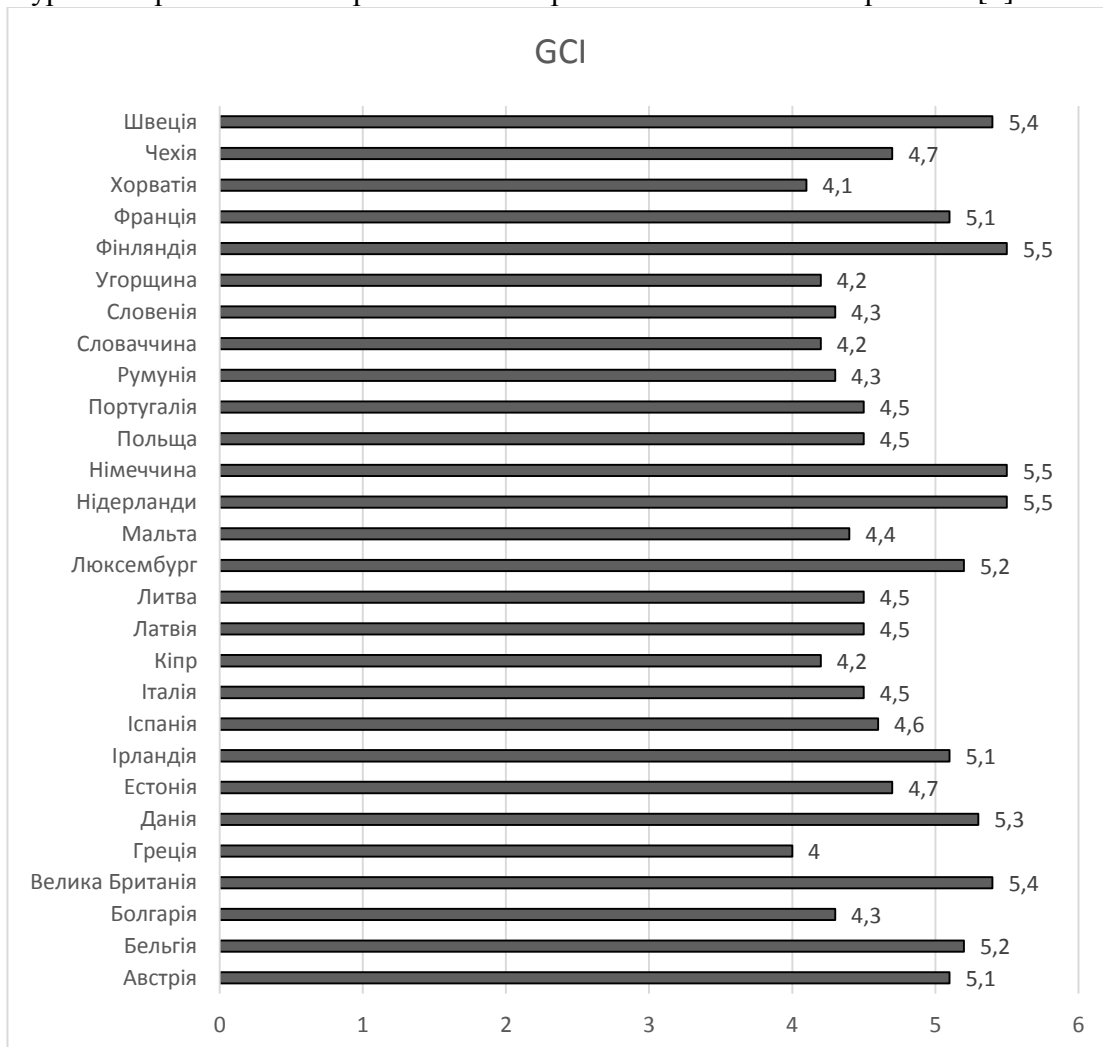


Рис. 1. Індекс конкурентоспроможності країн ЄС у 2016 році [5]

За прогнозом у майбутньому буде спостерігатись збільшення обсягів торгівлі об'єднання у 2017 – 2019 роках. Так у 2019 році обсяги торгівлі зростуть до 6720040

млн. дол., що перевищуватиме докризовий показник на 477035,1 млн. дол. (на 7%) і може свідчити на користь належного рівня конкурентоспроможності європейського регіону [6, 7]. Проте, дослідження абсолютних значень обсягів експорту ЄС не дозволить в повному обсязі здійснити аналіз конкурентоспроможності регіону в сфері торгівлі. З метою оцінки рівня стану торговельних відносин всередині ЄС та інтеграційного об'єднання з іншими країнами світу необхідно проаналізувати відносні значення показників, що характеризують торгівлю (Рис. 2).

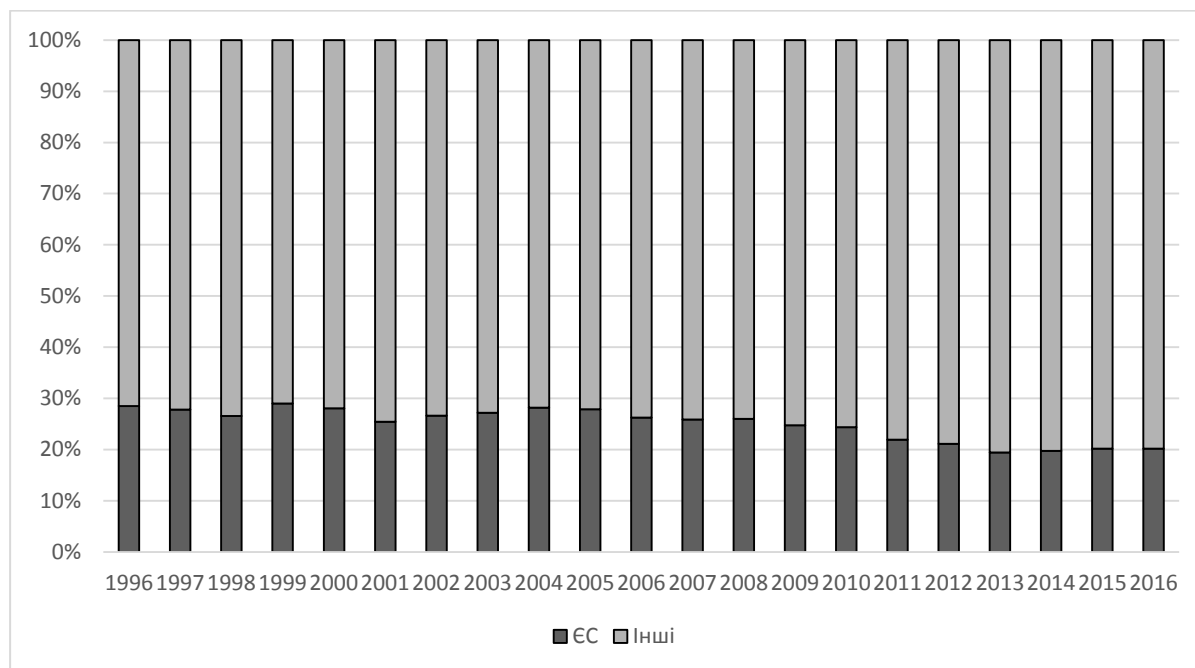


Рис. 2. Динаміка питомої ваги торгівлі країн ЄС у світовій торгівлі, 1996 – 2016 рр., % [5]

Згідно з даними ЮНКТАД питома вага обсягів торгівлі ЄС в світових обсягах знижувалась протягом останніх 20 років. Так у 1996 році частка ЄС дорівнювала 28,48%, а вже у 2016 році скоротилася до 20,22%, причому це відбувалося в умовах розширення інтеграційного об'єднання. На це зниження впливало багато факторів, серед яких збільшення темпів приросту обсягів торгівлі інших регіонів світу (Азія, Латинська Америка), світова фінансова криза, приєднання до ЄС країн з нижчим рівнем економічного розвитку та інші.

Згідно міжнародних прогнозів, при збереженні існуючих тенденцій у розвитку економіки Євросоюзу в світовому господарстві в результаті втрати нею необхідної динаміки, гнучкості, інноваційності, до 2050 р. 45 % світового ВВП вироблятиметься в Китаї, 31% – в США і лише 17% – в країнах ЄС. Питома вага Китаю, США і Європейського Союзу в світовій торгівлі відповідно складатиме 51, 17 і 17 % [8]. Проте, питома вага країн ЄС сьогодні залишається значною в світовій торгівлі та складає майже 20%, що свідчить про вельми достатній рівень конкурентоспроможності європейського ринку та його привабливість для іноземних інвесторів.

На основі проведеного аналізу (Рис. 3) можна відзначити достатню інтенсивність торгівлі в середині регіону, яка значно перевищує обсяги торгівлі країн ЄС з іншими регіонами світу.

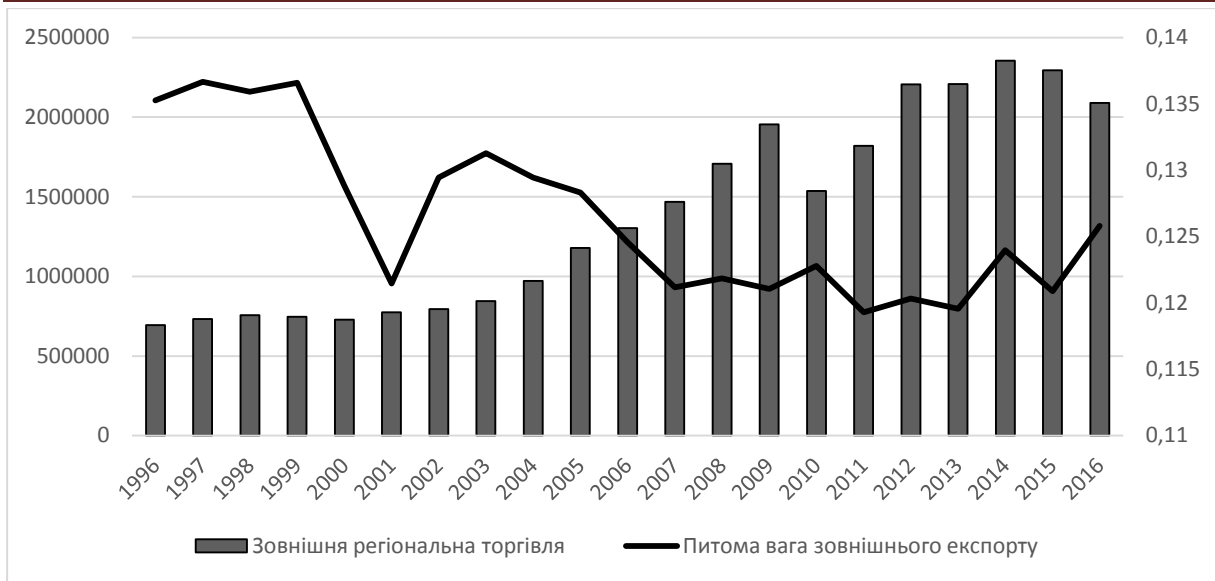


Рис. 3. Динаміка обсягів зовнішньорегіональної торгівлі та питомої ваги зовнішнього експорту у загальному експорті країн ЄС протягом 1996 – 2016 рр., у млн. дол. [5]

Для більш детального аналізу інтенсивності процесів інтеграції в Європейському регіоні проведено порівняння частки внутрішньорегіональної та зовнішньорегіональної торгівлі основних регіональних інтеграційних об'єднань світу (Рис. 4).

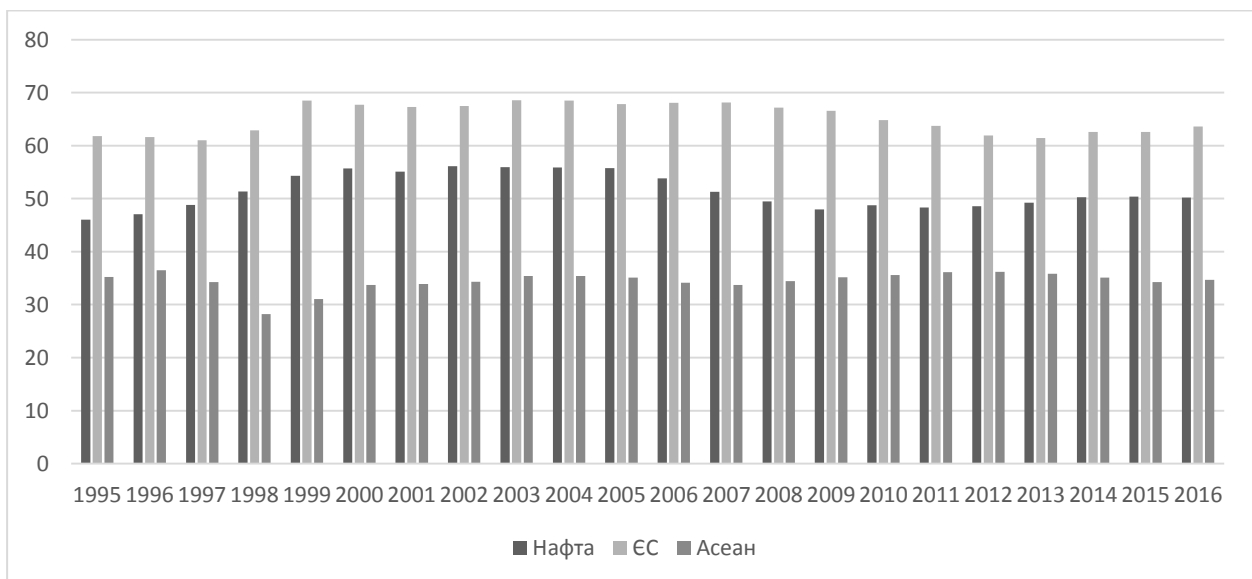


Рис. 4. Динаміка частки внутрішньорегіональної торгівлі у загальному обсязі торгівлі НАФТИ, ЄС та АСЕАН протягом 1995 – 2016 рр., у % [5]

Як свідчать проведені розрахунки ЄС має найбільший показник частки внутрішньорегіональної торгівлі серед усіх інтеграційних об'єднань. Загалом протягом усього аналізованого періоду спостерігається коливання цього показника в межах 60 – 70 %. Найвище значення 68,52% було досягнуто у 2004 році після найбільш численного приєднання країн до ЄС.

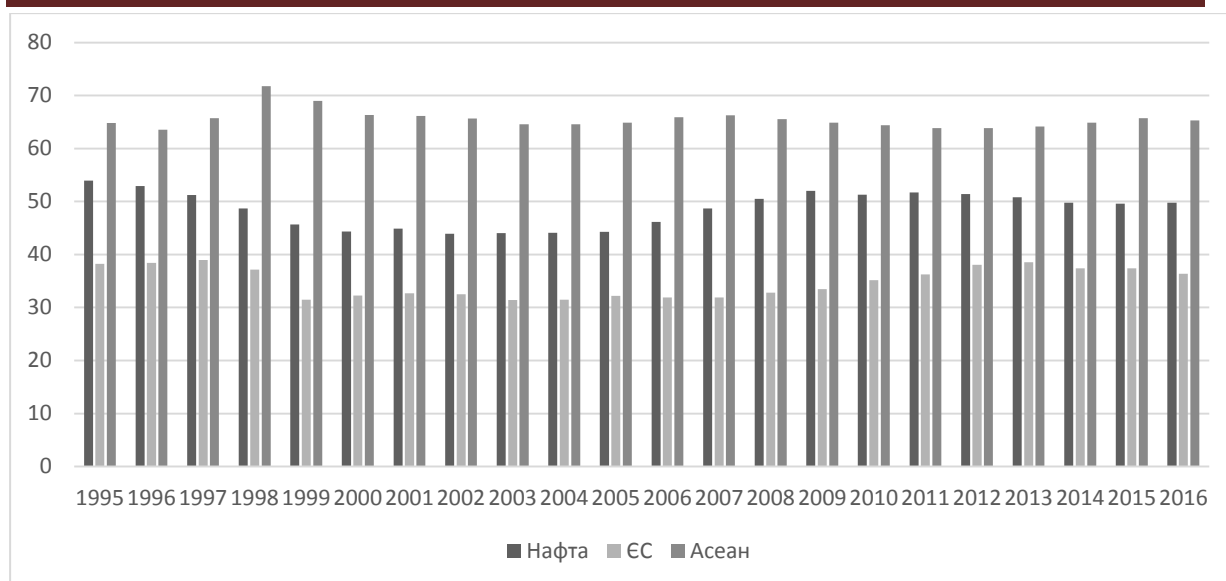


Рис. 5. Динаміка частки зовнішньорегіональної торгівлі до загального обсягу торгівлі НАФТА, ЄС та АСЕАН протягом 1995 – 2016 рр., у % [5]

Щодо частки зовнішньорегіональної торгівлі, динаміку якої наведено на рисунку 5, то найбільше її значення має АСЕАН в межах від 60% до 72% протягом досліджуваного періоду. Саме це інтеграційне об'єднання найбільш орієнтовано на торгівлю з країнами поза межами групи.

Більш детально відображує напрямок та характер торгівлі індекс інтенсивності регіональної торгівлі (Рис. 6). Згідно з результатами розрахунку індексу, протягом усього досліджуваного періоду спостерігається поступове зростання значення цього показника.

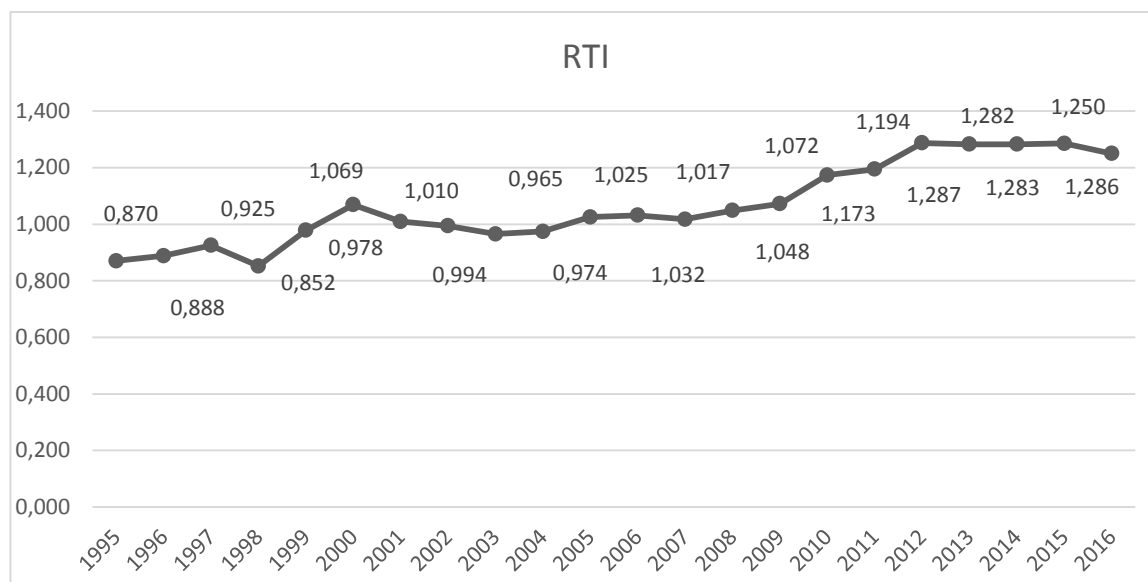


Рис. 6. Динаміка індексу інтенсивності регіональної торгівлі ЄС у 1995 – 2016 рр. [5]

Вже починаючи з 2000 року індекс інтенсивності регіональної торгівлі перевищував значення 1. Це свідчить про наявність географічної переваги в торгівлі

між країнами. Такі результати обумовлені перш за все існуванням відповідних інтеграційних пріоритетів у контексті розвитку міжнародних відносин країн ЄС, розвитком внутрішньої політики, спрямованої на вирішення довгострокових структурних завдань розвитку об'єднання через створення таких умов, за яких ринкові стосунки могли б розвиватися найбільш ефективно.

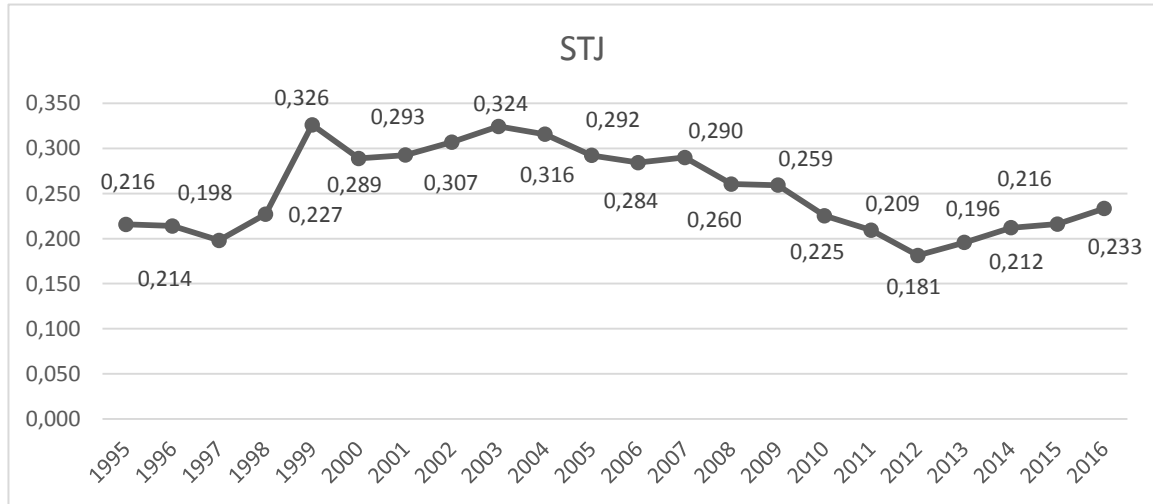


Рис. 7. Динаміка індексу симетричної торгової інтроверсії ЄС у 1995 – 2016 рр. [5]

Ще одним індексом, який характеризує регіональну торгівлю є індекс симетричної торгової інтроверсії (Рис. 7). Він перш за все відображає темп зростання торгівлі всередині регіону в порівнянні з темпом зростання торгівлі з іншим світом. Результати розрахунків свідчать, що в країнах Європейського регіону спостерігається збільшення інтенсивності торгівлі саме всередині регіону.

Для визначення місця Європейського регіону в світовій торгівлі, а також для аналізу зміни його конкурентних переваг протягом досліджуваного періоду, здійснено розрахунок коефіцієнту виявленої порівняльної переваги за різними галузями торгівлі (рис. 8-10).

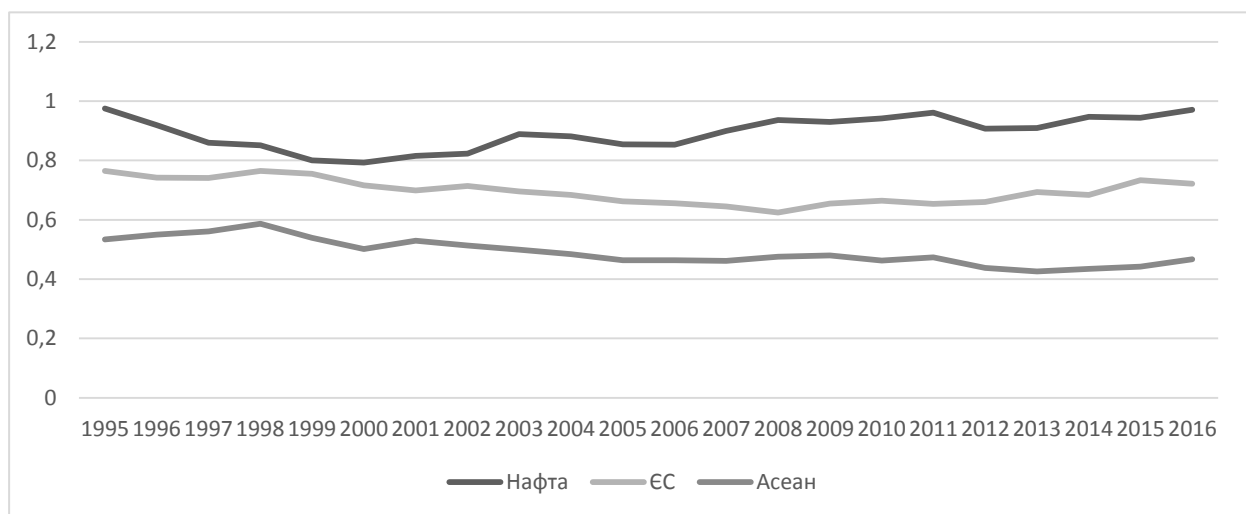


Рис. 8. Динаміка коефіцієнту виявленої порівняльної переваги НАФТА, ЄС та АСЕАН в торгівлі сировиною у 1995 – 2016 рр. [5]

Згідно з графіком на рисунку 9 жодне інтеграційне об'єднання не має порівняльних переваг в торгівлі сировиною тому, що коефіцієнт Баласса не перевищує значення 1. Проте країни ЄС посідає друге місце, після країн НАФТА. Відсутність порівняльних переваг в торгівлі сировиною можна обумовити низьким попитом в цих країнах на продукцію з невисокою доданою вартістю та спрямування на розвиток НДДКР та впровадження нових продуктів і технологій.

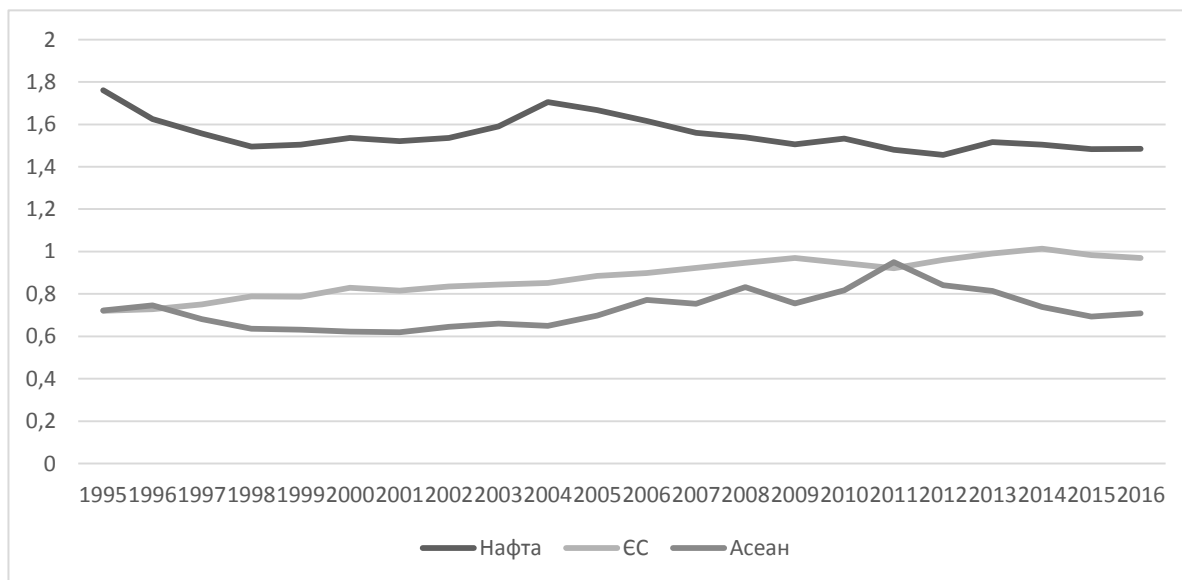


Рис. 9. Динаміка коефіцієнту виявленої порівняльної переваги НАФТА, ЄС та АСЕАН в торгівлі продукцією сільського господарства у 1995 – 2016 рр.[5]

В торгівлі сільськогосподарською продукцією дещо інша ситуація. Найбільше значення коефіцієнту мають країни НАФТА, що свідчить про наявність порівняльних переваг за цією групою товарів. Проведений аналіз доводить, що RSA країн НАФТА та АСЕАН зазнав зменшення у період з 1995 р. по 2016 р. а країни ЄС, навпаки демонструють його збільшення за даною групою товарів протягом аналізованого періоду.

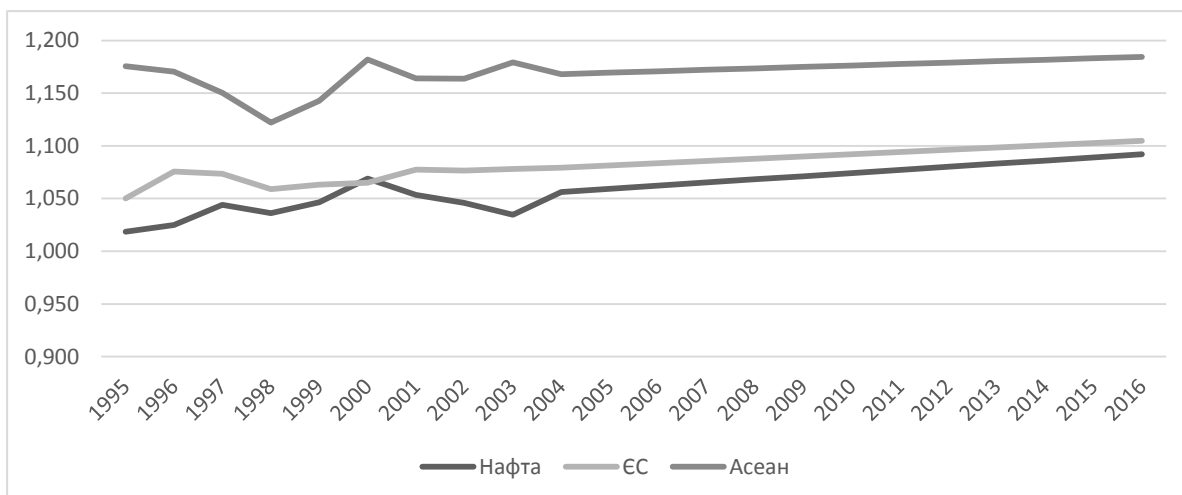


Рис. 10. Динаміка коефіцієнту виявленої порівняльної переваги в торгівлі НАФТА, ЄС та АСЕАН промисловою продукцією у 1995 – 2016 роках [5]

В промисловій сфері найбільші переваги має продукція країн АСЕАН, що є характерним для країн, які розвиваються, та в свою чергу призводить до поступового зменшення внеску розвинених країн у світове виробництво та світову торгівлю. Найнижче значення коефіцієнту Баласса мають країни НАФТА. Для країн ЄС характерним є помірне зростання цього показника протягом усього досліджуваного періоду.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність певних проблем міжнародної конкурентоспроможності європейських виробників на зовнішніх ринках. Внутрішні проблеми розвитку ЄС, що насамперед пов'язані з боргами деяких країн-учасниць, недостатньою стійкістю та ліквідністю банківської системи, погіршенням стану ринку праці, зростанням безробіття, інфляційним тиском загострюють питання поглиблення інноваційної інтеграції між європейськими країнами без якої неможливо вирішити проблему підвищення рівня конкурентоспроможності об'єднання. Така ситуація потребує прийняття відповідної стратегії інтеграційного розвитку з іншими країнами світу, без чого неможливо посилити позиції європейських компаній на міжнародних ринках, підвищити їх конкурентоспроможність. Вагомим, стримуючим зростання рівня конкурентоспроможності ЄС в цілому фактором, залишається асиметричний розвиток його регіонів. І вирішити ці питання можливо через розвиток партнерських відносин з іншими країнами та регіонами світу.

Список використаної літератури

1. Klaus Hansch The Future of European Integration: Visions, Challenges, Perspectives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://259-263-Haensch.pdf>
2. Кротюк С.Ф. Європейська інтеграція: успіхи та проблеми/С.Ф. Кротюк//Вісник Київського міжнародного університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2007. – Вип. 5. – с. 17 – 18; Krotiuk S.F. Yevropeiska intehratsiia: uspikhy ta problemy/S.F. Krotiuk//Visnyk Kyivskoho mizhnarodnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni vidnosyny. – 2007. – Vyr. 5. – s. 17 – 18
3. Крючкова І. В. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / І. В. Крючкова. - К: Основа, 2007. - 488 с.; Kriuchkova I. V. Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy: stan i perspektyvu pidvyshchennia / I. V. Kriuchkova. - K: Osnova, 2007. - 488 s.
4. Булатова О. В. Розвиток європейської інтеграційної моделі в контексті формування інноваційної конкурентоспроможності країн / О. В. Булатова // Економічний простір. - 2014. - № 84. - С. 5-14. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_84_3; Bulatova O. V. Rozvytok yevropeiskoi intehratsiinoi modeli v konteksti formuvannia innovatsiinoi konkurentospromozhnosti krain / O. V. Bulatova // Ekonomichnyi prostir. - 2014. - № 84. - S. 5-14. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_84_3
5. Official webpage of General Assembly on Tariffs and Trade [Internet source] – Access mode: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
6. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності/Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2015. – 203 с.; Lukianenko D.H. Ekonomichna intehratsiia i hlobalni problemy suchasnosti/D.H. Lukianenko. – К.: КНЕУ, 2015. – 203 s.
7. Чужиков В. І. Економіка зарубіжних країн/В.І. Чужиков. - К.: КНЕУ, 2015. — 308 с.; Chuzhykov V. I. Ekonomika zarubizhnykh krain/V.I. Chuzhykov. - К.: КНЕУ, 2015. — 308 s.

8. State of the Innovation Union 2011. Report From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu>

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017.

O. Bezzubchenko, O. Cheliakh

INFLUENCE OF REGIONAL INTEGRATION ON EUROPEAN COUNTRIES COMPETITIVENESS

The article highlights peculiarities of present world economic cooperation. It states, that interactions between countries are result of technological progress. Moreover, author emphasizes, that regional integration and globalization are inevitable part of present day world. The main problem, which was analyzed in the article, is a measure of regional integration impact on economic competitiveness. The source of research is based on dynamic changes in European countries during the period from 1995 till 2016. Author trying to make a forecast for the future integration development and probable negative consequences. In combination with previous researches and present statistical sources, became possible to create a tendency model, count effective coefficients, that bring an excellent result of analysis in dynamic changes of main indexes, which complement economic competitiveness. As the result of this research, author trying to emphasize a necessity of strategic planning and control. Nevertheless, it is hard to bring this control to a complete level, because otherwise it affects a sovereignty of particular country. Moreover, author dwells upon positive effect of regional integration increase, because it leads to creation of united economic area, where is no more barriers between countries and only a strong competition, which bring a great contribution for growth of GDP per capita. In this article described a main pillar of economic competitiveness. Moreover, author made a research of particular economic spheres. He brings dynamic calculation of changes in trade, foreign direct investment flows during extension and intensification of integration in European region. In addition to forecast of economic trends in this article provided indexes, that stipulate analysis necessity. All these coefficients emphasized a big role of European region in the world economy. Author trying to measure volumes of trade and investment intensity in biggest regions of the world as it shows superiority of European region compared to others.

In conclusion of research, author describes a possible state of affairs in a future world economy. He states, that with technological development a question of stable growth will get a much bigger role, because, anyway, integration leads to united world economy without distinct regional differentiation. Author emphasized a big role of strategical regulation in integrated economies, otherwise, globalization and regional development without perfect control will leads to resource concentration in one part of region and its scarcity in another. Moreover, he tells, that strategical policy should be made by international organization, which provide objective control.

Key words: Europe, EU, regional integration, globalization, competitiveness

Е.І. Путятін

РЕГІОНАЛІЗМ ТА МУЛЬТИЛАТЕРАЛІЗМ ЯК ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню напрямів стратегій інтеграційного розвитку на національному, регіональному та глобальному рівнях. Доведено, що узгодженість стратегій інтеграційного розвитку на всіх рівнях виступає важливою умовою забезпечення збалансованого розвитку світового господарства. Відсутність узгодженого механізму регулювання торговельно-економічного розвитку буде суттєвим фактором ризику, що максимізує потенційні несприятливі наслідки і не надає можливості оптимального використання потенційних можливостей для розвитку національних економік, інтеграційних об'єднань, світової економіки.

Визначено, що стратегія регіоналізму спрямована на поглиблення інтернаціоналізації у межах певного регіону, який утворюють країни, що охоплені інтеграційними процесами, тоді як мультилатералізм (багатосторонність) визначає реалізацію ідеології лібералізації ринку в межах

Доведено, що регіональні економічна інтеграція сприятиме збільшенню рівня торгівлі між країнами-інтегрантами за рахунок менш ефективних внутрішніх виробників або більш ефективних третіх країн з урахуванням рівня взаємодоповнюваності ринків країн-партнерів, первинного рівня торговельних обмежень та бар'єрів між ними, структури виробництва тощо. Динамічні ефекти від регіональної інтеграції пов'язані із ефектами конкуренції та масштабу, які виникають у наслідок формування більш передбачуваного торговельного режиму, збільшення інвестиційних потоків, посилення захисту прав інтелектуальної власності тощо. Найбільш яскравими динамічні ефекти мають прояв в таких інтеграційних об'єднаннях, як ЕС та НАФТА, які не тільки збільшили обсяги свого внутрішньорегіонального експорту, але й збільшили обсяги торгівлі з рештою світу.

Обґрунтовано, що підтримка та розвиток процесів регіоналізації стає важливим аспектом національних стратегій розвитку. Це активно демонструють країни, що розвиваються, оскільки саме підтримка розвитку регіональної інтеграції з боку цих країн сприятиме не тільки формуванню розширеного регіонального ринкового простору, а стає важливим важелем впливу на збільшення їхньої частки у світовій торгівлі товарами та послугами, сприятиме стійкому економічному зростанню, оптимізації інтеграції цих країн до світового господарства в цілому. Для країн, що вже мають високий рівень розвитку, підтримка стратегій регіоналізації зорієнтована на вирішення питань торговельно-економічного співробітництва більш широкого формату: врегулювання та збалансування інвестиційної, конкурентної політики, державних субсидій, розвитку малого та середнього бізнесу тощо.

У статті визначено, що регіональні торговельні угоди мають стати важливим інструментом гармонізації багатостороннього та регіонального механізмів регулювання торговельно-економічних відносин. Сприяння поглибленню та розвитку багатостороннього механізму регулювання світового порядку є важливим завданням стратегії інтеграційного розвитку будь-якої країни. Оскільки основні напрями інтеграційної стратегії – регіоналізм та мультилатералізм – є взаємопов'язаними та значною мірою взаємозалежними, то саме їх оптимальне поєднання сприятиме подальшому поглибленню лібералізації у світовій економіці.

Ключові слова: глобальна регіоналізація, регіоналізм, стратегія розвитку

Узгодженість напрямів стратегій інтеграційного розвитку на національному, регіональному та глобальному рівнях виступає важливою умовою забезпечення збалансованого розвитку світового господарства та його економічного піднесення. Напрацювання конкретного плану дій матиме важливі наслідки для світової торгівлі, розвитку країн світу, особливо тих, що розвиваються. Відсутність узгодженого механізму регулювання торговельно-економічного розвитку буде суттєвим фактором ризику, що максимізує потенційні несприятливі наслідки і не надає можливості оптимального використання потенційних можливостей для розвитку національних економік, інтеграційних об'єднань, світової економіки. У свою чергу, стратегія регіоналізму спрямована на поглиблення інтернаціоналізації у межах певного регіону, який утворюють країни, що охоплені інтеграційними процесами, тоді як мультілатералізм (багатосторонність) визначає реалізацію ідеології лібералізації ринку в межах

Дискусійні питання, які досліджували у своїх наукових працях В. Аггарвал, Дж. Бергстранд, Р. Болдвін, О. Булатова, Дж. Бхагватті, С. Евенетт, С. Троммер та інші, пов'язані із дослідженням впливу лібералізації торгівлі в межах регіональних торговельних угод (РТУ) на загальний добробут країн, що не входять до РТУ, та світової економіки в цілому. Крім того, важливим аспектом досліджень є визначення системних наслідків дії РТУ на багатосторонню торговельну систему: РТУ – це будівельні блоки або камінь спотикання, що підривають розвиток ліберальної багатосторонньої торговельної системи [1]. З огляду на це, важливим напрямом сучасних досліджень має визначення сутності, складових та механізмів сучасних інтеграційних стратегій розвитку, які мають бути взаємопов'язаними та взаємоузгодженими задля сприяння розвитку багатостороннього механізму регулювання світового порядку.

Мета статті визначення сутності та механізмів узгодженості регіоналізму та мультілатералізму як основних напрямів інтеграційних стратегій розвитку в сучасних умовах.

Практика укладання регіональних торговельних угод активно розвивається. Якщо протягом 1948-1994рр. ГАТТ отримав 124 повідомлення про укладання регіональних торговельних угод, то вже з моменту створення СОТ у 1995 р. було повідомлено вже про понад 400. Сьогодні всі члени СОТ мають відповідні регіональні торговельні угоди. Загальна кількість нотифікованих СОТ угод складає 659 (станом на листопад 2017р.), з яких 445 – діючі (рис.1) [2].

Аналіз динаміки укладання регіональних торговельних угод дозволяє визначити три основні хвилі [3, с.45-61]:

Перша хвиля (1950-1970-ті роки) характеризується симетричністю за рівнем соціально-економічного розвитку країн-інтегрантів, які поєднані спільними кордонами. Основною рушійною силою розвитку інтеграційних процесів є спільна дія відповідних державних інституцій.

Друга хвиля регіоналізації (1980-1990-ті роки) характеризується розширенням як регіонального, так і міжрегіонального інтеграційного співробітництва країн.

Третя хвиля (сучасний етап) характеризується значною активізацією інтеграційних ініціатив, які спрямовані на розвиток більш диверсифікованих напрямів співпраці, що охоплює не тільки врегулювання питань торговельної взаємодії, а й проблеми узгодження механізмів державного регулювання закупівель, екології, трудових відносин тощо.

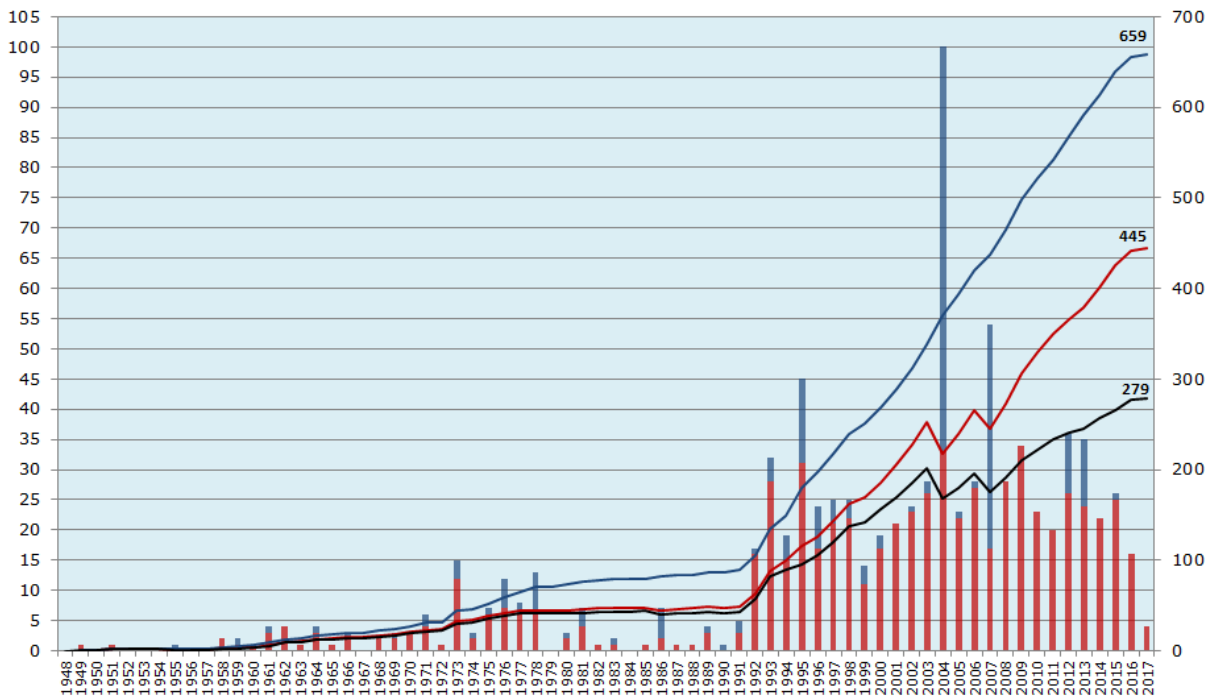


Рис. 1 Динаміка укладання регіональних торговельних угод у світовому господарстві [2]

- Кількість нотифікованих РТА
- Кількість нотифікованих РТА (діючих)
- Сумарна кількість нотифікованих РТА
- Сумарна кількість нотифікованих РТА (діючих)
- Сумарна кількість нотифікованих РТА (фізичних)

Експерти СОТ визначають, що розширення та активізація регіональних ініціатив тісно пов'язана із динамікою переговорного процесу, що відбувається під егідою СОТ [4, с.51-54]. Так, укладання регіональних інтеграційних угод під час першої хвилі регіоналізму відбувалось на тлі зниження тарифів, яке було досягнуто в результаті реалізації раундів переговорів (раунд Діллона, раунд Кеннеді тощо). Уповільнення переговорного процесу посилило мотивацію країн щодо укладання відповідних регіональних угод. Так, протягом 1980х-1990х років в світі було введено в дію понад 170 регіональних торговельних угод в усіх регіонах світового господарства (розширення ЕУ, активізація ЕУ щодо укладання угод з країнами Північної Африки, Близького Сходу тощо, створення NAFTA, MERCOSUR, COMESA, ECOWAS, ASEAN, APEC та інших. Досягнення суттєвого зниження тарифів сприяло лібералізації світової торгівлі в цілому, однак труднощі в регулюванні торговельних процедур найбільш чутливої групи товарів (сільськогосподарської продукції, послуги), застосування механізмів державної підтримки, антидемпінгових процедур тощо, вплинули на уповільнення переговорного процесу, що забезпечував саме багатосторонній механізм регулювання торговельно-економічних відносин (Уругвайський раунд, Дохійський раунд). Саме це суттєво вплинуло на динаміку укладання регіональних угод у світовому господарстві (рис.1) та відповідну фрагментацію торговельних відносин, яка пов'язана із фактом одночасної належності країни до декількох регіональних угод, що, в свою чергу, ускладнює механізм взаємоузгодженого торговельно-економічного співробітництва одночасно на глобальному і на регіональному рівнях.

В.Аггарвал, С. Евенетт [5] виокремлюють чотири політико-економічних параметри, що забезпечують фрагментацію сучасного світу:

по-перше, країни, що розвиваються, наполягають на тому, щоб умови багатосторонніх торговельних угод було переглянуто із урахування інтересів цих країн,

по-друге, країни, що розвиваються, не можуть бути під тиском з боку більш заможних членів СОТ,

по-третє, США та ЄС використовують регіональні торговельні угоди за для реалізації власних комерційних результатів,

по-четверте, встановлений консенсус щодо державного субсидіювання та промислової політики було знято з огляду на економічні успіхи нових ринків, що розвиваються, та наслідки глобальної фінансової кризи.

Такий аналіз концептуалізує місце та роль держав як об'єднаних акторів у глобальному механізмі торговельно-економічного управління, що містить екзогенно визначені політичні та економічні інтереси, які використовують інструментарій регіонального та глобального рівнів управління відповідно до конкретних завдань та за для досягнення своїх цілей.

З часів після Другої світової війни, розвиток багатосторонньої лібералізації досяг найвищого рівня, особливо у питаннях, які стосуються зниження торговельних бар'єрів на промислові товари. Поступове зміщення акцентів торговельно-економічного регулювання з питань скорочення бар'єрів до інших проблемних аспектів, що потребували врегулювання, досягнення багатосторонньої згоди стало більш складнішим. В багатьох важливих сферах, таких як послуги та сільське господарство, лібералізація залишається досить обмеженою. Одночасно, у світі відбувається стрімке зростання кількості регіональних торговельних угод фокус регулювання яких зосереджено саме на цих питаннях. Таким чином, підкреслює Дж. Бергстранд, стратегія регіоналізму зорієнтована на більш широке коло галузей і глибину інтеграції товарів та послуг, ніж стратегія мультилатералізму. Однак стратегія регіоналізму має відповідні географічні обмеження. Багатосторонній механізм врегулювання торговельно-економічних питань зорієнтований на широке коло країн, при цьому політика багатосторонності (порівняно із регіоналізмом) є меншою за галузевим охопленням та глибиною інтеграційного зближення [6, с.4].

На думку Дж.Бхагватті, регіоналізм може стати суттєвою загрозою розвитку світової системи торгівлі, яку координує СОТ, оскільки регіоналізм створює умови для виникнення дискримінацій. В умовах регіоналізації лібералізація нівелює штучні бар'єри між національними та деякими іноземними виробниками, одночасно створюючи нові бар'єри між багатьма іншими іноземними виробниками. Саме тому, дискусійним залишається питання: допомагає чи перешкоджає регіоналізм розвитку мультилатералізму. Дослідник акцентує увагу на двох основних ризиках, які пов'язані із регіоналізацією [7]:

1.Регіональна лібералізація виступає заміною лібералізації, заснованої на багатосторонній основі, з двох причин:

- по-перше, зменшується ініціативність країн щодо розвитку багатосторонніх відносин,

- стримується розвиток переговорного процесу, що відбувається під егідою СОТ.

2. Регіоналізм посилює ризики виникнення міжблокових торговельних війн, які ініціюють відповідні народи.

Розвиток регіональних інтеграційних сприятиме посиленню багатосторонній лібералізації і навпаки, так, як це доводить аналіз торговельно-економічного механізму. Тому, можна цілком погодитись з думкою Р. Болдвіна про те, що регіональні угоди – це не будівельні блоки або камінь спотикання у розвитку мультилатералізму, а «колесо», що рухає механізм глобальної вільної торгівлі [8].

Сьогодні стан розвитку внутрішньорегіональної лібералізації достатньо високий, про що свідчать результати аналізу розвитку внутрішньорегіональної торгівлі провідних інтеграційних об'єднань світу, результати якого наведено в табл.1. У більшості випадків внутрішньорегіональної торгівлі для розвинутих країн в основному складається з промислових товарів з більш високою доданою вартістю, на відміну від торгівлі з рештою країн світу, в якій домінує один або два основних товарів. Розвиток внутрішньорегіональної торгівлі в інтеграційних об'єднаннях, які створено за участю країн, що розвиваються, стимулює не тільки розвиток диверсифікації експорту. Низький рівень внутрішньорегіональної торгівлі, який вони мають сьогодні, вказує на те, що ці країни ще недостатньо використовують можливості для зміни існуючої структури виробництва і торговельної інфраструктури. Для розширення та поглиблення інтеграційної взаємодії країни, що розвиваються, мають узгодити широке коло питань - кількісні обмеження, розвиток інфраструктурної мережі, визначення правил походження, інших вхідних бар'єрів (технічні, санітарно-гігієнічні, екологічні норми). Спрощення процедур торгівлі надає додаткові можливості для розширення торгівлі країн, що розвиваються.

Таблиця 1

Питома вага внутрішньорегіонального експорту інтеграційних об'єднань, %

Інтеграційне об'єднання	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EU	69	68	68	67	65	64	63	62	63	63
NAFTA	54	52	50	48	49	48	49	49	50	50
ASEAN	25	25	25	25	25	25	26	26	25	24
SADC	10	11	11	13	12	11	13	13	14	18
WAEMU	14	13	14	13	12	12	13	14	14	15
MERCOSUR	11	12	12	13	13	13	14	14	13	14
COMESA	4	4	5	7	7	9	7	7	9	11
ECOWAS	8	7	8	9	6	8	7	10	8	9
Andean Community	8	8	7	7	8	7	9	7	7	8
CEMAC	1	3	1	2	3	2	3	3	3	3
ECCAS	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2

Прим.: складено автором на підставі даних джерела [9]

Емпіричні дослідження [10] доводять, що попри все, перевага у подальші лібералізації глобальної торгівлі все ж таки належить саме багатосторонньому механізму управління, який має розвиватися на прозорості, діалозі, врегулюванні торговельних суперечок та подальше впровадження уніфікованих норм та правил торговельно-економічного регулювання на багатосторонній основі. Але, інституційна архітектура глобального управління має бути змінена, наголошує С.Треммер [10, с.520-521], оскільки кожен член СОТ сьогодні має відповідний доступ до управління СОТ. Однак на практиці, юридична та інституційна рівновага існують поряд із асиметричними відносинами. Саме тому, неспроможність врегулювати асиметричність впливає на пошук нових форм взаємодії, про що свідчить стрімка динаміка регіональних торговельних угод. Укладання цих угод дозволяє налагодити відповідний діалог, коли переговорна функція СОТ заблокована.

Сьогодні найбільш потужні актори у сучасній системі світового господарства, які забезпечують розвиток багатостороннього торговельного механізму – США,

Європейський Союз – активно залучаються до процесів регіональної інтеграції. Навіть Японія, яка тривалий час не була лідером у багатосторонніх переговорах та учасником переговорних процесів щодо укладання регіональних торговельних угод, сьогодні активно продукує власні інтеграційні стратегії розвитку [8].

В економічних дослідженнях доведено, що регіональна економічна інтеграція сприятиме збільшенню рівня торгівлі між країнами-інтегрантами за рахунок менш ефективних внутрішніх виробників (ефект «створення торгівлі») або більш ефективних третіх країн (ефект «диверсифікації торгівлі») з урахуванням рівня взаємодоповнюваності ринків країн-партнерів, первинного рівня торговельних обмежень та бар'єрів між ними, структури виробництва тощо. Динамічні ефекти від регіональної інтеграції пов'язані із ефектами конкуренції та масштабу, які виникають у наслідок формування більш передбачуваного торговельного режиму, збільшення інвестиційних потоків, посилення захисту прав інтелектуальної власності тощо. Найбільш яскравими динамічними ефектами мають прояв в таких інтеграційних об'єднаннях, як EU та NAFTA, які не тільки збільшили обсяги свого внутрішньорегіонального експорту, але й збільшили обсяги торгівлі з рештою світу.

Оскільки й стратегія регіоналізму, й мультилатералізму сприятимуть лібералізації ринкових відносин, то можна визначити взаємодоповнюючий характер цих стратегій, а сам процес регіональної інтеграції не може стати альтернативою багатостороннього механізму регулювання торгівлі [3, с.299].

Цілком логічним стане не тільки поєднання, а й поглинання цих напрямів стратегічного розвитку [11, с.22-24], відповідно, регіональні торговельні угоди мають стати важливим інструментом гармонізації багатостороннього та регіонального механізмів регулювання торговельно-економічних відносин. У першу чергу це стосується тих РТУ, які містять відповідні положення (захист прав інтелектуальної власності, технічні бар'єри, торгівля послугами тощо), які визначено відповідними нормами Світової організації торгівлі та забезпечують їх подальший розвиток (положення СОТ+). Більш складними будуть питання врегулювання конкурентної політики, трудових та міграційних відносин, екологічних норм тощо, які містяться у третині існуючих РТУ [12, с.3]. Ця складність пов'язана із тим, що ці положення знаходяться поза нормами СОТ (положення СОТ-X)

Підсумовуючи, можна зазначити, що активізація практики укладання регіональних торговельних угод сприятиме розвитку лібералізації торговельних відносин (і не тільки) між країнами, які є по відношенню одна до одної стратегічними партнерами. Узгодженість інтересів країн-партнерів сприятиме розвитку й багатостороннього механізму регулювання. Для країн, що розвиваються, укладання регіональних інтеграційних угод стало важливою складовою національних стратегій розвитку, яка сприятиме їх стійкому економічному зростанню та розвитку, оптимізує участь у світовій торгівлі товарами та послугами, в цілому забезпечує їх інтеграцію у глобальну економіку.

Формування та розширення регіональних ринкових просторів, які виникають в наслідок розширення регіональної лібералізації, має розглядатися не як кінцева мета, а як важливий етап досягнення економічної, соціальної та культурної однорідності країн-інтегрантів. Для розвинутих країн світового господарства, які вже досягли високого рівня регіональної лібералізації, розширення участі у регіональних інтеграційних угодах розглядається як важливий інструмент розширення напрямів партнерства між країнами-інтегрантами, яке охоплює, окрім торгівлі, інвестиції, екологічну сферу, питання захисту інтелектуальної власності, конкурентної політики, малого та середнього бізнесу тощо.

Підтримка та розвитку процесів регіоналізації стає важливим аспектом національних стратегій розвитку. Це активно демонструють країни, що розвиваються, оскільки саме підтримка розвитку регіональної інтеграції з боку цих країн сприятиме не тільки формуванню розширеного регіонального ринкового простору, а стає важливим важелем впливу на збільшення їхньої частки у світовій торгівлі товарами та послугами, сприятиме стійкому економічному зростанню, оптимізації інтеграції цих країн до світового господарства в цілому. Для країн, що вже мають високий рівень розвитку, підтримка стратегій регіоналізації зорієнтована на вирішення питань торговельно-економічного співробітництва більш широкого формату: врегулювання та збалансування інвестиційної, конкурентної політики, державних субсидій, розвитку малого та середнього бізнесу тощо.

У контексті паралельного розвитку переговорів на багатосторонньому, міжрегіональних, регіональних та субрегіональних рівнях, питання узгодженості між цими всіма рівнями є вкрай актуальним. Сприяння поглибленню та розвитку багатостороннього механізму регулювання світового порядку є важливим завданням стратегії інтеграційного розвитку будь-якої країни. Оскільки основні напрями інтеграційної стратегії – регіоналізм та мультилатералізм – є взаємопов'язаними та значною мірою взаємозалежними, то саме їх оптимальне поєднання сприятиме подальшому поглибленню лібералізації у світовій економіці.

Список використаної літератури

1. Bhagwati J. *Termites in the Trading System How Preferential Agreements Undermine Free Trade* / J. Bhagwati. – Oxford University Press, 2008. – 160 p.
2. <http://wto.org/> – WTO [Official website]
3. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія] / О.В.Булатова. – Донецьк:ДонНУ,2012. – 386с. ; Bulatova O.V. *Rehionalna skladova hlobalnykh intehratsiinykh protsesiv*: [Monohrafiia] / O.V.Bulatova. – Donetsk:DonNU,2012. – 386s.
4. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. WTO Publications Geneva 2011. - 251p.
5. Aggarwal, V. and S. Evenett (2013), 'A Fragmenting Global Economy: A Weakened WTO, Mega-FTAs, and Murky Protectionism', *Swiss Political Science Review*, 19: 550–557.
6. Bergstrand J. *Regionalism, Multilateralism, and Globalization. A Memo Prepared for the Conference "The Political Economy of Globalization: How Firms, Workers, Voters, and Policymakers Are Responding to Global Economic Integration"*/Jeffrey H. Bergstrand. 15с.
7. Bhagwati J. *The dangerous drift to preferential trade agreements* / J.Bhagwati, A.Krueger. – Washington, D.C.: AEI Press, 1995. – 43p.
8. Baldwin R.E., *Is a moving knocking stone or building blocks? Regional and multilateral integration*, Graduated Institute of International Studies, Geneva September 2004. - 27p.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.463.3203&rep=rep1&type=pdf>
9. World Trade Statistical Review 2017 <http://rtais.wto.org/> – Regional Trade Agreements Information System. WTO [Official website]
10. TROMMER S. *The WTO in an Era of Preferential Trade Agreements: Thick and Thin Institutions in Global Trade Governance*// TROMMER SILKE //World Trade Review (2017), 16: 3, pp. 501–526
11. Taifeng C. *Regional Trade Agreements vs. Multilateral Trading System: A Study of Chinese Interests and Policy Options*/ Chen Taifeng. - Oslo Norwegian Institute of

International Affairs, 2009.-46p.

12. Baldwin R. Twenty-First Century Regionalism, Doha, and the Future of the WTO
by Richard E. Baldwin // Economic Policy Program April 7, 2011 //
http://graduateinstitute.ch/ctei/ctei_people/baldwin/publications_regionalis.html

Стаття надійшла до редакції 18.11.2017.

E. Putiatin

BASIC LINES OF INTEGRATION DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE COUNTRY IN TERMS OF THE GLOBAL REGIONALIZATION

The article is dedicated to study of the lines of integration development strategies at the national, regional and global levels. It proves that coordination of integration development strategies at all levels is an important condition for ensuring balanced development of the world economy. The lack of a concerted mechanism for the regulation of trade and economic development is seen as possible substantial risk factor, which maximizes possible negative implications and limits the efficient use of resources available to the development of national economies, integration associations, world economy.

The author states that the regionalism strategy is aimed at promoting the internationalization within certain region consisting of countries involved in integration process, while the multilateral process defines the implementation of the market deregulation ideology.

The research proves that the regional economic integration will increase the level of trade between the integrating partners through the existence of less productive domestic producers or more effective third countries given the level of complementarity of the markets of partner-countries, initial level of limitations and barriers to trade between them, the structure of production etc. The dynamic effect of regional integration is related to the effect of competition and scale arising under the introduction of more predictable trade regime, increase in the investment flow, more active intellectual property rights protection etc. The most significant dynamic effects are seen at integration associations like the EU and NAFTA that not only increased the volumes of the intra-regional export but also increased the volumes of trade with the rest of the world.

The author proves that the support and regionalization process development is an important aspect of national development strategies. This is the case of developing countries, as the regional integration development assistance on the part of these countries will promote not only the establishment of expanded regional trade market but also will be a basic lever of growing their share in the world trade in goods and services, will contribute to the sustainable economic development and optimization of integration of these countries into the world trade in general. For highly developed countries, the support of regionalization strategy is focused on meeting the challenges of more large-scale trade and economic cooperation such as regulation and equilibration of investment and competition policy, state aid, small and medium business development etc.

The article defines that the regional trade agreements should become an important mechanism for the regulation of trade and economic relations. The contribution to the promotion and development of multilateral mechanism for the regulation of the world order is a significant part of the integration development strategy of any country. As the regionalism and multilateral nature of processes (the basic lines of integration strategy) are interrelated and, in certain way, interdependent, a balanced combination of two of them will contribute to further deregulation of the world economy.

Key words: global regionalization, regionalism, development strategy

О.С. Зайковський

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НАУКОЄМНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Стаття присвячена дослідженню сучасних особливостей побудови наукоємних економічних систем, визначенню міста та ролі вищої освіти у цьому процесі. Визначено, що сьогодення сучасного суспільства, де знання є базою, вимагає інтеграції наукової діяльності у повсякденну безпосередню діяльність системи вищої освіти. Обґрунтовано, що інтеграційні процеси науки у повсякденну безпосередню діяльність сучасного суспільства мають реалізуватися через систему освіти, одного з найважливіших чинників, які формуватимуть нову якість як економіки, так і суспільного життя в цілому, яке буде підвищуватись завдяки зростанню впливу людського капіталу.

У статті зазначено, що українське суспільство як ніколи потребує втілення реформи в освітній галузі, і в першу чергу реформа потрібна на рівні вищої освіти, тому що діяльність ВНЗ — це не лише освітня діяльність, виробництво кадрів, людського потенціалу, сфер господарства і суспільства в багатьох його компонентах.

У роботі визначено та класифіковано економічних суб'єктів, підготовку яких забезпечує вища школа. Саме через безпосередню діяльність вищих закладів освіти можлива інтеграція наукових процесів у повсякденну безпосередню діяльність сучасного суспільства. Найактивнішою перетворюючою і рушійною силою є суб'єкт який займає найважливіше місце у виробництві та розвитку економічної системи. Конкурентоспроможний фахівець, підготовку якого мають забезпечити українськи навчальні заклади, може будувати та ефективно розвивати сучасну економічну систему.

Надано характеристику та особливості формування наукоємних економічних систем у провідних країнах світу, визначено основні проблеми її формування в національному господарстві. Обґрунтовано, що наукові моделі створення економічного суб'єкта які будуть реалізовуватись через національну систему вищої освіти повинні передбачати наявність у нього не тільки необхідних а й достатніх елементів для саморозвитку. Оновлена сучасна українська система вищої освіти має виконувати розробку наукоємних функцій з подальшою реалізацією їх щодо підготовки і введення особистості в різноманітні сфери життєдіяльності суспільства, залучення його до суцільної системи, яку собою являє безпосередньо українське суспільство, виконувати місію приєднання індивідуума до цивілізації, визначати його вихідний соціальний статус.

Ключові слова: економічні системи, наука, економіка, освіта, ВНЗ

Постановка проблеми дослідження. Сучасний етап еволюції світової цивілізації пов'язаний, як в Україні так і в цілому світі, великими соціальними перетвореннями, що стали причиною глобального переходу від індустріального суспільства до інформаційного.

У сучасних дослідженнях [1; 2; 3; 4; 5; 6] інформаційне суспільство характеризується тим, що більшість його працівників займаються створенням, збиранням, відображенням, реєстрацією, накопиченням, збереженням і поширенням інформації, особливо її найвищої форми – знань. А, діяльність людей, безпосередньо, ґрунтується на використанні послуг, що надаються за допомогою інформаційних технологій та технологій зв'язку. Відповідно, вищою стадією розвитку

інформаційного суспільства виступає суспільство знань.

Теоретико-методологічні засади, що визначають розвиток теорії інформаційної економіки, що стало активно розвиватися у другій половині ХХ століття, пов'язано із науковими розробками Ф. Махлупа [7], М. Пората [8], Е. Тоффлера [9], Д. Белла [10], М. Кастельса [11], В. Мунтіяна [12], Л. Федулової [13] та ін. Досліджуючи особливості економічного зростання та поширення знань в американському суспільстві, Ф. Махлуп, вперше застосував категорію «економіка знань» (knowledge economy) визначаючи особливості нового сектора, що з'явився - сектора економіки знань, розвиток якого дослідник пов'язував із розвитком освітянської сфери, науково-дослідних розробок та досліджень, відповідних інформаційних послуг тощо, наголошуючи, що саме вони забезпечують необхідну генерацію знань, їх обробку, передачу, застосування та накопичення, створюючи інституційні засади переходу до нового етапу розвитку – інформаційного суспільства. У свою чергу, саме економіка знань спроможна задовільнити потреби більш високого рівня, що виникають у суспільстві, а саме: потребу у самореалізації особистості, потребу у духовному зростанні тощо. У сучасних дослідженнях, присвячених вивченню економіки знань, виділяють наступні сфери, що її формують: НДДКР та інновації, освіта та навчання, високотехнологічне виробництво, інформаційні та комп'ютерні технології [14]. Саме від розвитку цих сфер залежатиме формування сучасних наукоємних систем кожної країни, а від так, визначаються її можливості переходу до нового етапу економічного розвитку. У свою чергу, від формування наукоємних економічних систем залежатиме чи буде розвиток національної економіки стимулюватися знаннями, інноваціями, новими технологіями тощо.

Побудова наукоємних економічних систем ґрунтується на здобутках вищої школи. Дослідження інтеграційних процесів, що розвиваються між наукою та освітою, визначення їх структур дозволить визначити місце та роль системи вищої освіти у побудові наукоємних економічних систем.

Мета статті – визначення ролі системи вищої освіти у формуванні наукоємних економічних систем з урахуванням вимог, які висуває до неї сучасне інформаційне суспільство для свого не тільки успішного але й стійкого суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодення сучасного суспільства де знання є базою, вимагає інтеграції наукової діяльності у повсякденну безпосередню діяльність системи вищої освіти. Функціональним призначенням науки, як важливої сфери людської діяльності, є продукування, систематизація, обробка об'єктивних теоретичних знань про дійсність, що є однією із форм формування людської свідомості. Однією зі складових науки є діяльність з метою отримання нових знань та одержання суми знань, що є результатом який лежить в основі діяльності наукової спільноти.

Витрати на науково-дослідні роботи в сучасних умовах демонструють високі темпи зростання, при цьому основна їх частина припадає на обмежену кількість країн світу. Загальна сума витрат на НДДКР, яка становить 1,67 трлн.долл, вдвічі зросла за період 2003-2013 рр. і продовжує демонструвати подальше зростання [15, С.13-14]. Глобальні витрати на НДДКР, як демонструють дані рис.1, продовжують концентруватися в Північній Америці (29,4% загальносвітових витрат на НДДКР), Європі (21,9%) та Східній та Південно-Східній Азії (36,8%). Лідерами серед країн виступають США та Китай, на долю яких припадає половина загальносвітових на НДДКР, десята частина витрат припадає на Японію, Німеччину – 4%, від 2 до 4% загальносвітових витрат на НДДКР припадає на Південну Корею, Францію, Росію, Великобританію, Індію.

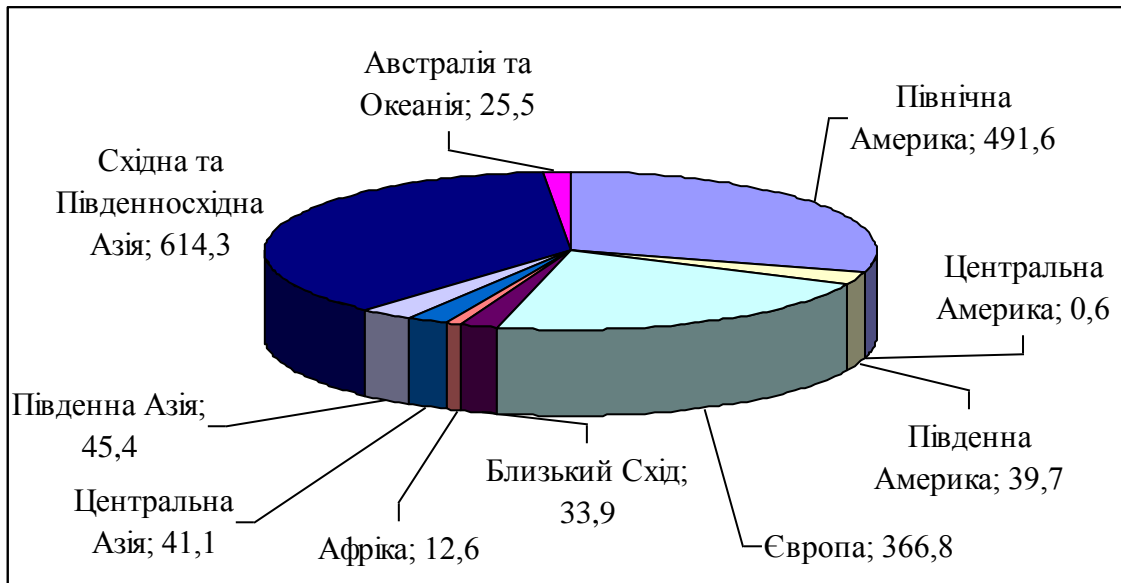


Рис.1. Розподіл загальносвітових витрат на проведення НДДКР, млрд.дол.(регіональний аспект)

Примітка: побудовано автором на основі даних джерела [15]

Китай продовжує демонструвати найсильніший зріст фінансування НДДКР, який становить приблизно одну третину загального зростання витрат на НДДКР протягом періоду 2003-13 років. Таке стрімке піднесення Китаю вплинуло на суттєво зменшення традиційних країн-лідерів у загальносвітових обсягах фінансування науки: питома вага Сполучених Штатів зменшилась з 35% до 27%, країн Європи з 27% до 22%. При цьому, за цей самий період сукупна частка економік Східної та Південно-Східної Азії, в тому числі Китаю, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї та Тайваню зросли з 25% до 37% загального обсягу [15, С.16-17].

Серед основних характерних рис економіки, заснованої на знаннях, в економічних дослідженнях, виокремлюють:

- питома вага у ВВП високотехнологічних виробництв та видів діяльності;
- питома вага у ВВП високоінтелектуальних послуг;
- перетворення знань на самостійний фактор виробництва;
- рівень розвитку трансферу технологій;
- підвищення ролі освіти в економіці, важливою умовою ефективного розвитку якої «стає безперервна освіта протягом усього життя»;
- зростання впливу науки на соціально-економічний розвиток країни,
- розвиток інформаційної інфраструктури тощо [16].

Слід підкреслити, що зростання обсягів фінансування науково-дослідних робіт посилює попит на освіту. Так, за розрахунками експертів Європейської Комісії [17, с.8] для досягнення мети фінансування науки в розмірі 3% ВВП необхідно додатково залучити 700 тис. дослідників. Для отримання зазначеної кількості дослідників є необхідним відповідна кількість осіб з вищою освітою, яких можливо залучити для наукової сфери. Практичну реалізацію вирішення цього завдання демонструє збільшення кількості дослідників, як у абсолютному, так і відносному вимірах, в країнах-лідерах за розмірами обсягів фінансування НДДКР. Зміни питомої ваги дослідників у загальній кількості робочої сили в окремих економіках світу представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Вага дослідників у загальній кількості робочої сили в окремих економіках світу

рік	США		ЄС		Японія		Китай	
	Кількість дослідників, тис.осіб	Питома вага дослідників у загальній кількості робочої сили країни, %	Кількість дослідників, тис.осіб	Питома вага дослідників у загальній кількості робочої сили країни, %	Кількість дослідників, тис.осіб	Питома вага дослідників у загальній кількості робочої сили країни, %	Кількість дослідників, тис.осіб	Питома вага дослідників у загальній кількості робочої сили країни, %
2000	983,2	0,71	1 117,8	0,52	647,6	0,99	695,1	0,10
2001	1 013,3	0,73	1 159,8	0,54	653,0	1,00	742,7	0,10
2002	1 047,2	0,75	1 212,2	0,56	623,0	0,97	810,5	0,11
2003	1 126,3	0,80	1 256,7	0,58	652,4	1,01	862,1	0,12
2004	1 105,1	0,78	1 308,7	0,60	653,7	1,00	926,3	0,13
2005	1 101,1	0,77	1 374,9	0,62	680,6	1,04	1 118,7	0,15
2006	1 130,2	0,77	1 422,5	0,63	684,9	1,04	1 223,8	0,16
2007	1 133,6	0,76	1 458,1	0,64	684,3	1,04	1 423,4	0,19
2008	1 191,0	0,81	1 521,9	0,66	656,7	1,00	1 592,4	0,21
2009	1 251,0	0,88	1 553,5	0,68	655,5	1,02	1 152,3	0,15
2010	1 198,3	0,85	1 601,1	0,71	656,0	1,02	1 210,8	0,16
2011	1 252,9	0,88	1 626,8	0,72	656,7	1,02	1 318,1	0,17
2012	1 265,1	0,87	1 680,2	0,75	646,3	1,00	1 404,0	0,18
2013	NA	NA	1 729,8	0,77	660,5	1,02	1 484,0	0,19

Примітка: побудовано автором на основі даних джерела [15]

За розрахунками експертів Європейської комісії [17, с.8] збільшення витрат на вищу освіту на 1 тис.долл. на одну особу забезпечує приріст річних темпів зростання у країні, що відноситься до групи технологічних лідерів, приблизно на 0,27%. При цьому, інвестування 1 тис.долл. у країну, яка не належить до лідируючих, темп зростання збільшиться лише на 0,1%.

Система освіти стає одним з найважливіших чинників, які формуватимуть нову якість як економіки, так і суспільного життя в цілому, яке буде підвищуватись завдяки зростанню впливу людського капіталу, і саме в освітянській сфері забезпечується інтеграційна взаємодія освіти-науки-виробництва. Українське суспільство як ніколи потребує систематичного отримання інформації для використання в своїй повсякденній діяльності, тому, що від кількісної якості цієї інформації залежить, як духовний потенціал та світоглядна орієнтація, так і рівень життя, культура та суспільний розвиток. Таку систематизовану якісну інформацію можливо отримувати тільки за умови наявності якісної системи освіти, яка має відповідати сучасним потребам як суспільства так і ринку праці. Така освіта буде здатна реалізовувати наукові інтеграційні процеси в сучасні наукоємні соціоекономічні реалії і буде гарантом не тільки успішного але й стійкого суспільного розвитку.

У фундаментальному дослідженні інноваційного потенціал розвитку України, яке проведено вченими НАН України, справедливо наголошується, що людські ресурси в Україні завжди відзначалися досить високим освітньо-кваліфікаційним

рівнем, однак потенціал використання цього капіталу реалізується вкрай неефективно [18, С.273-280], що вимагає модернізації національної системи освіти у напрямі актуалізації її інноваційної спрямованості; забезпечення відповідності структури підготовки кадрів саме потребам інноваційної економіки та вимогам роботодавців; підвищення інноваційної активності населення.

Зараз всі зусилля держави та всього українського суспільства мають спрямовуватись на втілення реформи в освітній галузі української держави, тому що це є одним із найактуальніших і найнагальніших питань сьогодення всього українського суспільства, і в першу чергу реформа потрібна на рівні вищої освіти, тому що діяльність ВНЗ — це не лише освітня діяльність, виробництво кадрів, людського потенціалу, сфер господарства і суспільства в багатьох його компонентах. На мікрорівні освітня установа є суб'єктом різних видів діяльності — як освітньої, так і не освітньої [19, с.34]. Саме через безпосередню діяльність вищих закладів освіти можлива інтеграція наукових процесів у повсякденну безпосередню діяльність сучасного суспільства. Якісна реформа вищої освіти в Україні повинна мати за мету, бути кращою у світі за усіма показниками та напрямками, зрівнятися з Європейськими рівнями освіти, українське суспільство повинно прагнути зробити свою систему освіти найкращою у світі.

Сучасний світовий простір інтенсивно змінюється, що призводить до інтенсивного збільшення інформації, нині людина постійно відчуває гостру потребу самостійно обробляти, самостійно оцінювати та застосовувати в своїй практичній діяльності велику кількість такої інформації тому сучасній людині недостатньо лише тих знань, навичок і вмінь, які вона здобула одноразово а вимагає постійного вдосконалення цих знань та вмінь від елементарних до складних, тому що елементарне уміння це тільки первинне знання способу виконання тієї чи іншої дії. Тут свою визначальну роль повинна мати наукова спільнота та вища освіта, а саме через побудову таких наукоємних методів та методик за якими б в процесі багаторазового повторення це знання способу дії перетворювалось на складні навички і ставало компонентом різних складних вмінь. Саме тому сьогодні перед науковою спільнотою та системою вищої освіти постає проблематика побудови моделі якісної безперервної освіти – моделі освіти протягом всього життя, і все це викликано тим що в Україні за останні декілька років спостерігаються кардинальні зрушення, які охоплюють усі грані діяльності людини.

Зростаюча освіченість в умовах інформаційного суспільства виступає як вимога сучасної економічної системи, що буде створювати умови для росту ВВП на душу населення [6, С. 26–27]. Одночасно, слід зазначити, що зростання кількості випускників, які здобули відповідний освітній рівень, критично оцінюється із точки зору оптимального використання обмежених ресурсів, що є у розпорядженні суспільства. Від так, відбувається непродуктивне використання як фінансових, так і людських. Таким чином, можна стверджувати, що єдине розуміння таксації значення системи вищої освіти відсутнє, і з цього питання між учасниками наукової спільноти триває полеміка, немає єдиної думки з приводу як сутності значення сучасної вищої освіти, так і її тимчасових рамок та завдань. Складність визначення посилюється політичними звучаннями проблеми, що стоїть за їх матеріальними та ідеологічними інтересами.

Нинішній день вимагає від освітянської науки вирішення складного завдання, а саме розробки такої моделі щоб вища українська освіта могла підготувати не тільки тих спеціалістів які б могли застосовувати свої знання та вміння у якійсь одній визначеній сфері своєї діяльності, але й змогли б якісно застосовувати свій професіоналізм не тільки в Україні але й в умовах конкурентних економічних

відносин в інших країнах світу. Саме такий конкурентоспроможний фахівець може будувати та ефективно розвивати сучасну економічну систему яка б могла якісно забезпечувати наукоємне виробництво, оптимальний розподіл і споживання благ. Такою активною перетворюючою і рушійною силою в нашому випадку повинні виступати саме економічні суб'єкти, підготовку яких забезпечує вища школа, і яких можна класифікувати наступним чином: (рис. 2)

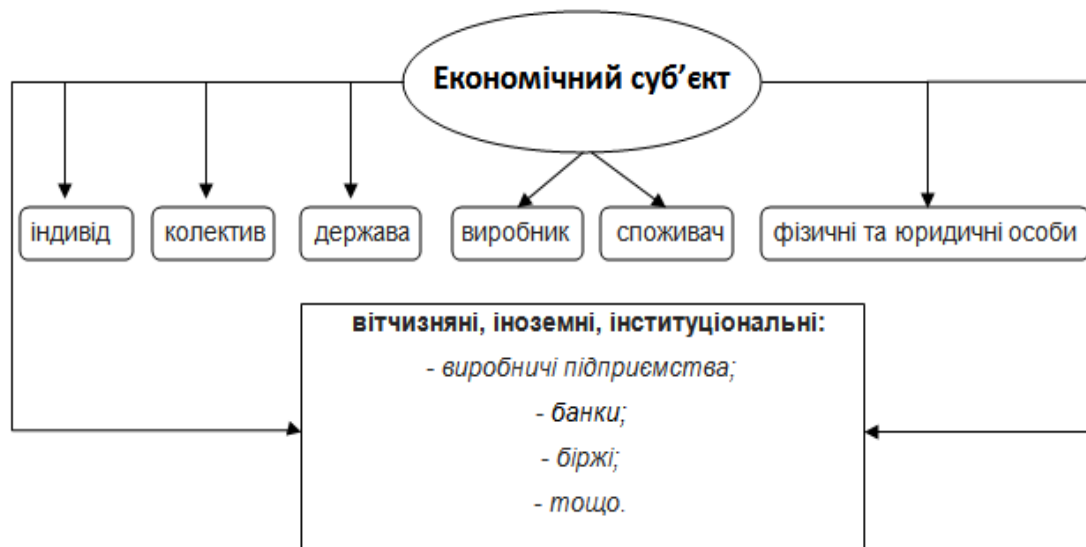


Рис. 2. Класифікація економічного суб'єкта.

Примітка: побудовано автором

В умовах інформаційного суспільства нагальним завданням вищої освіти є розробка власних та реалізація наукоємних засобів навчання, які б відповідали освітнім запитам економічного суб'єкта та дозволяли йому повною мірою профільтовувати і правильно формувати, конфігурувати, структурувати та вміти застосовувати отриману інформацію для забезпечення життєдіяльності людства. Такі первинно соціалізовані за допомогою наукоємних моделей індивіди, які будуть їх носіями, зможуть слугувати та позитивно впливати на відновлення або реконструкцію високої довершеності відкритого суспільства.

Високоякісний підхід до формування моделі такого суб'єкта стає можливим лише за умови повної інтеграції між виробником та споживачем економічного суб'єкта, підготовку якого забезпечує вища школа, а своєчасне діагностування та введення корекційних інновацій, які стрімко підвищать вірогідність досягнень – це надійний шлях до повної інтеграції науки, освіти та виробництва – основного споживача підготовлених фахівців.

Слід виокремлювати цільові ринки, на задоволення потреб яких буде спрямовано діяльність відповідних економічних суб'єктів, а також врахувати кращий зарубіжний досвід, для чого доцільно розробити відповідні освітні програми навчання з урахуванням наукової складової.

Наукова складова подібних моделей має включати методики підготовки суб'єкта, навчання в реальних виробничих умовах (дуальна форма навчання), а це потребує відповідного законодавчого (на державному рівні) урегулювання відносин між споживачем та виробником суб'єкта. Запропонований підхід до формування моделі можна представлено на рис.3:

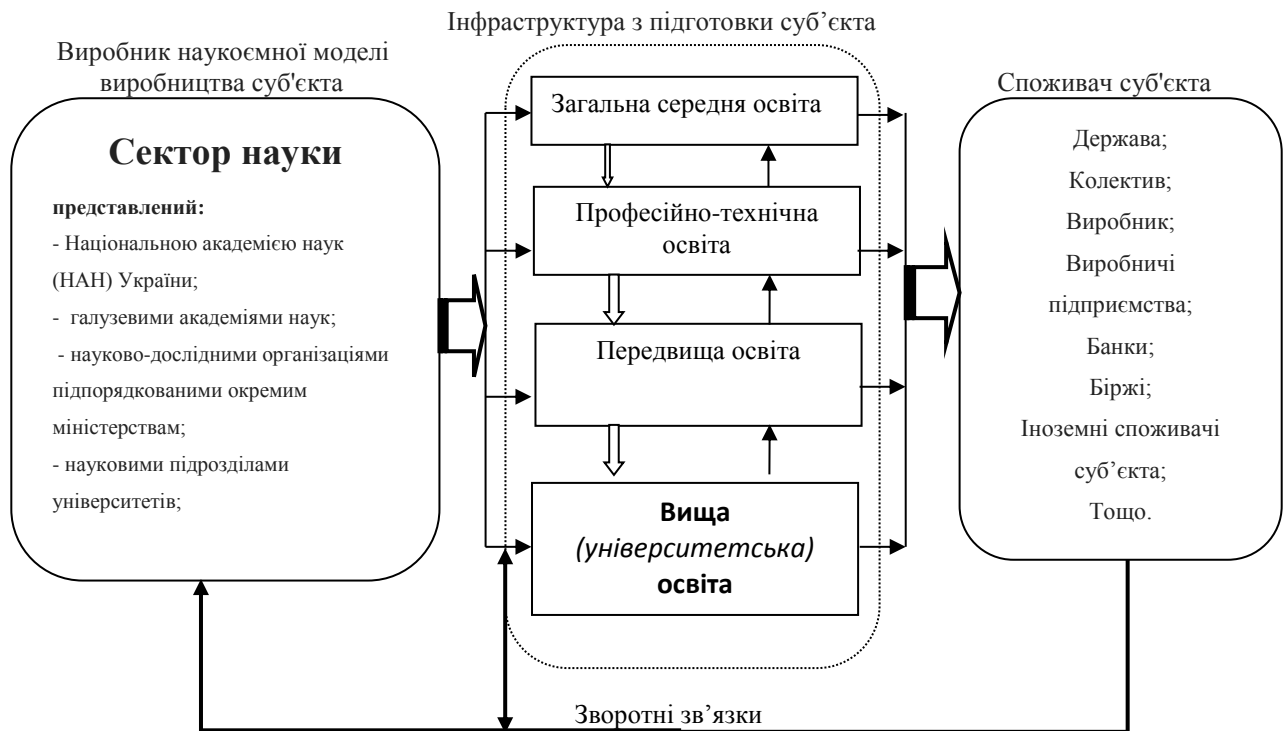


Рис. 3. Структура реалізації наукоємної моделі підготовки економічного суб'єкта

Примітка: побудовано автором

Венчурне підприємство є організаційною формою інтеграції науки та бізнесу більш-менш новою. Такі підприємства за рахунок реалізації інноваційних ідей щодо новаторської комбінації ресурсів, насамперед інтелектуальних мають можливості і швидко зростають. Завданням таких компаній є продуктивна діяльність з комерціалізації та використання інноваційних проектів застосовуючи оригінальні засоби фінансування [3].

Таким чином можна визначити, що роль сучасної вищої освіти як інстанції соціалізації винятково важлива і полягає в культивуванні певних цінностей та знань, мета яких, підготовка економічних суб'єктів тотожних вимогам суспільства. Формування глобального простору освіти сьогодні ставить перед національною вищою освітою, складні проблемні питання щодо її місця і ролі в суспільстві. І найважливішим залишається: які функції має виконувати оновлена та модернізована сучасна українська система вищої освіти, які наукоємні функції має реалізовувати для якісної підготовки і введення особистості в різноманітні сфери життєдіяльності суспільства, залучення його до сучасної системи, яку собою являє безпосередньо українське суспільство, як має виконувати місію приєднання індивідуума до цивілізації, як має визначати його вихідний соціальний статус, що у процесі підготовки відповідного суб'єкта вони набували нової якості і перетворювались на продуктивну силу.

Висновки. Отже, формування глобального простору освіти сьогодні ставить перед національною вищою освітою, складні проблемні питання щодо її місця і ролі в суспільстві. І найважливішим залишається які функції має виконувати оновлена та модернізована сучасна українська система вищої освіти, які наукоємні функції має реалізовувати для якісної підготовки і введення особистості в різноманітні сфери

життєдіяльності суспільства, залучення його до суцільної системи, яку собою являє безпосередньо українське суспільство, як має виконувати місію приєднання індивідуума до цивілізації, як має визначати його вихідний соціальний статус щоб в ході виробничого процесу вироблення суб'єкта вони набували нової якості і перетворювались на продуктивну силу.

Список використаної літератури

1. Дмитриев В.Ю. Особенности маркетингового регулирования в сфере услуг высшего образования/В.Ю. Дмитриев//Проблеми формування нової економіки XXI століття: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, т.6: «Економічне зростання: новітні технології, перспективи, екологічні наслідки», 23-24 грудня 2010 г. - Дніпропетровськ: 2010. - 152 с. - С. 124-127.; Dmitriev V.Yu. Osobennosti marketingovogo regulirovaniya v sfere uslug vysshego obrazovaniya/V.Yu. Dmitriev//Problemi formuvannya novoї ekonomiki XXI stolittya: materiali III Mizhnarodnoї naukovo-praktichnoї konferentsii, t.6: «Yekonomichne zrostannya: novitni tekhnologii, perspektivi, ekologichni naslidki», 23-24 grudnya 2010 g. - Dnipropetrovsk: 2010. - 152 s. - S. 124-127.
2. Оболенська Т.Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг: дис. доктора економічних наук: 08.06.02/Тетяна Євгенівна Оболенська. -Харківський державний економічний університет, Харків, 2002. - 348 с.; Obolenska T.Ie. Marketynh u sferi osvıtnikh posluh: dys. doktora ekonomichnykh nauk: 08.06.02/Tetiana Yevheniivna Obolenska. -Kharkivskiy derzhavnyi ekonomichnyi universytet, Kharkiv, 2002. - 348 s.
3. Натрошвілі С. Ефективна інтеграція бізнесу, науки й освіти як умова зростання вартості компаній у постіндустріальній економіці // Проблеми науки. – 2012. – № 1. – С. 3–4.; Natroshvili S. Efektyvna intehratsiia biznesu, nauky y osvity yak umova zrostannia vartosti kompanii u postindustrialnii ekonomitsi // Problemy nauky. – 2012. – № 1. – S. 3–4.
4. Економічні системи : монографія. Т. 4 / [Б. М. Шевчик та ін. ; за ред. Г. І. Башнянина ; Львів. комерц. акад.]. - Львів : Ліга-прес, 2013. - 506с.; Ekonomichni systemy : monohrafiia. T. 4 / [B. M. Shevchyk ta in. ; za red. H. I. Bashnianyna ; Lviv. komerts. akad.]. - Lviv : Liha-pres, 2013. - 506s.
5. Економічні системи : монографія. Т. 5 / [Львів. комерц. акад. ; за ред. Г. І. Башнянина]. - Львів : Ліга-Прес, 2014. - 428 с.; Ekonomichni systemy : monohrafiia. T. 5 / [Lviv. komerts. akad. ; za red. H. I. Bashnianyna]. - Lviv : Liha-Pres, 2014. - 428 s.
6. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.; Danylyshyn V. Innovatsiina model ekonomichnoho rozvytku: rol vyshchoi osvity / B. Danylyshyn, V. Kutsenko // Visnyk NAN Ukrainy. – 2005. – № 9. – S. 26–35.
7. Machlup, Fritz. The Production and distribution of Knowledge in the United States. Princeton, NJ: Princeton University Press. – 1962.
8. Porat, Marc. The Information Economy: Definition and Measurement, Washington D.C.: US Department of Commerce, Office of Telecommunications. – 1977.
9. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство «АСТ», 2002. – 776с.; Toffler E. Tretya volna / E. Toffler. – M.: ООО «Izdatelstvo «AST», 2002. – 776s.
10. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – N.Y.: Basic Books, 1976. – 374p.
11. Castells M. The information age: economy, society and culture / M. Castells. – NY: John Wiley and sons, Blackwell, 2000. – T.1. The Rise of The Network Society. –

464p.

12. Мунтиян В.И. Информациогенная парадигма. – Киев: Издательство «КВІЦ», 2006. – 632 с.; Muntiyau V.I. Informatsiogenaiya paradigma. – Kiev: Izdatelstvo «KVITs», 2006. – 632 s.

13. Федулора Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулора // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–60.; Fedulova L. I. Kontseptualni zasady ekonomiki znan / L. I. Fedulova // Ekonomichna teoriia. – 2008. – № 2. – S. 37–60.

14. Федулора Л. І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства : теорія і практика розбудови в Україні / Л. І. Федулора, Т. М. Корнеєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 73–86.; Fedulova L. I. Osoblyvosti ekonomiki znan na suchasni fazi rozvytku suspilstva : teoriia i praktyka rozbudovy v Ukraini / L. I. Fedulova, T. M. Kornieieva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 4. – S. 73–86.

15. Science and Engineering Indicators 2016. [Electronic resource] // National Science Foundation [Official website]. – URL: www.nsf.gov/statistics/indicators/.

16. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.; Ukraina u vymiri ekonomiky znan / za red. V. M. Heitsia. – K. : Osnova, 2006. – 592 s.

17. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. - Том 3. – Інновації в Україні:пропозиції до політичних заходів. – К.:Фенікс, 2011. – 76с.; Innovatsiina polityka: yevropeiskyi dosvid i rekomendatsii dlia Ukrainy. - Tom 3. – Innovatsii v Ukraini:propozytsii do politychnykh zakhodiv. – К.:Feniks, 2011. – 76s.

18. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.; Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid / za zah. red.V.M. Heitsia ta in. ; NAN Ukrainy. – K., 2015. – 336 s.

19. Хуторской А.В. Педагогическая инноватика. – М., Академия, 2008. – 256 с.; Khutorskoy A.V. Pedagogicheskaya innovatika. – M., Akademiya, 2008. – 256 s.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2017.

O. Zaikovsky

THE PECULIARITIES OF THE ESTABLISHMENT OF KNOWLEDGE-INTENSIVE ECONOMIC SYSTEMS

The article is dedicated to the study of modern peculiarities of the establishment of knowledge-intensive economic systems and describing the role of the higher education in this process. The author states that the modern society based on knowledge requires the integration of science into the day-to-day operations of the higher education system. The article proves that the integration of science into the day-to-day activities of modern society should be implemented through the system of education, which is one of the main factors to promote new quality of economics and social life as a whole. The quality will be improved through the extension of influence of the human capital.

The article concludes that the Ukrainian society desperately needs the implementation of the education reform, especially at the higher education level as the activities on University include not only education but training of personnel, establishment of human potential, realms of economy and society in many aspects.

The research defines and classifies economic actors trained by the higher education institutions. These activities of the higher school ensure the integration of science into the day-to-day life of modern society. The most dynamic modifying and leading power is an

actor playing an important role in production and economic system development. A competitive professional trained at Ukrainian higher institutions may establish and effectively develop a modern economic system.

The author defines and describes the peculiarities of the establishment of knowledge-intensive economic systems in leading world countries, the challenges arising under its establishment in terms of the national economy. It is proven that the research models of economic actor establishment implemented through the national system of higher education should envision both necessary and adequate element for self-development. A revised Ukrainian economic system of higher education should develop knowledge-intensive functions with their further implementation aimed at preparing and introducing a person into various life spheres, attracting them to the integral system represented by the Ukrainian society, guiding them in this mission of joining to the civilization, determining their resulting social status.

Key words: *economic systems, science, economics, education, higher education*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 658.8:338.48(477)(045)

А.В. Балабаниць, В.М. Мацука

МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Розкрито сутність лояльності споживачів як домінуючої метрики маркетингової взаємодії туристичних підприємств зі споживачами, досліджено процес формування лояльності споживачів на ринку туристичних послуг, обґрунтовано методичний підхід до сегментації цільового ринку на основі RFM-аналізу.

Ключові слова: туристичні послуги, лояльність споживача, сегментні зони, цільовий ринок, маркетингова технологія, програма лояльності.

Постановка проблеми. У сучасному гіперконкурентному бізнес-середовищі маркетинговий акцент підприємств зміщується на пошук ефективних технологій щодо утримання споживачів, формування їх лояльності. Причиною таких змін є виникнення ефекту дефіциту споживачів та зростання їх очікувань, а також усвідомлення того, що довгострокові відносини зі споживачами є економічно вигідними, оскільки вимагають нижчих витрат маркетингу на одного споживача. Особливого значення набуває ця проблема на ринку туристичних послуг, так як останнім часом зростає частка споживачів, які, обираючи туристичний продукт, враховують не стільки інформацію з рекламних оголошень та з особистого спілкування з менеджерами, скільки поради туристів, які перевірили рівень та якість туристичної пропозиції. Тому у сучасному бізнес-середовищі лояльність споживачів виступає найважливішим стратегічним активом туристичного підприємства, визначальним фактором забезпечення його конкурентоспроможності і запорукою бізнес-успіху у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність і значущість проблеми пошуку ефективного механізму формування лояльності споживачів свідчать наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Аакера [1], М.Г. Бойко [2], К.А. Балашова [3], Ю.В. Васіна [4], Ф. Котлера [5], Ф. Райхельда [6], О.Я. Цуневської [7] та ін. Змістовний аналіз літературних джерел свідчить про певний науковий інтерес як у зарубіжних, так і у вітчизняних науковців до дослідження процесів формування та оцінки споживчої лояльності на ринку туристичних послуг. Однак, незважаючи на достатню кількість наукових праць з цієї проблематики, питання пошуку оптимального підходу до формування лояльності споживачів туристичних продуктів потребують додаткового вивчення.

Мета статті. Виходячи з наведеного, вважаємо за доцільне в межах цієї статті поставити та вирішити завдання розробити маркетингову технологію формування лояльності споживачів у системі управління маркетинговою діяльністю туристичних підприємств.

Результати наукового дослідження. Для більшості компаній лояльність споживачів є єдиною важливою детермінантою довгострокового росту і прибутковості. Як слушно вказує В. Вархавтиж «лояльність припускає взаємодію – довгострокові відносини споживача з підприємством» [3, с.40]. За думкою О.Я. Цуневської «програми лояльності є ефективним маркетинговим інструментом, спрямованим на збільшення довічної цінності існуючих клієнтів компанії за допомогою побудови

довгострокових інтерактивних взаємовідносин з ними» [7, с.45].

Таким чином, маркетингова технологія формування лояльності споживачів виступає важливим інструментом концепції маркетингу взаємодії, яку прагнуть використовувати сучасні підприємства з метою забезпечення своєї конкурентоспроможності та стійкого маркетингового розвитку.

Лояльність споживача в сфері туристичних послуг може трактуватися як складне багатоаспектне явище, що характеризується необхідністю одержання туристичної послуги в конкретному туристичному підприємстві, як правило, один або декілька разів на рік.

Маркетинговий розвиток суб'єктів туристичної діяльності за умов невизначеності ринкової ситуації, сезонної нестабільності попиту на туристичні послуги, жорсткої конкуренції в галузі, постійного підвищення вимог споживачів до наповнення, різноманітності та якості туристичних послуг цілком залежить від того, наскільки їх діяльність орієнтована на формування сегменту лояльних споживачів як суб'єктів раціональних маркетингових взаємовідносин. Тому цілком виправданим є визначення у якості домінуючої цільової настанови для сучасних туристичних підприємств досягнення найвищої лояльності споживачів цільового ринку на основі комплексного управління процесами формування й посилення лояльності споживачів.

Для вирішення поставленого завдання щодо розробки маркетингової технології формування лояльності споживачів першочергового значення набуває глибокий аналіз динаміки туристичних потоків та виявлення проблемних параметрів ринку туристичних послуг. Туристичний ринок, як і всі інші ринки, функціонує на основі законів попиту та пропозиції. Слід підкреслити, що в даний час є потенціал для подальшого розвитку туристичних ресурсів країни. Цьому сприяє наявність усіх необхідних туристичних ресурсів на ринку України. Обсяг туристичних послуг, які надають суб'єкти туристичної діяльності, у 2016 р. виріс на 138% і становив 11,9 млрд. грн.

Сучасна динаміка міжнародного туристичного потоку в Україні характеризується певною стабільністю темпів розвитку туристичної діяльності в останні два роки, суттєвим збільшенням виїзного турпотоку та різким зменшенням обсягів міжнародних відвідувачів (табл. 1).

Таблиця 1

Туристичні потоки України у 2001-2016 рр..*

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідували Україну	
	усього, осіб	темп зростання, %	усього, осіб	темп зростання, %
2001	14849033	110,6	9174166	142,7
2002	14729444	99,2	10516665	114,6
2003	14794932	100,4	12513883	119,0
2004	15487571	104,7	15629213	124,9
2005	16453704	106,2	17630760	112,8
2006	16875256	102,6	18935775	107,4
2007	17334653	102,7	23122157	122,1
2008	15498567	89,4	25449078	110,1
2009	15333949	98,9	20798342	81,7
2010	17180034	112,0	21122157	101,6
2011	19773143	115,1	21415296	101,4
2012	21432836	108,4	23012823	107,5
2013	23761287	110,9	24671227	107,2
2014	22437671	94,4	12711507	51,5

2015	23141646	103,1	12428286	97,8
2016	24668233	106,6	13333096	107,3

* Розраховано за даними Державної служби статистики України [8].

Кількість громадян, залучених до туристичного ринку в 2016 р. порівняно з 2013 р. збільшилася з 23,8 до 24,7 млн. осіб. При цьому кількість іноземних громадян, які офіційно відвідують Україну з туристичною метою, знизилась з 24,7 до 13,3 млн. осіб.

Згідно з даними рис. 1, очевидними є туристичні уподобання українців – виїзні туристичні продукти, обсяг реалізації яких збільшився втричі за останні десять років. Значимим відносно стало кількість громадян України, які виїжджають за кордон протягом останніх п'яти років. На жаль, більшість населення країни виїжджає за кордон з метою здійснення фінансової діяльності або в приватних цілях.

Щодо динаміки в'їзних туристичних потоків слід зазначити, що звичайно, високий рівень небезпеки, у зв'язку з військовим конфліктом на сході України, негативно вплинув на статистичні показники. Очевидно, що показники останніх трьох років є негативними. При цьому загальна динаміка розвитку туризму в Україні є позитивною.

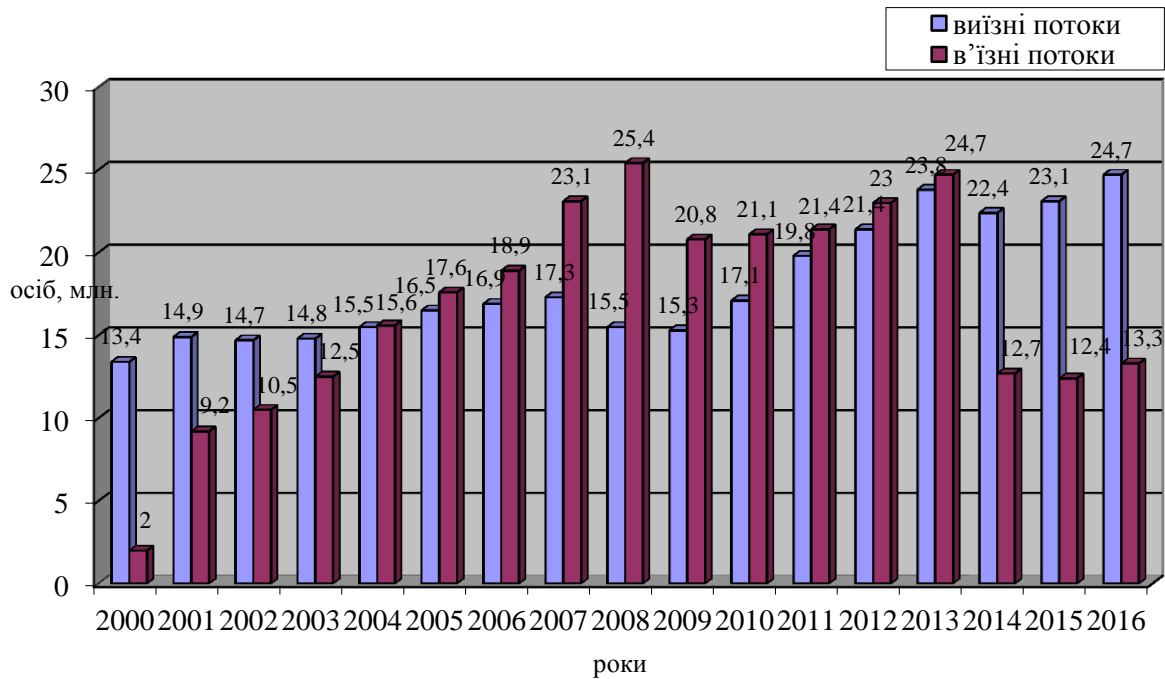


Рис. 1. Туристичні потоки України у 2000-2016 рр., млн. осіб.

Розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України [8].

Для активізації та пошвидшення розвитку туристичного сектора в Україні необхідний компетентнісний підхід до маркетингової діяльності суб'єктів туристичної діяльності, спрямований на чітке визначення потреб цільового ринку, розробку якісної диференційованої туристичної пропозиції, оцінку рівня задоволеності споживачів та розробку технології формування стійкого ставлення споживачів до певного туристичного підприємства, що характеризується високим ступенем прихильності і полягає в закономірній сталості маркетингових відносин з ними.

Для обґрунтування науково-методичного підходу щодо формування лояльності споживачів ми виходили з проведеного аналізу існуючих підходів. На основі цього аналізу було визначено, що за думкою деяких науковців саме програми лояльності виступають маркетинговим інструментом формування лояльності споживачів. Це вказує на фрагментарність підходу до цієї комплексної маркетингової проблеми.

Слід також відзначити, що сьогодні, на жаль, більшість вітчизняних підприємств для формування лояльних споживачів використовують лише програми лояльності, що є помилковим. На нашу думку, процес формування лояльності є досить складним, довготривалим і потребує значної кількості інструментів. Так, дійсно, програма лояльності – це інструмент маркетингу, який характеризується системним підходом та спрямований на формування лояльності обраної цільової групи споживачів з метою створення та підтримки з ним довгострокових відносин. Проте, запорукою підвищення лояльності споживача є не лише дієва програма лояльності, це також прийнятність цін, належна якість маркетингової пропозиції, можливість отримати професійні консультації, якісне обслуговування, наявність зворотного зв'язку тощо.

Тому ми поділяємо точку зору авторів, які наголошують саме на комплексному підході до структурування цього процесу. Так, цілком слушною вважається точка зору І.О. Штундер, яка пропонує здійснювати певні послідовні дії у напрямку формування та підтримання лояльності споживачів [9, с. 173]: визначення та формування підприємством сегмента ключових споживачів; управління асортиментом; формування обізнаності споживачів; посилення лояльності винагородженням постійних клієнтів; розроблення механізму реагування на скарги та претензії споживачів; виконання гарантій підприємства; постійна співпраця зі споживачами.

Системний підхід до розробки програми лояльності обґрунтований у роботі [10], у якій пропонується така його послідовність: організаційно-управлінський етап, пов'язаний зі створенням єдиного центру управління, створення інформаційної бази клієнтів, вибору цілей та визначення відповідних завдань; етап інформаційно-методологічного забезпечення, що передбачає визначення системи цінностей основних споживачів, ранжування вигід для підприємства, вибір ключових факторів програми, вибір виду програми лояльності, формування системи маркетингових комунікацій; етап фінансово-економічного обґрунтування програми лояльності, який передбачає розроблення фінансової концепції залежно від виду програми, розміру сегмента ринку, обраних заходів і загальної стратегії просування; контрольно-коригувальний етап спрямований на контроль результатів від дії програми лояльності та розроблення коригуючих заходів щодо її удосконалення.

Заслугове на увагу запропонований колективом авторів І.В. Сандракова, Н.М. Зоркіна, І.Л. Сільська процес формування лояльності споживачів на кожному з етапів життєвого циклу взаємовідносин споживача й підприємства [11]. Так, на етапі вибору товару й торговельного підприємства важливими інструментами виступають збір інформації потенційним споживачем із зовнішнього оточення (реклама, ЗМІ та ін.) і формування на цій основі з урахуванням досвіду й особистісних характеристик споживача очікувань від товару й торговельного підприємства, що є підставою потенційної лояльності. На етапі здійснення покупки, за результатами якої споживач суб'єктивно оцінює реалізацію очікувань від товару (асортимент, рівень цін та ін.) і якості обслуговування (передпродажне обслуговування, атмосфера й ін.), у сукупності формуючі сприйняту лояльність. Етап споживання обумовлює формування усвідомленої лояльності під впливом таких факторів, як споживання та післяпродажне обслуговування. Етап повторної покупки характеризується ставленням споживача до торговельного підприємства, що виражається в параметрі підсумкової лояльності, яка складається з потенційної, сприйнятої й усвідомленої лояльності.

Викликає також науковий інтерес підхід, запропонований Є.М. Кайлюк, відповідно до якого підприємства на ринку туристичних послуг повинні розглядати процес формування споживчої лояльності як послідовність таких етапів [12]:



Рис. 2. Етапи процесу формування лояльності споживачів на ринку туристичних послуг

1. Аналіз поточної ситуації з метою дослідження усіх цільових груп, які впливають на формування лояльності. Результати цього етапу: індекс задоволеності (у т.ч. порівняльний з індексами задоволеності продуктами (послугами) конкурентів); сегментація споживачів (з лояльності, періодичності покупок, іншим характеристикам споживчої поведінки і соціально-демографічним критеріям); порівняльні рейтинги

позитивних (та негативних) характеристик діяльності компанії, її продукту (послуги) і конкурентів; рейтинги різних варіантів стимулювання і заохочення постійних клієнтів; оцінка міри лояльності персоналу фірми.

2. Розробка попереднього варіанту стратегії формування лояльності. За результатами дослідження розробляється попередній варіант стратегії формування лояльності.

3. Доопрацювання програми формування лояльності. На цьому етапі йдеться активне обговорення запропонованої стратегії формування лояльності. У програму вносяться необхідні коригування і доповнення. Розробляються принципи управління програми лояльності, інтеграція програми до структури фірми, відповідне програмне забезпечення.

4. Впровадження програми формування лояльності. На цьому етапі здійснюються: проведення заходів з формування лояльності; запуск клієнтської бази даних; навчання співробітників роботи з базою; розробка інструкцій для співробітників фірми.

Розуміючи в основному логіку запропонованих підходів, вважаємо, що маркетингова технологія формування лояльності споживачів туристичних підприємств повинна базуватися на основі комплексного, поетапного підходу (рис. 2).

На першому етапі процесу формування лояльності споживачів підприємствам, що діють на ринку туристичних послуг, необхідно здійснювати сегментацію ринку за допомогою RFM-аналізу, запропонованого Келлі Лоренц [13]. Основу цього підходу складають параметри, за якими формуються групи споживачів:

- Recency (новизна) – час з моменту останньої покупки, розраховується як різниця в днях, між поточною датою та датою останнього замовлення;
- Frequency (частота або кількість) – кількість покупок, здійснених споживачем протягом певного проміжку часу (тиждень, місяць, квартал, рік та ін.);
- Monetary (кошти) – сума коштів, яка була витрачена споживачем за весь час маркетингової взаємодії з ним.

Пропонований метод відрізняється від існуючих методів тим, що він ґрунтується на попередньому аналізі циклічності замовлень споживача і має фіксовані межі відсікання за трьома RFM-змінними.

RFM- сегментацію доцільно здійснювати у такий спосіб:

- здійснення RF-сегментації на основі запропонованої матричної моделі (рис. 3).

Слід відзначити, що R є найбільш сильним предиктором, тому прогнозування приналежності споживачів до позитивного сегменту проводиться, у першу чергу, на основі аналізу саме цієї змінної. Розподіл споживачів за полями матриці здійснюється за допомогою точкової діаграми.

- деталізація за M-змінною і розробка RM- матриці.
- накладення однієї матриці на іншу, що дає змогу чітко згрупувати споживачів за трьома змінними.
- визначення трьох сегментних зон: лояльні споживачі, сплячі споживачі і звичайні активні споживачі.

До сегментної зони «Звичайні активні споживачі» відносяться такі споживачі, які активно взаємодіють із підприємством, однак останнє замовлення здійснили вже давно.

Споживачі, які рідко здійснюють замовлення і вже давно не відвідували підприємство формують сегментну зону відповідно до RFM-сегментації «Сплячі споживачі».

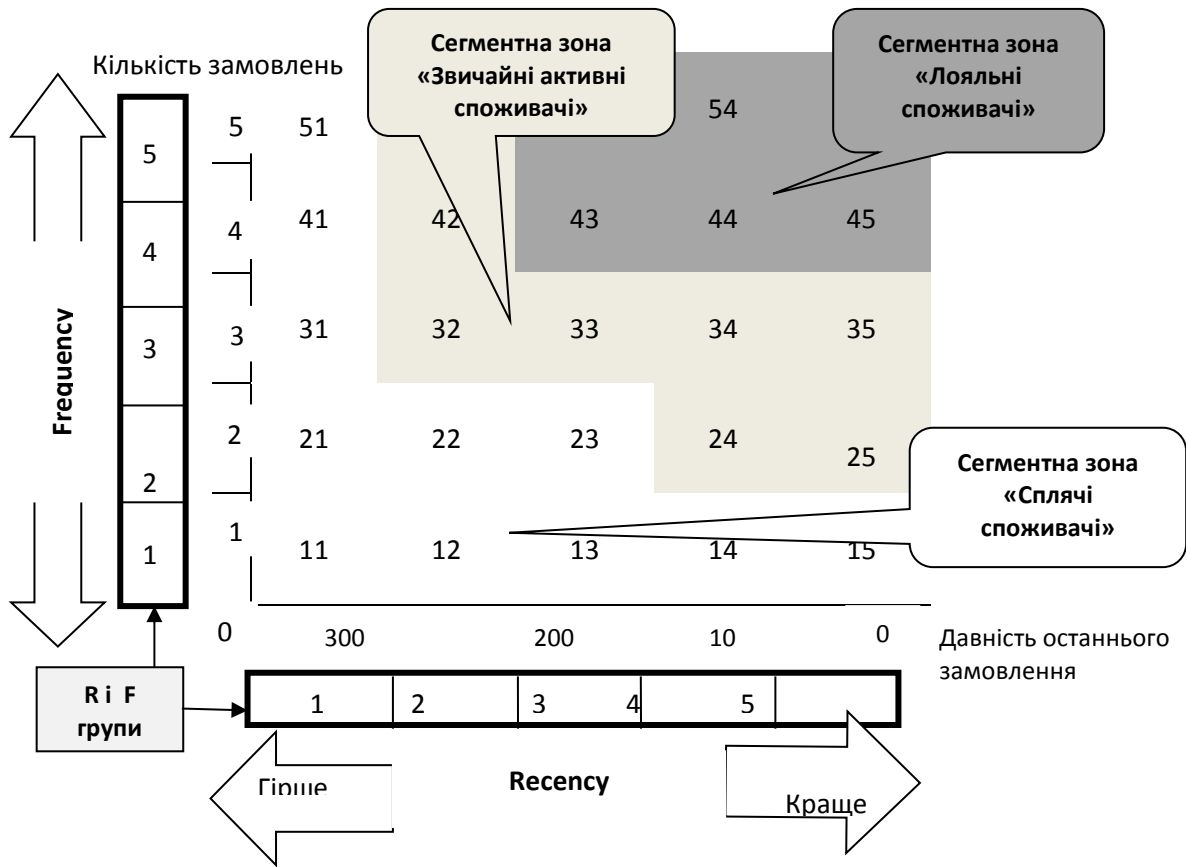


Рис. 3. Матрична модель RF-сегментації

На наступному етапі процесу формування лояльності споживачів необхідно визначити і проаналізувати фактори, що суттєво впливають на підвищення лояльності споживачів. При цьому виявлення та ранжування причин, з якими споживачі вибирають туристичне підприємство та туристичну пропозицію доцільно здійснювати для кожної визначеної сегментної зони.

Опитування споживачів 11 туристичних підприємств м. Маріуполя дозволило нам визначити основні фактори генерування лояльності і згрупувати їх таким чином:

1. Рациональність вибору: якість турпродукту (комфортність умов перебування, анімаційне супроводження туру, наявність програм страхування, комплексна безпека туру); диференціація і гнучкість цін на турпродукт (рівень цін, система знижок на турпродукт, сезонна диференціація цін на турпродукт); якість обслуговування (режим роботи туристичної фірми, кваліфікація та вміння персоналу, форма обслуговування споживачів (спосіб прийому замовлення на тур), середній час надання послуги, середовище обслуговування відвідувачів туристичної фірми), зручність та швидкість транспортного обслуговування туру.

2. Конкурентоспроможність туристичної пропозиції: високий імідж туристичного підприємства; цінність туристичної пропозиції (комплексність туру, екологічна унікальність туру, психологічна атмосфера туру); цінові конкурентні переваги.

3. Персоніфікованість: емпатія персоналу (розуміння емоційного стану споживача за допомогою співпереживання); якісне індивідуалізоване обслуговування (звернення по імені, привітання з днем народження і т.д.).

4. Інтерактивність взаємозв'язку: інформаційно-рекламна підтримка пошуку турів (висока активність ATL-комунікацій: реклама у ЗМІ, PR); комунікативно-стимулююча підтримка споживчого вибору (висока активність BTL-комунікацій: спеціальні пропозиції, презентації, промоакції); якісний зворотний зв'язок (постійне спілкування зі споживачем, оцінка рівня задоволеності турпродуктом, негайний відгук на проблемні питання).

На останньому етапі процесу формування лояльності споживачів туристичному підприємству необхідно розробити диференційовану програму лояльності на основі здійснення наступних маркетингових дій:

1. Визначити цілі програми (кількісні, іміджеві та ін.).

2. Розробка комплексу диференційованих маркетингових заходів щодо формування лояльності споживачів для кожної сегментної зони. При цьому необхідно, перш за все, враховувати ступінь важливості кожного фактору генерування лояльності для споживачів певної зони. Маркетингові заходи (акції, конкурси, бонуси тощо) повинні забезпечити відповідний маркетинговий вплив на споживчу поведінку відповідно до визначених детермінуючих факторів.

3. Розробка пропозицій з рекламної підтримки програми формування лояльності з метою забезпечення обізнаності про програму максимальної кількості споживачів (оновлення інформації на Веб-сайті підприємства).

4. Розробити механізм функціонування програми (формування бюджету програми, розробка графіку взаємодії із споживачами у форматі клієнтської бази, організація системи обліку, організація зворотного зв'язку зі споживачами з метою оцінки їх реакції на програмні заходи, розробка пропозицій щодо удосконалення програму лояльності за необхідності тощо).

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що досягти найвищу конкурентоспроможність можуть тільки ті туристичні підприємства, які використовують всеохоплюючий підхід до формування лояльності споживачів.

Процес формування лояльності споживачів на ринку туристичних послуг доцільно здійснювати за наступними етапами: RFM-сегментація цільового ринку, аналіз факторів генерування лояльності, розробка диференційованої програми лояльності.

Сегментацію цільового ринку туристичним підприємствам доцільно здійснювати на основі запропонованого підходу, що базується на RFM змінних, наведених постулатах споживчої поведінки і дозволяє сформувати три сегментні зони (сплячі споживачі, звичайні активні споживачі, лояльні споживачі).

Важливим завданням туристичного підприємства у процесі формування лояльності споживачів, виходячи з міркувань економічної доцільності, повинний стати аналіз основних факторів, що впливають на поведінку споживачів та їх активність.

Детермінантою довгострокового росту і прибутковості туристичного підприємства є розробка та впровадження програми лояльності, яка складається з диференційованих маркетингових заходів, релевантних для кожної сегментної зони.

Маркетингові заходи щодо формування лояльності споживачів повинні стати складовою частиною загальної маркетингової стратегії посилення клієнтоорієнтованості туристичних підприємств, розробка моделі якої є завданням подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Aaker D. Aaker on Branding: 20 Principles That Drive Success / D. Aaker. – N.–Y. : Morgan James Publishing, 2014. – 208 p.
2. Бойко М. Г. Ціннісно-орієнтоване управління в туризмі : моногр. /М. Г. Бойко. – К. : КНТЕУ, 2010. – 523 с.; Boiko M. H. Tsinnisno-oriiientovane upravlinnia v turyzmi : monohr. /M. H. Boiko. – K. : KNTEU, 2010. – 523 s.
3. Балашов К.А. Построение систем лояльности клиентов /К.А.Балашов //Маркетинг. – 2007. - № 2 (93) – с. 78-91.; Balashov K.A. Postroenie sistem loialnosti klientov /K.A.Balashov //Marketing. – 2007. - № 2 (93) – s. 78-91.
4. Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю.В.Васин., Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 152 с.; Vasin Yu.V. Effektivnye programmy loialnosti. Kak privlech i uderzhat klientov / Yu.V.Vasin., L.G. Lavrentev, A.V. Samsonov. – M. : Alpina Biznes Buks, 2007. – 152 s.
5. Kotler P. Principles of Marketing / P. Kotler, G. Armstrong. – 15th ed. – N.–Y. : Pearson Education, 2014. – 692 p.
6. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности/ Ф.Ф. Райхельд.; пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2005.-384 с.; Raykheld F.F. Effekt loialnosti: dvizhushchie sily ekonomicheskogo rosta, pribyli i neprekhodyashchey tsennosti/ F.F. Raykheld.; per. s angl. – М.: «Vilyams», 2005.-384 s.
7. Цуневская О.Я. Повышение лояльности клиентов на основе использования специальных программ и ко-бренд-проектов / О.Я. Цуневская // Маркетинг. – 2007. – № 6 (97) – с. 44-58.; Tsunevskaya O.Ya. Povyshenie loialnosti klientov na osnove ispolzovaniya spetsialnykh programm i ko-brend-proektov / O.Ya. Tsunevskaya // Marketing. – 2007. – № 6 (97) – s. 44-58.
8. Туристична діяльність в Україні за 2016 році: [статистичний бюллетень]. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 37 с.; Turystychna diialnist v Ukraini za 2016 rotsi: [statystychnyi biulleten]. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2017. – 37 s.
9. Штундер І.О. Особливості формування лояльності на ринку громадського харчування в Україні/ І.О. Штундер, В.М. Назаренко// Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».– 2017. – №3(2). – С.172-175.; Shtunder I.O. Osoblyvosti formuvannia loialnosti na rynku hromadskoho kharchuvannia v Ukraini/ I.O. Shtunder, V.M. Nazarenko// Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka».– 2017. – №3(2). – S.172-175.
10. Іваннікова М.М. Маркетингове управління лояльністю споживачів [Електронний ресурс] / М.М. Іваннікова. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №3. – Режим доступу:http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_3_62_72_0.pdf; Ivannikova M.M. Marketynhove upravlinnia loialnistiu spozhyvachiv [Elektronnyi resurs] / M.M. Ivannikova. // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2014. – №3. – Rezhym dostupu:http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_3_62_72_0.pdf
11. Сандракова И. В. Изучение лояльности покупателей к розничному торговому предприятию / И. В. Сандракова, Н. М. Зоркина, И.Л. Сельская // Практический маркетинг. – 2007. –№ 3. –С. 33-37.; Sandrakova I. V. Izuchenie loialnosti pokupateley k roznichnomu trgovomu predpriyatiyu / I. V. Sandrakova, N. M. Zorkina, I.L. Selskaya // Prakticheskiy marketing. – 2007. –№ 3. –S. 33-37
12. Кайлюк Є.М. Формування споживчої лояльності на ринку туристичних послуг закарпатської області/ Є.М. Кайлюк, О.С. Салтанова// Комунальне

господарство міст. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 129. – С. 35-68.; Kailiuk Ye.M. Formuvannya spozhyvchoi loialnosti na rynku turystychnykh posluh zakarpatskoi oblasti/ Ye.M. Kailiuk, O.S. Saltanova// Komunalne hospodarstvo mist. Ser.: Ekonomichni nauky. – 2016. – Vyp. 129. – S. 35-68.

13. Lorenz K. RFM Segmentation and Analysis. – Part 1, 2, 3. – Bronto [Electronic resource]. – Available at: . Lorenz, K. RFM Segmentation and Analysis, Part 1, 2, 3, Bronto, available at: www.rfm-segmentation-and-analysis-p

14. Ткаченко Т. Формування споживчої цінності туристичного продукту / Т. Ткаченко, М. Бойко // Товари і ринки. – 2012. – № 2. –С. 5-16.; Tkachenko T. Formuvannya spozhyvchoi tsinnosti turystychnoho produktu / T. Tkachenko, M. Boiko // Tovary i rynky. – 2012. – № 2. –S. 5-16.

15. Князык Ю.М. Формування лояльності споживачів як один з напрямків збільшення прибутковості підприємства / Ю.М. Князык, Т.В. Лебідь // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 570. – С. 86-90.; Kniazuk Yu.M. Formuvannya loialnosti spozhyvachiv yak odyz z napriamkiv zbilshennia prybutkovosti pidpryiemstva / Yu.M. Kniazuk, T.V. Lebid // Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politekhnika» «Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku». – 2009. – № 570. – S. 86-90.

16. Цимбал О. І. Система показників кількісно-якісної оцінки поведінкових реакцій споживачів на ринку підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс]/ О. І. Цимбал, Л. О. Василькевич. // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_21; Tsymbal O. I. Systema pokaznykiv kilkisno-yakisnoi otsinky povedinkovykh reaktsii spozhyvachiv na rynku pidpryiemstv turystychnoi sfery [Elektronnyi resurs]/ O. I. Tsymbal, L. O. Vasylykevych. // Efektyvna ekonomika. – 2012. – № 2. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_21

Стаття надійшла до редакції 06.11.2017

A. Balabanyts, V. Matsuka

MARKETING TECHNOLOGY OF CUSTOMERS LOYALTY FORMATION IN THE MARKET OF TOURIST SERVICES

Article is devoted to a deepening of approaches on development of marketing technology customers loyalty formation in the market of tourist services.

It is proved that, the marketing technology of customers loyalty formation appears the important tool of the concept of marketing interaction, which the modern tourist enterprises seek to use with the aim of competitiveness and sustainable marketing development.

Process of customers loyalty formation in the sphere of tourist services and its tools is investigated. The loyalty program based on the systems concept and directed to loyalty formation of the selected target group of customers for the purpose of creation and support with them the long-term relations is described.

A comprehensive approach to the segmentation of the target market to tourism enterprises based on RFM variables, the showed postulates of consumer behavior and allowing to form three segmented zones (sleeping consumers, usual active consumers, loyal consumers) is offered.

Factors that significantly influence the increase in consumer loyalty are identified and analyzed. At the same time, the identification and ranking of the reasons why consumers choose a tourist company and a tourist offer are made for each particular segment area.

A differentiated loyalty program was developed on the basis of the following marketing activities: setting the program objectives (quantitative, image, etc.);

implementation of a complex of differentiated marketing activities for each segment zone (promotions, contests, bonuses, etc.); development of proposals for advertising support of the loyalty program to ensure awareness of the maximum number of consumers (updating information on the company's website, etc.); the development of a mechanism for the functioning of the program (the formation of the program budget, the development of a schedule of interaction with consumers in the format of the client base, the organization of the accounting system, the organization of feedback with consumers in order to assess their response to program activities, develop proposals for improving the loyalty program, if necessary, etc.).

Key words: *tourist services, consumer loyalty, segment zones, target market, RFM-analysis, marketing technology, loyalty program.*

УДК 334.722.8:005.6

К.С. Дороніна, І.Г. Муренець

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

У статті авторами розглянуто сучасні методи підвищення якості управління акціонерними товариствами: проактивний метод, захисний метод, пристосувальний метод та обструкціоністський. Окрім цього, узагальнено інструментарій підвищення якості управління у рамках кожного з обраних методів. Наголошено на тому, що нові методи підвищення якості управління підприємствами дозволять розширити існуючу базу інструментарію управління, у тому числі й корпоративного, що буде суттєвим кроком до підвищення рівня якості управління, ефективності бізнес-діяльності, інвестиційної привабливості, загального рівня корпоративної безпеки та подальшої розбудови корпоративного сектору України. Проаналізовано та виявлено, що проактивний метод підвищення якості управління є найбільш значущим та комплексним. Сформовано інструментарій підвищення якості управління підприємством на основі врахування таких факторів впливу зовнішнього середовища за методом проактивного управління як поглиблення стратегічної невизначеності, зростання очікувань суспільства, ускладнення виробничо-технічних процесів, прискорення циклу прийняття управлінських рішень, що призводить до комплексності використання даного інструментарію та охопленні ним всіх сфер бізнес-діяльності корпорації: від розвитку людських ресурсів до ведення політичного діалогу з органами державної влади. У статті підтверджено всеосяжність даного методу та його вплив на усі функціональні сфери бізнесу.

Ключові слова: *методи управління, інструментарій управління, якість управління, корпоративне управління, проактивний метод, захисний метод, пристосувальний метод, обструкціоністський метод.*

Постановка проблеми. В умовах обмеженого платоспроможного попиту, зростаючої конкуренції, обмеженості ресурсів, недостатнього рівню розвитку корпоративного сектору України, керівникам підприємств для забезпечення ефективного функціонування та ефективного розвитку бізнесу необхідно використовувати сучасні інструменти управління. Відтак, концепції, моделі та методи як інструменти управління потребують постійного оновлення та удосконалення. Таким чином пошук нових методів підвищення якості управління корпораціями дозволить розширити існуючу базу інструментарію управління, у тому числі й

корпоративного, що буде суттєвим кроком до підвищення рівня якості управління, ефективності функціонування корпорацій, інвестиційної привабливості, загального рівня корпоративної безпеки тощо. Варто також відзначити, що за методом Парето 20% прихованих і явних загроз перетворюється в 80% критичних ситуацій, що несуть негативні наслідки для підприємства. Іншими словами, 20% проблем призводить до 80% збитків [5]. Тому потреба у пошуку нових, більш сучасних методів підвищення якості управління обумовила актуальність поточного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань підвищення якості управління корпораціями на основі сучасних методів присвячені праці таких вчених як М.Адамів [1,2], Д. Ньюстром [7], В. Подсолонко [8], П. Пенді [9], Г.Чорноус [13] та ін. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, які становлять теоретичну базу підвищення якості управління, залишаються невирішеними питання щодо розробки практичного інструментарію, який може використовуватися в сучасних умовах розвитку корпоративного сектору.

Формування мети статті. Метою дослідження є аналіз сучасних методів управління підприємством для формування інструментарію підвищення якості управління корпораціями.

Виклад основного матеріалу. В українському бізнесі спостерігається низька методологічна зацікавленість при вирішенні проблемних питань управління підприємствами, якості управління, корпоративного управління тощо. Відтак, методи, підходи та інструменти управління більшістю керівників вважаються формальними, що, в свою чергу, негативно відображається на рівні управління, його якості. Таким чином, автори звернулися до зарубіжних джерел та виявили сучасні методи управління якістю підприємствами з подальшою деталізацією інструментів підвищення якості підприємств [10]. До сучасних методів відносяться реактивний метод, проактивний метод, захисний метод, пристосувальний метод, обструкціоністський метод [13]. Наразі авторами вирішено не враховувати реактивний метод управління, який передбачає реагування лише на фактичні загрози, які вже існують, не може більш вважатися ефективним та доцільним.

Відтак, для розгляду сучасного явища проактивності в управлінні скористаємося визначенням, запропонованим Ньюстромом і Девісом в їх праці «Організаційна поведінка»: проактивність – це передбачення подій, ініціювання змін, прагнення «тримати в своїх руках» долю організації [7]. Таким чином, реактивна компанія – компанія, що реагує на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, але не прогнозує їх та не впливає на них, у той час, як проактивна компанія – компанія здатна вивчати себе і навколишнє середовище та змінюватися, щоб забезпечити розвиток по відношенню до динаміки потреб клієнтів і викликам конкурентів на основі балансу інтересів всіх учасників ринку. Варто відзначити, що в останні роки в роботах видатних теоретиків управління, перш за все П. Друкера та С. Кові, зроблений акцент на необхідності переходу від гнучкого адаптивного пристосування організацій до умов зовнішнього середовища до ініціативного впливу на середовище, тобто, до моделі проактивної поведінки. Отже, проактивний метод підвищення якості управління корпорацією ґрунтується на розумінні надзвичайної складності корпорації як відкритої соціально-економічної системи та її взаємозалежності з зовнішнім середовищем, а також важливості людських та інтелектуальних ресурсів в функціонуванні та життєзабезпеченні її внутрішніх підсистем [13]. Про доцільність проактивних методів управління говорять наразі чимало практиків, пов'язаних з управлінням бізнесом [11]. Проведений аналіз джерел дозволив визначити, що наразі до проактивного інструментарію підвищення якості управління відносять активне управління ситуаціями (систематичні зусилля для отримання результатів, які є

більшими за обраний у якості мети показник), антисипативне управління (розроблення сукупності управлінських заходів щодо розв'язання потенційної проблеми ще до її фактичного настання) [1], упереджувальне управління (управління, що дозволяє передбачати імовірні кризові прояви і вчасно їх локалізувати або уникати й забезпечувати ефективну стійку роботу фірми), випереджаюче управління (передбачення управлінських дій до виникнення флуктуації чи проблеми) [8], превентивне управління (недопущення або запобігання виникненню несприятливого (кризового, аварійного) стану керованого об'єкта). Відтак, можна зазначити, що усі вищезазначені інструменти мають однаковий зміст, який полягає у недопущенні перетворення потенційних ризиків на фактичні загрози. Базуючись на думках науковців, можна також відмітити, що наразі немає єдиного комплексу проактивних інструментів підвищення якості управління, тому, на думку авторів, теоретичне узагальнення, яке наведено у таблиці 1, може стати базою для подальших практичних розробок по даній темі.

На думку Г.О.Чорноус, до підвищення якості управління у рамках проактивного методу відбувається за рахунок використання процедур та методів економіко – математичного моделювання, новітніх інформаційних технологій та, окрім цього, за рахунок розуміння ідеї управління, яке передбачає ініціативність підприємства у впливі на зовнішнє середовище [13].

Таблиця 1

Деталізація інструментарію проактивного підвищення якості управління корпораціями, сформовано на базі [1,2,3,4] та удосконалено авторами

Інструментарій проактивного підвищення якості управління	Деталізація інструментарію
Активне управління ситуаціями	Активний ризик менеджмент (використання «стратегії прориву» замість «стратегії виживання») Радикальна зміна ключових параметрів бізнес-діяльності з метою покращення якості управління, підвищення рівня корпоративного управління. Використання процедур андеррайтингу, хеджування, самострахування
Антисипативне управління	Використання експертних методів, ймовірнісно-статистичних моделей та економіко-математичного прогнозування для розпізнавання слабких та нечітких сигналів про можливу появу можливостей та загроз
Упереджувальне управління	Активний моніторинг стану підприємства та стану бізнес-середовища, що його оточує своєчасна імплементація адекватних управлінських рішень. Впровадження санаційних, реорганізаційних, реструктуризаційних заходів використання конфліктології
Випереджаюче управління	Проведення контролю реалізації планів розвитку, визначення в цих планах проміжних результатів для виявлення відхилення від бажаного ходу бізнес-діяльності. Збір інформації про реальний стан бізнесу для виявлення можливих збоїв
Превентивне управління	Поглиблений аналіз фінансового стану корпорації та корпоративного управління, визначення тенденцій кредитного ринку і відсоткових ставок, проведення аналізу ділової активності (власної та конкурентів)

Варто зазначити, що проактивні інструменти підвищення якості управління впливають на усі функціональні сфери підприємства, здатні передбачати кризові явища, прискорювати їх або попереджувати, готуватися до них. Проактивний

інструментарій підвищення якості управління містить у собі цілий ряд кількісних та якісних способів, методів, технологій прогнозування та моделювання (економіко – статистичні інструменти, економетричні засоби, інструменти економічної динаміки, системи підтримки прийняття управлінського вибору та рішень, системи забезпечення інформаційної безпеки підприємства), психологічні інструменти (нейролінгвістичне програмування, методи інформаційного впливу у соціальних мережах) та способи інтелектуального аналізу даних (Datamining, Visualmining, Textmining, Processmining, RealTimemining, Webminning). Більш детально інструментарій підвищення якості управління розглянуто авторами у табл. 2

Таблиця 2

Детальний інструментарій підвищення якості управління з урахуванням факторів зовнішнього впливу, удосконалено авторами на базі [10].

Фактори зовнішнього середовища	Детальний інструментарій підвищення якості управління підприємством
Поглиблення стратегічної невизначеності	Внесення у стратегію політики передбачення та управління потенційними ризиками, загрозами та взаємозв'язок існуючої бізнес-стратегії зі стратегічними цілями підприємства, місією та принципами.
Зростання очікувань спільноти (зацікавлених осіб)	Проведення моніторингу цільових аудиторій та виявлення потенційних очікувань за допомогою опитувань Впровадження консалтингу як ефективного інструменту проактивного управління Залучення осіб груп зацікавлених осіб шляхом проведення консультацій, розсилки інформаційних листів, створення веб-сайту, корпоративних видань Створення умов для співробітництва підприємства з зацікавленими особами Використання «теорії ігор» та моделей поведінкового економічного аналізу
Прискорення циклу прийняття управлінських рішень	Використовування систематичного стратегічного передбачення (емпіричного аналізу, економетрики, прогнозу аналітики) для аналізу бізнес-тенденцій та майбутніх сценаріїв прийняття управлінських рішень
Поглиблення технічної складності виробничих процесів	Формування власної Known Error Database на підприємстві Ведення науково-технічного діалогу з лідерами галузі, з зарубіжними лідерами галузі Ініціація навчання та проведення тренінгів для працівників, дилерів та споживачів
Проліферація інституційної взаємозалежності	Ведення діалогу з інституціональними венчурними інвестиційними структурами Пов'язування власної інституційної бази з законами та нормативно-правовими актами
Зростання бюджетного тиску	Використання методу бюджетування Досягнення домовленості та діалогу з органами державної влади
Обмеження ресурсів	Впровадження ресурсної дисципліни та інноваційних підходів до їх використання (у тому числі сучасного програмного забезпечення ERP та MRP системи для управління розвитком, використанням та формуванням ресурсів) Використання сучасних технологій аутсорсингу та краудсорсингу Впровадження технології реінжинірингу бізнес-процесів
Поширення конфліктів серед зацікавлених осіб	Постійний моніторинг виникнення можливих конфліктів інтересів між усіма групами зацікавлених осіб з метою їх нейтралізації (конфлікт-менеджмент)
Зростання соціальної нерівності та напруги у суспільстві	Постійний розвиток людського капіталу та підвищення добробуту працівників та їх сімей Здійснення соціально-орієнтованих інвестицій Проведення політики реалізації корпоративної соціальної відповідальності (соціальний менеджмент)

Як можна побачити з таблиці, інструментарій проактивного методу підвищення якості управління повинен охоплювати усі сфери бізнес-діяльності підприємства: від розвитку працівників до ведення політичного діалогу з органами державної влади, проте на практиці досить часто виникають ситуації, коли управлінці впроваджують інструментарій частково, що призводить до відсутності впливу на усі функціональні сфери бізнесу та, як наслідок, бажаного ефекту підвищення якості управління. Так, на нашу думку, ініціативність підприємства та урахування усіх зазначених факторів зовнішньої середовища, що підтверджують необхідність проактивного управління, призведе до суттєвого підвищення якості управління підприємством та рівня корпоративного управління в цілому.

Наступним кроком є аналіз інструментарію підвищення якості управління на засадах захисного методу, до якого, на погляд авторів, можна віднести наступні інструменти:

- створення стратегічних альянсів з партнерами однієї або іншої галузі з метою копіювання досвіду управління, створення спільних проектів та/або проведення спільних глобальних/регіональних програм;
- використання технологій захисту («Білий лицар», «Ядовита пігулка», «Зеленої броні» тощо), які передбачають захист від рейдерських захоплень або дружні злиття з більш великим акціонерним товариством, індивідуальним інвестором, інвестиційним фондом або органом державної влади, що також може позитивно вплинути на рівень корпоративного управління та його якість;
- використання імітаційного моделювання, яке засноване на побудові моделей, що імітують вирішення завдань, прийняття рішень, аналіз ситуацій, і представляє собою інформаційну систему, що включає сукупність логіко-лінгвістичних і математичних моделей і методів, необхідні технічні засоби, програмне, інформаційне та організаційне забезпечення;
- впровадження системи комплаєнсу, тобто обов'язкове дотримання законодавства, та, окрім цього, виконання вимог положень установчих та внутрішніх документів підприємства, а також загально визначених принципів корпоративного управління (дотримання кращих світових практик управління підприємствами) при управлінні підприємством і прийнятті рішень, пов'язаних з його управлінням і здійсненні підприємством підприємницької та операційної діяльності;
- створення умов діяльності органів управління та контролю підприємства, а також консультативних органів підприємства, їх членів та трудової діяльності інших працівників підприємства, що забезпечують виконання органами та співробітниками підприємства своїх прав і обов'язків, а також заходів (дій), необхідних для реалізації стратегічних (пріоритетних) напрямів діяльності підприємства, здійснення їм операційної діяльності;
- досягнення балансу інтересів підприємства, кінцевих бенефіціарів підприємства, членів органів управління та контролю, працівників, його кредиторів та інших зацікавлених осіб при управлінні підприємством, прийнятті рішень, пов'язаних з його управлінням і здійсненні підприємством підприємницької та операційної діяльності.

Інструментарій підвищення якості управління підприємством на основі пристосувального методу виділяє декілька напрямів: ідіоадаптацію, преадаптацію та постадаптацію. Загалом, пристосувальний (адаптивний) метод передбачає використання маркетингового, фінансового, технологічного інструментарію, що призводить до адаптації підприємства та його функціональних сфер до зовнішньої середовища. Пристосувальний метод виникає у випадку, коли знижується ступінь співвідношення між підприємством та зовнішньою середовищем та при різких змінах у

зовнішньому середовищі, які потребують реакції підприємства. Ідіоадаптація має місце тоді, коли виникає необхідність пристосування до конкретної ринкової середовища підприємства (наприклад, до регіонального ринку), при цьому рівень самого підприємства не змінюється. У випадку, коли пристосувальні процеси на підприємстві випереджають зміни, мова йде про преадаптацію (прикладом можуть бути технологічні винаходи, які були розроблені на підприємстві та ще не були випущені на ринок). Постадаптація пов'язана з використанням вже існуючого обладнання або технології з новою метою [12]. Інструментарій підвищення якості управління, сформований на основі пристосувального методу, за думками вчених, містить бізнес – консалтинг, маркетингові дослідження, реінжиніринг бізнес – процесів, стратегічне планування, створення стратегічних альянсів, конкурентна розвідка тощо. Обструкціоністський метод підвищення якості управління передбачає мінімальні зусилля підприємства стосовно підвищенню якості управління [13]. Варто відзначити, що такий метод управління підприємствами є небажаним. Наприклад, Л. Балабанова та В. Холод вважають, що обструкціоністський метод характеризується відсутністю стратегічного мислення у керівників, неусвідомлення понять якості управління та корпоративних цілей розвитку підприємств і засобів їх досягнення, тобто саме усунення обструкцій управління є основою створення умов для ефективного якісного управління [3]. Таким чином, авторською розробкою можна вважати блок-схему, яка відображає алгоритм підвищення рівня якості управління підприємством (рис. 3).



Рис. 1. Алгоритм підвищення рівня якості управління підприємством

Алгоритм підвищення рівня якості управління підприємством передбачає проведення комплексного аналізу сучасного стану управління підприємством на початковому етапі та порівняння результатів аналізу із запланованим рівнем. Якщо рівень управління не відповідає запланованому, то наступним етапом є обрання методу підвищення якості управління з одночасним вибором ступеня ініціативності підприємства, який є різним для кожного з методів. В залежності від обраного методу

обирається інструментарій підвищення якості управління на базі даних проведеного аналізу та після впровадження обраного інструментарію повторно проводиться аналіз стану корпоративного управління.

Висновки із проведеного дослідження. У поточному дослідженні авторами розглянуто сучасні методи підвищення якості управління акціонерними товариствами: проактивний метод, захисний метод, пристосувальний метод та обструкціоністський. Окрім цього, узагальнено інструментарій підвищення якості управління у рамках кожного з обраних методів. Також, авторами визначено алгоритм використання методів підвищення якості управління у вигляді блок-схеми. Виокремлення інструментів для підвищення якості управління та визначення алгоритму використання обраних методів буде суттєвим кроком до підвищення рівня якості управління, ефективності бізнес-діяльності та подальшої розбудови корпоративного сектору України. Таким чином, у статті наголошено, що проактивний метод підвищення якості управління, який направлено на ініціативне запобігання інцидентів, є найбільш доцільним з усіх зазначених методів. Акцентуючи увагу на таких факторах зовнішнього середовища, як поглиблення стратегічної невизначеності, зростання очікувань спільноти, прискорення циклу прийняття управлінських рішень, зростання соціальної напруги та нерівності у суспільстві виникає життєва необхідність у використанні інструментарію проактивного методу в повному обсязі, а саме ініціативне впровадження інструментів гуманізації бізнесу, використання новітніх технологій управління персоналом, акцентування уваги на прогнозах та проектах бізнес-подій, внесення у загальну стратегію підприємства елементів управління потенційними ризиками, залучення осіб груп зацікавлених осіб шляхом проведення консультацій. Адже з огляду на сучасний політичний та економічний стан, що склався в нашій країні буде доцільним використання саме проактивного методу для забезпечення високого рівня якості управління акціонерними товариствами.

Напрями подальших досліджень можуть ґрунтуватися на аналізі управління машинобудівними підприємствами та можливості впровадження інструментарію підвищення якості управління ними.

Список використаної літератури

1. Адамів М. Сутність та роль антисипативного управління на підприємствах / М. Адамів // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3. – С. 112-121 ; Adamiv M. Sutnist ta rol antysypatyvnoho upravlinnia na pidprijemstvakh / M. Adamiv // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2010. – №3. – S. 112-121
2. Антисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів : моногр. / О. Є. Кузьмін, Л. Г. Ліпич, О. Г. Мельник [та ін.]. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 224 с. ; Antysypatyvne upravlinnia mashynobudivnyumu pidprijemstvamy na zasadakh slabkykh syhnaliv : monohr. / O. Ye. Kuzmin, L. H. Lypych, O. H. Melnyk [ta in.]. – Lutsk : Vezha-Druk, 2014. – 224 s.
3. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Київ : Професіонал, 2006. – 448 с. ; Balabanova L. V. Stratehichne marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidprijemstv / L. V. Balabanova, V. V. Kholod. – Kyiv : Profesional, 2006. – 448 s.
4. Groza M. D. Perceived Organizational Motives and Consumer Responses to Proactive and Reactive CSR / M. D. Groza, M. R. Pronschinkse, M. Walker // Journal of Business Ethics. - 2011. – Vol. 102, № 4. - P. 639 – 652

5. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : моногр. / О. Г. Мельник – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2010. – 344 с. ; Melnyk O. H. Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv: polikryterialna kontseptsiiia ta instrumentarii : monohr. / O. H. Melnyk – Lviv : Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnikha», 2010. – 344 s..

6. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с. ; Moiseienko I. P. Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva: navch. posibnyk / I. P. Moiseienko, O. M. Marchenko. – Lviv, 2011. – 380 s.

7. Ньюстром Д. В. Организационное поведение / Д. В. Ньюстром, К. Дэвис. – Санкт-Петербург, 2000. – 343 с. ; Nyustrom D. V. Organizatsionnoe povedenie / D. V. Nyustrom, K. Devis. – Sankt-Peterburg, 2000. – 343 s.

8. Подсолонко В. А. Опережающее управление развитием экономики: моногр. / В. А. Подсолонко. – Симферополь : Крымчупедгиз, 2007. – 680 с. ; Podsolonko V. A. Operezhayushchee upravlenie razvitiem ekonomiki: monogr. / V. A. Podsolonko. – Simferopol : Krymuchpedgiz, 2007. – 680 s.

9. Пэнди П. С. Курс на Шесть Сигм: Как General Electric, Motorola и другие ведущие компании мира совершенствуют свое мастерство / П. С. Пэнди, Р. П. Ньюмен, Р. Р. Кэвенег. – Москва : ЛОРИ, 2002. – 375 с. ; Pendi P. S. Kurs na Shest Sigm: Kak General Electric, Motorola i drugie vedushchie kompanii mira sovershenstvuyut svoe masterstvo / P. S. Pendi, R. P. Nyumen, R. R. Keveneg. – Moskva : LORI, 2002. – 375 s.

10. Svensson G. Proactive versus reactive business ethics performance: a conceptual framework of profile analysis and case illustrations / G. Svensson, G. Wood // Corporate Governance: The international journal of business in society. – 2004. - Vol. 4, Issue 2. - P. 18-33

11. Тимонин А. М. К вопросу адаптации предприятий к изменениям внешней среды / А. М. Тимонин, Е. И. Гулякин // Коммунальное хозяйство городов. Сер. : Экономические науки. - 2006. – Вып. 71. – С. 120-125 ; Timonin A. M. K voprosu adaptatsii predpriyatiy k izmeneniyam vneshney sredy / A. M. Timonin, Ye. I. Gulyakin // Kommunalnoe khozyaystvo gorodov. Ser. : Ekonomicheskie nauki. - 2006. – Vyp. 71. – S. 120-125

12. Удод Н. М. Соціальний капітал міжнародного бізнесу / Н. М. Удод // Молодий вчений. – 2014. - № 12. – С. 144-148 ; Udod N. M. Sotsialnyi kapital mizhnarodnoho biznesu / N. M. Udod // Molodyi vchenyi. – 2014. - № 12. – S. 144-148

13. Черноус Г. О. Методология проактивного управления социально-экономическими системами / Г. О. Черноус // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27(3). - С. 62-70 ; Chornous H. O. Metodolohiia proaktyvnoho upravlinnia sotsialno-ekonomichnymu systemamy / H. O. Chornous // Teoretichni ta prykladni pytannia ekonomiky. – 2012. – Vypusk 27(3). - S. 62-70

Стаття надійшла до редакції 09.10.2017.

K. Doronina, I. Murenets

MODERN TOOLS TO INCREASE QUALITY THE MANAGEMENT OF THE COMPANY

***Abstract.** In the article the authors consider modern methods of improving the quality of joint-stock company governance: a proactive method, a protective method, an adaptive method and an obstructionist method. In addition, the toolkit for improving the quality of management is summarized within each of the selected methods. It is also noted*

that new methods of improving the quality of enterprise management will expand the existing governance toolkit, including corporate governance, which will be a significant step towards improving the quality of governance, efficiency of business activities, investment attractiveness, the overall level of corporate security and further development of Ukraine's corporate sector. Besides it, in this paper was analyzed and revealed that the proactive method of improving the quality of governance is the most significant and complex. A toolkit for improving the quality of management based on environmental factors through the proactive governance method has been developed, which proves the complexity of using this tool and covering all spheres of the corporation's business activities: from the development of human resources to conducting a political dialogue with state authorities. The article confirms the inclusiveness of the chosen method and its influence on all functional areas of business.

Key words: *governance methods, governance tools, governance quality, corporate governance, proactive method, protective method, adaptive method, obstruction method.*

УДК 331.101.262

E.V. Tarasevich

FORMATION OF HUMAN RESOURCES AS A STRATEGIC IMPERATIVE FOR THE DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract. *The article deals with the problems of forming a personnel collectivity as a strategic imperative for the development of the personnel management system of industrial enterprises. It is proved that one of the main factors of the development of the personnel management system of industrial enterprises is the formation of the personnel community. It is determined that the main task of forming the staffing of industrial enterprises is to ensure the sustainable development of the personnel management system. The conclusion is made on the necessity of applying a systematic approach to solving problems of the development of the personnel management system. It is proposed to create modular subsystems in order to ensure reliable functioning of the personnel as a strategic imperative for the development of the personnel management system of industrial enterprises.*

Key words: *human resources, strategic imperative, personnel management, system approach, formation, industrial enterprises.*

Introduction. Modern conditions of imbalance of economic processes have a significant influence on the activity of enterprises of all branches of industry. Crisis phenomena occurring in almost all industries of Ukraine are reflected in the effectiveness of making managerial decisions on solving problems of the functioning of the personnel management system.

Formation of staffing is one of the most important administrative decisions, because from the timely and complete solution of socio-economic and organizational tasks, the level of financial performance of the enterprise.

One of the main factors in the development of the personnel management system of enterprises in the manufacturing industry is the formation of a human resources system whose main objective is to ensure the sustainable development of the personnel management system.

Analysis of recent research and publications. Solving the problems of the development of the personnel management system, the following scientists were concerned: O. Aminova, M. Armstrong, V. Bovikin, N. Gavkoldova, I. Durakova, D. Cooper, S.

Kalinina, L. Lukichevova, R. O. Rudyuk, S. A. Sosnovy, A. Trapantsova, V. Travin. [1-12] and other. However, despite a large number of publications, insufficient attention is paid to the formation of the human resources as a strategic imperative for the development of the personnel management system of industrial enterprises.

Formulation of the problem. Implementation of the mechanism of formation of the personnel community in all its aspects can provide the necessary development of the personnel management system of the enterprise, which will increase the competitiveness of Ukrainian enterprises in the external markets and integrate domestic industry into a single European space, which determines the relevance of the subject.

The formation of the staffing of industrial enterprises requires a systematic approach to designing a personnel management system for enterprises at all hierarchical levels in order to successfully complete the complex tasks. All functional and target subsystems are designed: administrative management; development; quality management and resource provision of the human resources community, as well as the interconnection of all components among themselves, both within the integrated system and with the external environment purpose of this scientific work is to substantiate the need for a systematic approach to the formation of the personnel community as a strategic imperative for the development of the personnel management system of Ukrainian industrial enterprises.

Presentation of the material. The system approach to solving this problem implies that the responsibilities of the system elements can not be strictly distributed between departments of the organization, but should be considered as interconnections that partially overlap. This approach to construction provides a system for the formation of the personnel community to provide a more effective basis for motivating and integrating the activities of the organization's participants, for a clear separation of powers and responsibilities in the implementation of various strictly regulated and interrelated work, for the proper functioning of all services and units of industrial enterprises, ensuring: the continuity and reliability of the operation of the personnel management system.

The system of personnel collections is a set of elements and relations between the personnel, which are naturally linked to a single whole, which has inherent properties. not characteristic of elements and relationships. which form this system. The most important features of the system are its structure and function.

Under the structure of the staffing system should be understood its structure, which is described by the following features: the presence of elements or components of the object; interconnected nature of these elements; the integrity of the system of interconnected elements, which is manifested in the characteristic properties, not necessarily inherent in its constituent elements; stability - maintaining integrity under different influences.

The function of the staffing system is its purpose, mission, for which the system exists: (functions). Function plays the role of system-forming factor. It is in accordance with the function of the system in it and include separate elements.

Any system assumes the unity of function and structure. In the process of functioning of the system there are changes in the system itself and in the external environment, which causes changes in functions and structure. As a result, their consistency may be violated, and the efficiency of the system is reduced.

The mechanism of personnel formation in the personnel management system of industrial enterprises (Fig. 1) involves the creation and efficient operation of various interconnected subsystems. The mechanism of formation of the personnel community involves the allocation of such subsystems:

The mechanism of formation of the personnel community : administrative management of personnel; personnel management; personnel development and quality management of the personnel community; resource provision of the personnel community.

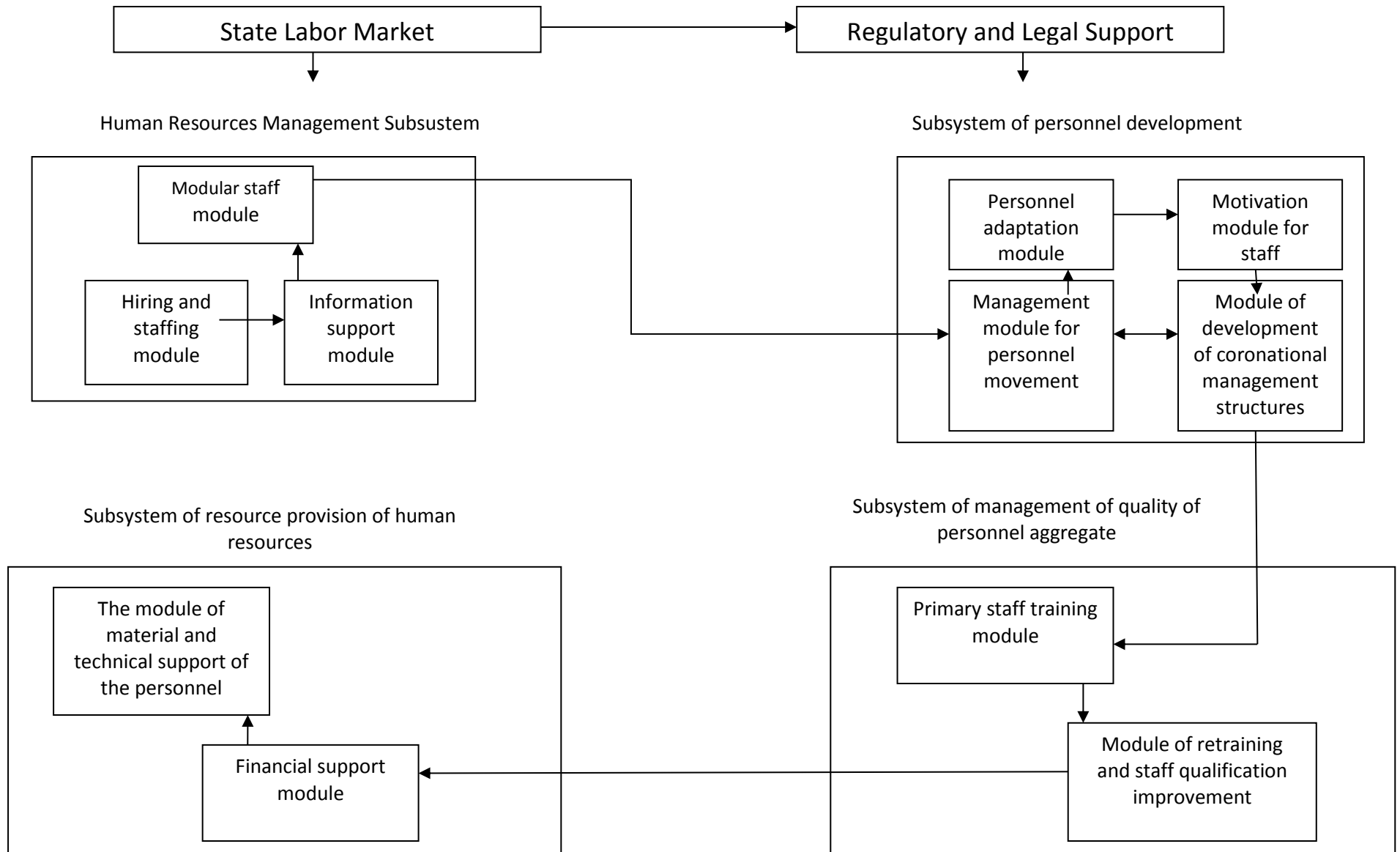


Fig.1. Mechanism of staffing formation at industrial enterprises

The main task of the subsystem of administrative management of personnel is to provide enterprises with personnel of a certain number, age structure, with professional, qualification and other characteristics. This subsystem is responsible for the presence of a certain number of able-bodied workers who have a set of physical and mental abilities, an obligation to provide their workplaces, equipped with decorated objects and tools (workplace), developed and coordinated job descriptions and regulatory documents. All these parameters are provided by functioning of separate modules within the framework of the administrative control subsystem:

- hiring and staffing;
- information support;
- personnel monitoring.

Consider the functioning of these modules on the example of aviation enterprises. The implementation of the tasks provided for by the module of hiring and personnel recruitment involves providing the airline with personnel taking into account the specific features inherent in the aviation industry. Unlike industrial enterprises, the special categories of airline employees are subject to special and strict qualification requirements. experience, experience and work skills. For example, aviation personnel directly serving the aircraft should have a high level of work, he will have a special allowance for maintenance of certain types of aircraft. To obtain such permission, the aircraft personnel must have a special education, work experience of not less than three years under the control of the person having such permission, and make a statement to the special commission on theoretical and practical knowledge of the aircraft type of a particular type. In addition, the technical maintenance of aircraft is carried out by the operational control of the implementation of regulatory work on fixing each operation under the painting of the worker responsible for this operation, in the operating report. Aircraft engineers are individually responsible for aircraft maintenance operations. Such personnel requirements are due to the peculiarity of recruitment and recruitment tasks.

It is not possible to prepare personnel with such properties in the short term or hire an advertisement through recruitment agencies. Recently, airlines have experienced a shortage of skilled aircraft technicians and engineering workers, especially when the number of educational institutions trained by such highly skilled personnel has dropped significantly. In addition, there is a shortage of skilled aircraft technicians and engineering workers in the airlines, as well as an increase in the number of highly skilled specialists. reaching retirement age and retiring. At the same time, airline companies do not have timely training and staff rotation.

Similar personnel problems also apply to the requirements of the flight and lifting structure of airlines. There is a shortage of highly skilled flying and lifting personnel with the established standard of flying hours, especially when the Tu-154, IL-2 aircraft produced from the operation of the Tu-154 aircraft, which constitute a significant part of the airline's fleet, are replaced by aircraft manufactured by «Boeingami». This forces the airline to increase the cost of training flying personnel and solve the problems associated with ensuring the optimal structure of flight personnel, able to carry out the established volumes of transportation, even in the conditions of "simple" flight personnel due to reduced traffic volumes and reduce the solvent demand of the population and enterprises.

The task of the module of hiring and accounting is the introduction of managerial methods to support the optimal staff structure involves strengthening motivational incentives. a reflection of domestic and foreign experience in recruitment and selection of personnel, the choice of tools for checking his professional and personal qualities. It is also necessary within the module of training and accounting to study labor market, a team in which will work a new specialist, taking into account the features of group interaction, analysis of the content and conditions of his work in the workplace. This is facilitated by the development of professiograms and psychograms, qualification cards and competence maps, job descriptions, a draft labor contract, analysis of the success of the work of beginners, requirements adjustments, methodology, instrumentation.

The proper fulfillment of the functional obligations of the airline personnel is impossible without reliable information support of its activities: the introduction of information technology,

job descriptions, regulations, guidance and other informative documentation. This involves the creation and operation of an information support module on the airline. The module collects such information; concerning career plans of employees; personal characteristics of the staff, information about the attitude of staff to the corporate culture of the enterprise "about informal leaders in the team; about the level of staff satisfaction with work and the system of motivation; the reasons for staff dissatisfaction, the system of employee values: the level of professional competence of employees; about the possible rotation of the staff; information on communication links between employees, information on possible sources of recruiting new employees, non-available staff reserves, etc. The proper functioning of the information support module depends not only on the completeness of the information collected or on the use of its sources and qualitative composition, but also on the quality of application of information technologies for the formation of the personnel community. The quality of the use of information technology is reduced to: automation of the process of administrative management of personnel, quality use of modern means of collecting, processing and transfer of information; ensuring the reliability of information technology; mastering of skills of work with information technologies; skilled use of Internet workers and the provision of modern software.

The control over the implementation of tasks related to the recruitment and accounting of personnel, its information support is carried out with the help of the module of monitoring of personnel.

The interrelated functioning of these modules ensures the reliable operation of the subsystem of administrative management by the personnel formation system of the airline.

Equally, an important part of the system of forming the staffing of the airline is the subsystem of personnel development, consisting of these modules:

- adaptation of staff;
- motivation of the personnel;
- development of organizational management structures;
- management of personnel movement.

The main tasks of the subsystem of personnel management are the timely adaptation of the personnel management system to changes in the internal and external environment: volumes of transportation, plateau-able demand; the requirements of the international civil aviation authorities and the ISO certification bodies; seasonality of transportation; etc.

The subsystem of human resources management involves the interconnection of the functioning of such elements.

The module of adaptation of personnel, which focuses on methodical support of newly arrived specialists, helps in mastering their functional responsibilities, familiarization with corporate traditions and the specifics of relationships in the team and personnel of other branches of the airline. This module is responsible for adapting a new employee to the external and internal conditions of the organization's operation and development. Particular attention should be paid to the analysis of motivational installations, the ability to form them and target the implementation of rapidly changing tasks in the airline.

The module of personnel motivation, which involves the development of a mechanism for encouraging staff to high-productivity work, corporate commitment, motivates the company's entire set. Such a mechanism uses: professional incentives, labor incentives, prestige and social status, incentives for professional growth, financial and economic incentives, safe working conditions for staff, and the development of fundamentally new approaches to value priorities.

The module of development of organizational structures of management, provides timely adaptation of existing management structures to change the strategy of the airline, the external and internal environment in which the airline operates. The purpose of this module is to: analyze the feasibility of the organizational structure of personnel management; assessment of the appropriateness of the hierarchical structure of management, assessment of expediency of the functional structure of management and assessment of the need for changes in the organizational structure of management.

The module for personnel transfer management solves the problem of optimal placement of personnel by divisions, in connection with changes in the volume of transportation, financial and production tasks of the airline and the development of organizational structures necessary for ensuring the air safety of the airline.

Another component of the system of staffing of enterprises is the subsystem of quality management of the personnel community. It consists of the following modules.

Primary staff training module. The process of preparation (training) has two aspects of theoretical and practical training. Theoretical training involves mastering a certain amount of knowledge, experience, ideas and skills necessary for the development of specific production functions. Practical training is the process of developing practical skills, knowledge and approaches to performing specific tasks and tasks. Correct and effective practical training is impossible, the theoretical knowledge they are, the basis of practical training. Skill is an organized and coordinated element of physical, psychomotor, creative, linguistic and intellectual activity. Focusing on acquiring a certain skill in its pure form. Skills, knowledge or experience. Acquired in one situation can be applied in another. This is called a positive transfer and is possible only with the application of new knowledge to previous experience. Therefore, it is important to prepare the definition of elements that can cause a negative projection.

Successful formation of knowledge and skills can be hindered by the influence of such negative factors as fatigue, discomfort, illness, insufficient motivation, inappropriate functional state, imperfect instruction, wrong teaching methods. In other words, the training of aviation specialists involves taking into account the peculiarities of the human factor, and the effectiveness of acquiring knowledge and skills requires the fulfillment of the requirements of ergonomics and human factor) in the educational process. So, the task of the module of initial training of personnel for acquiring knowledge and skills in the aviation industry, which employees had not before.

The module of retraining and advanced training of personnel, has the task as fully as possible to take into account the specifics of the activities of specialists, namely, aviation specialists. Specialists dealing with the design, certification, maintenance and operation of aircraft and relevant terrestrial equipment have to constantly take care not only to retrain and improve their skills in accordance with the level of new requirements and responsibility for the task, maintain a high level of professionalism and that refers to the assessment of the human factor: all aviation personnel, management personnel, staff experts consultants on human factor issues.

All personnel who have professional technical knowledge (engines, airborne systems), as reflected in the bulletins and other guidance documents, perceive technical information as capable of responding appropriately to it. The same information concerning the human factor has much less chance of an adequate response due to lack of necessary knowledge and basic training of workers in this field. Therefore, all aviation personnel should have general basic knowledge of the human factor in order to assess the scale and importance of taking into account its role, to broaden the scope of human activity, its capabilities and its associated limitation precisely in the activities related to the aviation industry.

Retraining should cover a large number of employees at a minimal cost, be flexible enough to meet the overall needs of the airline.

Managerial staff who is responsible for making managerial decisions and deals with the activities of people (the management of the airline) must continuously work with the advancement of their skills in the adoption of such decisions. This concerns issues, training, preparation and verification of performance, the development of procedures or controls for the implementation of operational standards, ensuring effective approaches to flight operations. All these activities should be based on basic human-factor education. A short two-week course on human factor technology for management and management can highlight any human problem with an adequate angle and help eliminate it with high probability. The trained manager knows that he can decide for himself, which specialists to ask for help with which help material to use.

Permanent specialists also need general knowledge of the human factor, but they are not sufficient for effective management of the airline. Each airline must have at least one qualified ergonomic specialist (human factor) to work on a regular basis. Such practitioners should keep up-to-date with the flight crew, consult with human resource consultants, use the latest professional knowledge and consult a wide range of issues beyond the aviation industry. A human factor consultant at his / her level can solve both general and specific problems and provide counseling assistance without the involvement of organizational resources, as well as obtain the necessary information through a professional network of human resource specialists.

The tasks of the re-training and upgrading of personnel include control over the preparation of aviation personnel, which ultimately relates to aviation security issues at aviation enterprises registered in Ukraine. Regardless of the forms of ownership and departmental subordination. According to the "Aviation Safety Training Program", educational institutions and training training centers for aviation security specialists must have a certificate from the State Administration, approved in accordance with the established procedure, and undergo a test of the acquisition of the training material necessary for the proper performance by specialists of their functional duties according to staffing. Within the framework of the re-training and qualification upgrading module for personnel training, categories of employees are defined, they must undergo regular training in the field of aviation security. This applies in particular to the following groups of employees:

- Personnel of the aviation safety services of aviation subjects: senior management (deputy heads of aviation subjects and educational institutions on aviation security issues, etc.); middle level managers (aviation security chiefs, structural units managers, chiefs of the AB services changes, inspectors, instructors, chiefs of the VOHOR, deputy chief of the VOHOR, chiefs of the VOHOR guard, etc.), 'SAB employees who control: a) safety of passengers. AC crew members, hand baggage and luggage; b) safety of cargoes and on-board supplies; c) carry out patrolling, guarding of aircraft and objects of the CA; d) control access to security zones of aviation entities; e) fulfill the obligations of the driver of the SUV car and so on.

- Aeronautical personnel relevant to aviation security, namely management of aviation subjects and educational institutions of CA; pilots; flight attendants: employees of the engineer-technical service (managers of engineering services, chiefs of changes, engineers, technicians, drivers, etc.); employees of the passenger transportation service (manager, agent, etc.): the employees of the freight transportation service (manager "agent, etc.), employees of the catering workshop (manager, chief of change, driver, etc.); VIP servicing staff and official delegations at airports.

- Other categories of personnel of aviation entities that are not directly related to the AB, but should be aware of the activities of aviation gurry as they perform their duties in restricted areas. The list of such positions is determined by the State Aviation Safety Department and approved by the State Aviation Administration.

Consequently, the retraining module involves training personnel to acquire other aviation safety and advanced training specialization aimed at expanding and absorbing previously acquired knowledge, skills and abilities in accordance with current and aviation safety standards. Retraining and advanced training of aviation personnel of Ukraine may be carried out in educational aviation facilities, retraining and refresher training centers for aviation specialists and in other organizations, including foreign ones, having a corresponding certificate, determined in Ukraine, and must be certified by issuing the relevant certificates.

One of the necessary elements of the mechanism for forming a staffing unit in order to ensure financial stability of the enterprise is a subsystem of resource provision of the personnel community, which includes: a module of logistics of the personnel and a module of financial support.

The objectives of the logistics module include the implementation of the formation of a personnel community, namely: from the technical aspect, the minimum labor and cost, with the necessary accuracy and reliability, and in due time, to master the use of modern means of

aeronautical systems, computer technology, office equipment and operational polygraphy.

The use of modern technical means contributes to increasing the productivity of managers, aviation specialists, air traffic safety specialists, flight safety services, personnel services, accelerating the processing of operational information, improving the quality and efficiency of solutions in the field of personnel support, as well as the culture of managerial work.

Module of financial provision of personnel through regulation a set of funds that are directed to finance the activities of the airline personnel. Funding is due to operating expenses of the airline. The task of this module is also to compile cost estimates and monitor its implementation, review wages at least twice a year, and depending on changes in the state regulated minimum wage, accrual of compensations for unused vacation, cash premiums, insurance, granting loans, etc.

Conclusions. The system approach to the solution of the problem of personnel management of industrial enterprises implies that the obligations of the system elements can not be strictly distributed between departments of the organization, but should be considered as interconnections, which partially overlap.

The system approach to construction provides a system for human resource development to provide a more effective basis for motivating and integrating the activities of the organization's participants, for a clear separation of powers and responsibilities in the execution of various strictly regulated and interrelated work, for the proper functioning of all services and units of industrial enterprises, ensuring: the continuity and reliability of the operation of the personnel management system.

Creation of all these subsystems and ensuring their reliable functioning is a prerequisite for the formation of a general staffing unit able to perform complex and specific tasks of economic financial and economic activity of industrial enterprises.

References

1. Аминова О. Как разработать эффективную стратегию управления персоналом [Электронный ресурс] / О. Аминова, Е. Каштанова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. - № 3. – Режим доступа : <https://www.lawmix.ru/bux/32846> ; Aminova O. Kak razrabotat effektivnuyu strategiyu upravleniya personalom [Elektronnyy resurs] / O. Aminova, Ye. Kashtanova // Kadrovik. Kadrovyy menedzhment. – 2009. - № 3. – Rezhim dostupa : <https://www.lawmix.ru/bux/32846>
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – Москва : Инфра-М, 2002. — 328 с. ; Armstrong M. Strategicheskoe upravlenie chelovecheskimi resursami / M. Armstrong. – Moskva : Infra-M, 2002. — 328 s.
3. Бовыкин В. И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов : теория и практика эффективного управления / В. И. Бовыкин. – Москва : Экономика, 1997. - 336 с. ; Bovykin V. I. Novyy menedzhment: upravlenie predpriyatiyami na urovne vysshikh standartov : teoriya i praktika effektivnogo upravleniya / V. I. Bovykin. – Moskva : Ekonomika, 1997. - 336 s.
4. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічні аспекти забезпечення ефективності кадрового менеджменту: моногр. / Н. Л. Гавкалова, Т. В. Кайнова. - Харків : ХНЕУ, 2010. - 236 с. ; Havkalova N. L. Sotsialno-ekonomichni aspekty zabezpechennia efektyvnosti kadrovoho menedzhmentu: monohr. / N. L. Havkalova, T. V. Kainova. - Kharkiv : KhNEU, 2010. - 236 s.
5. Управление персоналом / под ред И. Б. Дураковой. - Москва : ИНФРА-М, 2009. – 546 с. ; Upravlenie personalom / pod red I. B. Durakovoy. - Moskva : INFRA-M, 2009. – 546 s.
6. Калініна С. П. Формування якості робочої сили в системі управління людськими ресурсами : моногр. / С. П. Калініна, С. П. Ланська, В. В. Ковалевська. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 354 с. : Kalinina S. P. Formuvannia yakosti robochoi syly v

systemi upravlinnia liudskymy resursamy : monohr. / S. P. Kalinina, S. P. Lanska, V. V. Kovalevska. – Donetsk : DonNU, 2010. – 354 s.

7. Купер Д. Отбор и найм персонала - технологии тестирования и оценки / Д. Купер, И. Т. Робертсон, Г. Тинлайн. – Москва : Вершина, 2005. – 332 с. ; Kuper D. Otbor i naym personala - tekhnologii testirovaniya i otsenki / D. Kuper, I. T. Robertson, G. Tinlayn. – Moskva : Vershina, 2005. – 332 s.

8. Лукичева Л. Решение — хорошо, контроль — лучше [Электронный ресурс] / Л. Лукичева // Новый Персонал.- 2008.- №5 - 6.- С. 33-37. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru/article/reshenie-horoshokontrol-luchshe> ; Lukicheva L. Reshenie — khorosho, kontrol — luchshe [Elektronnyy resurs] / L. Lukicheva // Novyy Personal.- 2008.- №5 - 6.- С. 33-37. – Rezhim dostupa : <http://hr-portal.ru/article/reshenie-horoshokontrol-luchshe>

9. Рудюк И. В. Мониторинг и системы контроля за деятельностью персонала / И. В. Рудюк, И. Н. Степанова // Справочник по управлению персоналом. — 2002. — № 3. — С. 47—59 ; Rudyuk I. V. Monitoring i sistemy kontrolya za deyatelnostyu personala / I. V. Rudyuk, I. N. Stepanova // Spravochnik po upravleniyu personalom. — 2002. — № 3. — С. 47—59

10. Сосновы А. П. Методы и средства эффективной мотивации персонала [Электронный ресурс] / А. П. Сосновы, П.В. Ратников. — Режим доступа : <http://free-consulters.ru/?p=263> ; Sosnovyy A. P. Metody i sredstva effektivnoy motivatsii personala [Elektronnyy resurs] / A. P. Sosnovyy, P. V. Ratnikov. — Rezhim dostupa : <http://free-consulters.ru/?p=263>

11. Степанцова Е. Оценка эффективности системы мотивации в компании. Критерии оценки. Признаки сбоев и источники демотивации сотрудников [Электронный ресурс] / Е. Степанцова. — Режим доступа : <http://stepantsova.wordpress.com/2011/01/02/> ; Stepantsova Ye. Otsenka effektivnosti sistemy motivatsii v kompanii. Kriterii otsenki. Priznaki sboev i istochniki demotivatsii sotrudnikov [Elektronnyy resurs] / Ye. Stepantsova. — Rezhim dostupa : <http://stepantsova.wordpress.com/2011/01/02/>

12. Травин В. Принципы и технология управленческого контроля [Электронный ресурс] / В. Травин. — Режим доступа : http://www.denga.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1448 ; Travin V. Printsipy i tekhnologiya upravlencheskogo kontrolya [Elektronnyy resurs] / V. Travin. — Rezhim dostupa : http://www.denga.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1448

Стаття надійшла до редакції 14.10.2017

Тарасевич О. В.

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ СУКУПНОСТІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** У науковій статті розглянуто проблеми формування кадрової сукупності як стратегічного імперативу розвитку системи управління персоналом промислових підприємств. Доведено, що одним із головних факторів розвитку системи управління персоналом промислових підприємств є формування кадрової сукупності. Визначено, що головним завданням формування кадрової сукупності промислових підприємств є забезпечення сталого розвитку системи управління персоналом. Зроблено висновок щодо необхідності застосування системного підходу до вирішення проблем розвитку системи управління персоналом. Запропоновано створення модульних підсистем з метою забезпечення надійного функціонування кадрової сукупності як стратегічного імперативу розвитку системи управління персоналом промислових підприємств.*

Ключові слова: кадрова сукупність, стратегічний імператив, управління персоналом, системний підхід, формування, промислові підприємства.

УДК 338.48+338.46

Н. Г. Платон

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ФИРМЫ ПРИ ПОМОЩИ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ

Инновации в индустрии туризма больше не рассматриваются как просто желательные. Своевременное реагирование туристских фирм на новые технологические изменения в различных областях деятельности, связанные с туризмом, способность к созданию новых методов работы и совершенствованию результатов деятельности, признана экспертами данной отрасли, как необходимым условием выживания компаний. Выживание и развитие на долгосрочную перспективу зависят от способности фирмы своевременно предвидеть изменения на рынке и соответствующим образом адаптировать свою организационную структуру и содержание портфеля заказов на туристские услуги. Нацеленность на организацию будущего становится необходимой составляющей активного стратегического мышления современных менеджеров. В данной статье проведен анализ основных подходов, технологий и проблем в области стратегического управления туристской фирмы. Затронуты аспекты, касающиеся непосредственной роли интернет-технологии, их преобладанию во всех функциях стратегического и оперативного управления в туристской индустрии. В статье показано, что только при активном использовании интернет-технологии и внедрении новых бизнес-процессов, возможно повышение конкурентоспособности туристического предприятия на рынке услуг. Информационные технологии принципиально изменили не только формы организации производственного процесса, но и ускорили процесс передачи готового турпродукта от туроператора к турагентству, и в конечном итоге к потребителю-туристу. Проведя анализ данной статьи, автор выявил 14 предложений для повышения конкурентоспособности туристического предприятия, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Ключевые слова: интернет-технологии, стратегическое управление, электронные продажи, on-line-бронирование, виртуальное пространство.

Актуальность темы. Интернет-технологии прочно завоевывает свои позиции в туристской индустрии. Значительно упрощается процедура формирования туристского продукта с использованием международных систем бронирования, web-сайтов поставщиков туристских услуг, электронных баз данных туроператоров, автоматизированных систем взаиморасчетов и т.д.

Мировой опыт свидетельствует, что для любой туристской фирмы фактором, определяющим успех ее деятельности на туристском рынке, является время обслуживания клиентов. Выигрывает тот, кто в состоянии предоставить клиенту весь комплекс услуг в режиме on – line, то есть в режиме реального времени. Возможность ведения бизнеса в подобном режиме напрямую связана с тем, каким образом организован обмен информацией между турагентством и туроператорами, у которых приобретаются туристские продукты и услуги для клиентов.

Кроме этого, немаловажную роль в индустрии туризма, играют электронные продажи туристских продуктов и услуг. Автор в данной статье, пытается выяснить основные проблемы, с которыми сталкиваются туроператоры и турагентства Республике Молдова, по поводу электронных продаж, а также формулировать ряд выводов и предложений для улучшения деятельности в этом направлении.

Увеличение возможностей автоматизированных систем, активное использование интернет-ресурсов, электронные продажи, взаимоотношения туроператоров и турагентств по средствам интернет-технологии, аргументируют **актуальность исследования** данной темы.

Постановка проблемы. На основе системного подхода к анализу современного состояния интернет-технологии в туризме, рассмотрены следующие проблемы: внедрение и развитие информационных технологий в туризме, стратегическое и оперативное управление туристским предприятием, управление преобразованиями, возможности функционирования турфирм в виртуальном пространстве, а также существование интернет-проектов в индустрии туризма.

Анализ последних исследований и публикаций. Участие в международной конференции „Fostering international cooperation for strengthening knowledge triangle in Moldova”, проведенная в Республике Молдова в период 23-24 марта 2017 года выявило некоторые нерешенные проблемы, связанные с использованием интернет-технологии в туризме. Также авторы Л.А. Родигин и Е.Л. Родигин в своей книге «Интернет технологий в туризме и гостеприимстве», опубликованной в 2014 году, рассматривает основные характеристики туристских интернет-проектов в России, а также анализируют существующие проблемы, в плане функционирования интернет-ресурсов у туроператоров, турагентств и гостиничных комплексах.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на интенсивное внедрение интернет технологий в туризме, в Республике Молдова остаются еще нерешенными следующие вопросы:

- Не внедрен в оборот электронный туристический ваучер, так как Закон «Об организации и осуществления туристической деятельности в Республике Молдова», не предусматривает такого понятия;
- Не решен еще вопрос с электронной подписи для физических лиц, необходимой при подписании туристского договора;
- Не внедрен еще электронный страховой полис для получения медицинской страховки при организации туристских поездок, необходимым при электронных продажах.
- Многие туроператоры не имеют еще в наличии прикладные программы электронных продаж для дистрибуции туристских продуктов через турагентства к конечному потребителю;
- Многие турагентства не используют web-страницу для продвижения и продажи туристских продуктов и услуг.

Цель статьи. Описывать перспективы развития туристского бизнеса при помощи интернет-технологии, а также аргументировать их необходимость при стратегическом управлении, выявляя при этом основные причины и проблемы, с которыми сталкивается туристская отрасль при их внедрении.

Стратегическое планирование с применением интернет технологий. Будущее индустрии туризма – это прочное вхождение в эру информационных технологий и прикладных программ (рис.1), которые смогут обеспечить независимость работы, высокую степень защиты информации, интеграцию в системы бронирования и резервирования туристских продуктов и услуг.

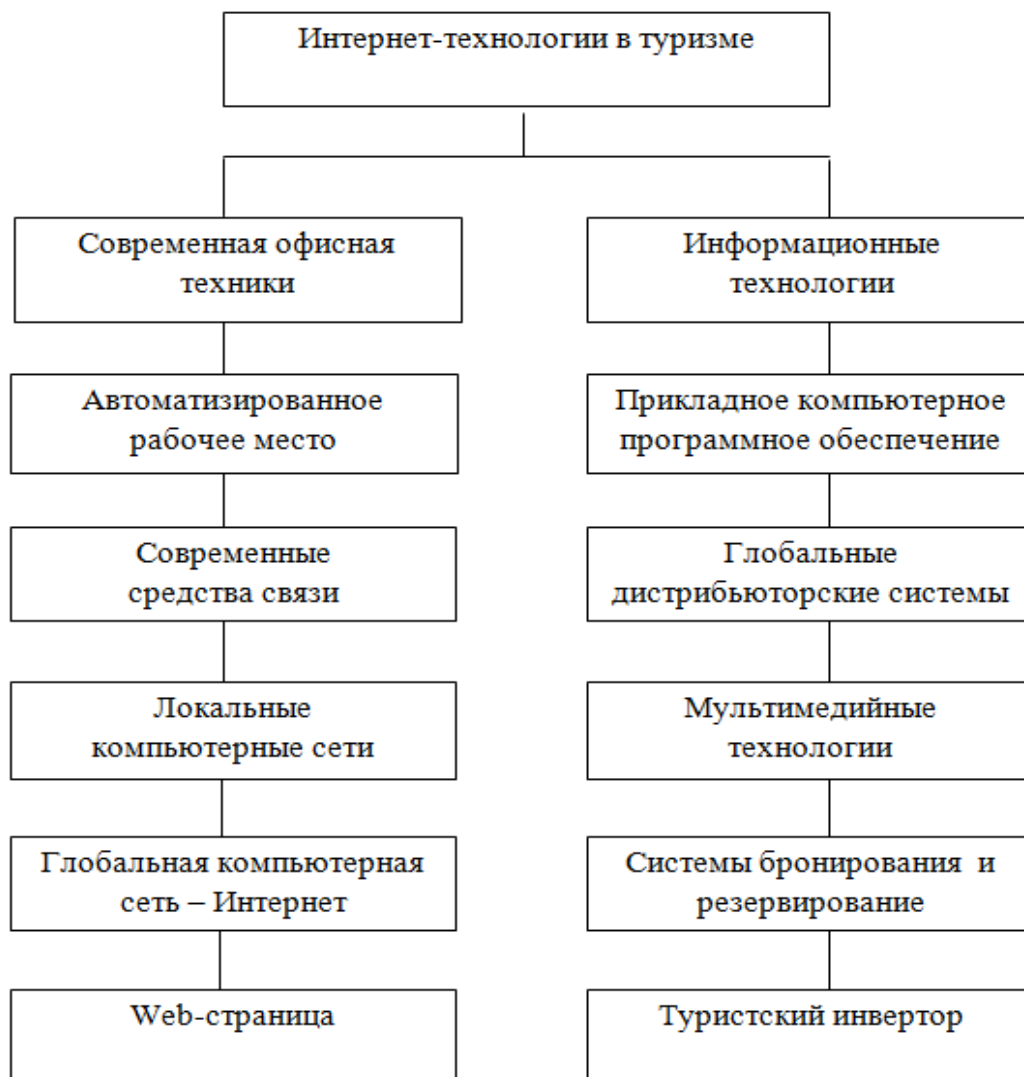


Рис.1. Механизм функционирования туристического рынка с помощью интернет-технологии

Источник: авторская разработка

К основным направлениям использования интернета туристической фирмы можно отнести:

- ❖ использование специализированных туристских систем;
- ❖ использование интернета для рекламной политики и продвижения турпродукта;
- ❖ создание и продвижение сайта турфирм, проведение адресных рассылок;
- ❖ развитие систем on-line-бронирования, позволяющих систематизировать, ускорить и упростить работу, как турагентства, так и туроператора.
- ❖ электронные продажи туристских продуктов и услуг.

Интернет-технологии стали неотъемлемой частью стратегического управления туристской фирмы. Без их участия практически невозможно сделать какие-то прогнозы и планировать свою деятельность. При этом, стратегическое планирование и внедрение стратегии требует квалифицированного подхода, серьезных разработок, ориентированных на долговременные и тактические цели турфирмы и распределенных по времени их претворения.

Стратегический план турфирмы и управление должны учитывать в своей структуре обеспечение эффективной деятельности, как отдельных подразделений, так и всей фирмы в целом. Поэтому для организации стратегического управления, важное

значение имеют два фактора: структурно-производственная система предприятия и кадры.

Структурно – производственная система туристского предприятия включает в себя следующие позиции: [1, с. 77].

- технологию организации производства туристского продукта;
- офисное коммуникационное оборудование и применяемые технологии;
- информационные системы и системы бронирования и резервирования, которыми пользуется турфирма;
- уровень организации производства;
- структурную композицию предприятия, распределение функций и ответственности в принятии решений по иерархическим уровням;
- функциональные задачи и обязанности отдельных подразделений турфирмы и работников;
- внутрифирменные коммуникационные каналы;
- организационную культуру;
- целевые установки персонала.

Качественные требования к кадрам туристского предприятия для успешного стратегического управления определяются следующими параметрами:

- профессионализмом и квалификацией в области туристского рынка, предпринимательства и продвижения турпродукта и услуг;
- отличными знаниями в области информационных технологий и прикладных программ, связанных с индустрией туризма;
- стратегическим подходом к организации туристского производства, умением видеть перспективу деятельности и развития своего направления;
- позитивной адаптивностью изменениям внутренней и внешней среды.

Развитие туристской фирмы зависит от множества внешних факторов (политических, экономических, социальных, научно-технических и т.д.), которые могут развиваться по разным, не всегда прогнозируемым сценариям и оказывать неожиданное влияние на ее развитие

В условиях экономических изменений современная туристическая фирма, как и любое предприятие, производящее товары или услуги, сталкивается с множеством проблем. Источниками повышенной сложности управления являются высокая степень неопределенности рыночной ситуации, сезонная нестабильность спроса на туристические услуги, ужесточение конкуренции в туристском бизнесе, нехватка финансовых ресурсов. В таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Назрела необходимость стратегического мышления, которое должно воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства реализации выбранного пути развития. Таким образом, стратегическое управление определяется как технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени, [2, с. 5], что характерно для туристской индустрии.

На данный момент, туристический бизнес связан с постоянной обработкой больших потоков информации. Год от года ее объем возрастает, и вручную справиться с ней становится невозможно. В настоящее время стало просто необходимо при стратегическом управлении использовать современные информационные технологии и компьютеризировать свой бизнес.

Информационные технологии это системно организованная совокупность методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления, поиска, обработки и защиты информации на базе применения развитого программного

обеспечения, телекоммуникаций, аппаратных (технических) средств. Современные информационные технологии основаны на использовании компьютеров, объединенных в локальные, региональные или глобальные компьютерные сети для генерации, сбора, обмена и хранения коммерческой информации. [3, с. 53].

На данный момент Интернет - технологии становится все более привлекательным коммуникационным каналом в сфере профессионального обслуживания. Уникальность Интернета состоит в том, что он действует в режиме реального времени и представляет собой двухсторонний способ коммуникации. Невероятная дешевизна и очень высокая эффективность позволяют информационным технологиям быстро завоевывать популярность во всех сферах туристской деятельности. [4, с. 409].

Информационные технологии могут быть эффективно использованы:

- при проведении маркетинговых исследований;
- для организации информационного обеспечения;
- как средство маркетинга взаимоотношений;
- как форма продвижения и реализации туристской продукции;
- в качестве многофункционального рекламного канала;
- как способ формирования и развития общественных связей;
- в качестве системы оказания туристских услуг.

Информационные технологии создает хорошие условия для одновременного решения трех типов проблем:

- коммуникационных – с помощью электронной почты и других прикладных программ связи;
- информационных – с помощью получения любой необходимой информации в предельно сжатые сроки;
- репрезентативных – с помощью использования широких рекламных возможностей и разнообразных способов сообщения любой информации и в любом объеме о туристской фирме и ее туристской продукции большому количеству адресатов.

Активное развитие интернет-технологии позволяет создавать различного рода специализированные информационные каналы вещания, обеспечивающие доставку пользователям необходимой информации в нужное время.

Интернет-технологии могут быть активно использованы и для осуществления маркетинговых исследований. Таким образом, изучение конкурентов может осуществляться путем посещения их сайта не только для ознакомления с предоставленной официальной информацией, но и для получения сведений по предлагаемым туристским поездкам, ценовой политике, предоставления бонусов, спецпредложений, «горячих путевок» и т.д.

Надо отметить, что интернет-технологии помогает не только изучать рынок, но и выбрать наиболее перспективную нишу для туристской фирмы. Тем, кто активно работает на туристском рынке, интернет-технологии позволяет отслеживать текущие новости и события, оперативно реагировать на происходящие, ожидаемые и неожиданные рыночные, экономические и политические изменения.

Интернет-среда в туризме состоит из многочисленных сайтов и порталов поставщиков туристских услуг (структур по приему туристов с функциями размещения и питания, транспортных компании, авиакомпании, структуры досуга, и т.д.) а также туроператоров и турагентств, которые контактируют между собой. Они используют этот виртуальный мир для различных целей, например [5,с.32]:

- ❖ формировать и оперативно обновлять электронные каталоги с информацией об услугах и туристических направлениях;
- ❖ размещать прайс-листы;

- ❖ помещать рекламные обращения;
- ❖ использовать как способ оперативной коммуникации между туроператором и турагентством;
- ❖ реагировать на рекламу или конкурентные действия конкурирующих турфирм;
- ❖ применять в качестве формы презентации туристских услуг мультимедийные средства;
- ❖ использовать для обучения на расстоянии персонал турагентств, которые работают по агентскому договору у туроператоров;
- ❖ использовать для оформления заказов.

Существующие интернет проекты в туристской среде

На сегодняшний день свой сайты в сети имеет подавляющее большинство туристских фирм и других предприятий туристской инфраструктуры. Это:

- специализированные туристские порталы и сайты;
- туристские разделы на сайтах общего назначения;
- порталы для профессионалов турбизнеса;
- сайты фирм – туроператоров;
- сайты туристских агентств;
- системы on-line - бронирования.

Специализированные туристские порталы и сайты предлагают пользователю достаточно много информации туристской тематики, такой как: страноведческая информация, сводки погоды, расписание авиарейсов и поездов дальнего следования, информация о паспортах, визах, посольствах и фирмах, специализацией которых является помощь в паспортно-визовом оформлении, таможенные правила, полезные советы, ссылки на другие туристские ресурсы и т.п.

Таким образом, будучи посредниками, эти порталы позволяют туристу быстро и в одном месте найти всю интересующую его информацию по туру и стране назначения, а турфирме – заявить о себе и своих турах. Подобный портал часто работает эффективнее, чем отдельный сайт турфирмы. На порталы можно послать заявку на тур через специально разработанную форму или запросить информацию о подходящем предложении по электронной почте. Турфирмы в таких системах могут сделать свою визитную карточку, имитацию маленького сайта. Примечательно то, что сотрудник турфирмы может сам в режиме реального времени заносить и изменять информацию о своих турах. На таких порталах, как правило, предусмотрен механизм заказа on-line-бронирования, который представляет собой специально разработанную форму и позволяет потенциальному клиенту оформить заявку на тур на этом портале. Информация, указанная клиентом в заявке, попадает непосредственно к продавцу тура в течение нескольких минут.

Туристские разделы на сайтах общего назначения чаще всего встречаются в каталогах ресурсов для поисковых систем. Эти разделы посвящены туризму, путешествиям, здесь собрана информация о странах, курортах, турфирмах и т.п. Информация сгруппирована в различных категориях и выдается в зависимости от сайта по возрастанию, по частоте посещения страницы и т.д.

Сайты для профессионалов туристского бизнеса можно разделить на две категории.

Первая категория – порталы, размещающие материалы, рассчитанные на повышение профессионального уровня участников и создание своеобразной среды общения работников туристского бизнеса. Обычно на таких сайтах размещается информация туристских новостей, объявления о приеме/поиске работы в турбизнесе, календари проведения различных деловых мероприятий (выставки, семинары, рекламные туры и прочее).

Вторая категория – это системы ценового анализа предложений туроператоров, т.е. специализированные поисковые системы туров. Такие системы собирают в единую базу данных все предложения туроператоров по направлению и предоставляют агентствам доступ к этим базам. Таким образом, менеджер экономит время и деньги, ему не приходится открывать сайт каждого туроператора для просмотра и анализа спецпредложений. Менеджер может это сделать в одной системе, выбрав предложения по наилучшему соотношению цена-качество-надежность туроператора.

Сайты туроператоров. Подавляющее большинство туроператоров представлено в сети, так как без интернета их работа остановится. Сеть является одним из основных элементов их деятельности.

Сегодня можно выделить следующие группы туроператорских сайтов:

- визитная карточка;
- веб - витрина;
- туристско-прикладная программа «Туристический инвертор».

Визитная карточка – самый простой способ представления фирмы в интернете. Такой сайт имеет всего несколько страниц, которые содержат краткую информацию о фирме, ее координатах, направлениях.

Веб-витрина – наиболее распространенный сегодня вид сайтов турфирм. Он более объемный, здесь можно найти описание стран, курортов, отелей, которые предлагает данный туроператор. На таких сайтах ведутся новостные разделы, находятся и регулярно обновляются СПО (спецпредложения), есть форма подписки на рассылки, для агентств предусмотрена возможность отправки сообщения по электронной почте.

Туристско-прикладная программа «Туристический Инвертор» применяется наиболее крупными туроператорами. Данная программа позволяет ускорить процесс взаимоотношения «Туроператор – турагент» при on-line бронированию и осуществлению продаж (рис.2). Она осуществляет поиск затребованных направлений, производит расчет и бронирования тура, ведет учет заявок и подтверждений, и при необходимости аннулирует туристскую поездку. Программа экономит время как менеджеров туроператора, так и турагентства, исключает так называемый «человеческий фактор», когда менеджер попросту может забыть или, например, не успеть подтвердить заявку. Эта система автоматически в режиме реального времени пересчитывает изменения в ценах на турпакеты, учитывает нестандартные размещения и выполняет многие другие функции. Преимущество системы в том, что она позволяет осуществить автоматизацию процессов обработки тура, а недостатки заключаются в том, что начальная стоимость разработки такой системы довольно высока и для ее использования необходимо наличие компьютеров, постоянно подключенных к интернету [6,с.46-47].

Сайты турагентств можно разделить на следующие:

- визитная карточка;
- веб - витрина;
- туроператорский сайт электронных продаж. Первые две категории аналогичны одноименным категориям сайтов туроператоров. Их отличие состоит лишь в направленности на различные аудитории.

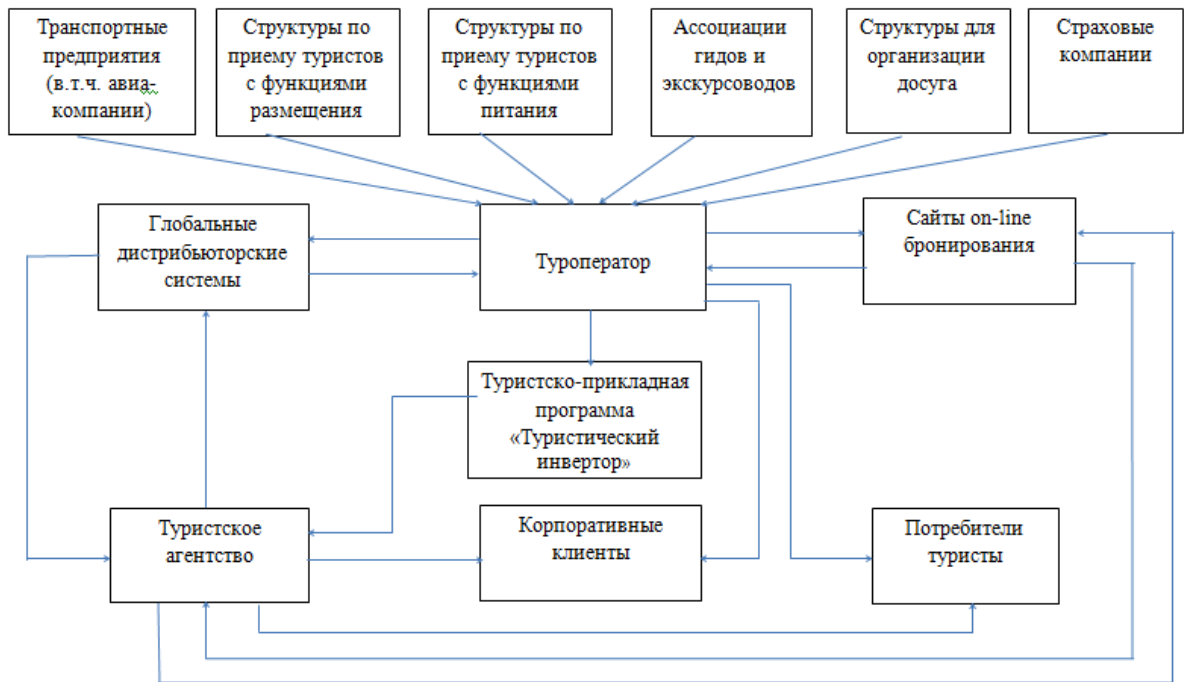


Рис.2. Механизм функционирования туристического рынка с помощью интернет-технологии

Источник: авторская разработка

Туроператорский сайт электронных продаж. Главная особенность такого сайта – детализированное описание каждого продукта, будь то тур, билет на самолет, поезд и прочее. Еще одна особенность такой системы состоит в том, что возможно купить тур не выходя из дома или офиса. Оплату можно произвести при помощи кредитной карты, после чего курьер в назначенное время привезет все необходимые документы по выбранной услуге. Однако, это перспектива туристской отрасли Молдовы. Это система войдет в действие только после изменения статьи 10 в Законе «Об организации и осуществления туристической деятельности в Республике Молдова», поскольку электронный туристический ваучер еще не вошел в оборот, и не предусмотрен для использования в туристском бизнесе [7].

Туристический ваучер единого образца применяется на основании и в соответствии с договорами, оформленными на:

- a) входящий туризм;
- b) исходящий туризм;
- c) внутренний туризм;
- d) экскурсионное обслуживание.

Ваучер, применяемый при входящем туризме, используется при приеме и обслуживании иностранных граждан на территории Республики Молдова. Ваучер, применяемый при исходящем туризме, используется при обслуживании граждан Республики Молдова и лиц, не имеющих гражданства Республики Молдова, за пределами территории Республики Молдова. Ваучер, применяемый при внутреннем туризме, используется при обслуживании туристов на территории Республики Молдова и при организации туристических маршрутов, в том числе экскурсионное обслуживание.

Следующий вопрос, связанный с электронными продажами, это отсутствие электронной подписи у физических лиц. Согласно той же 10 статье Закона «Об

организации и осуществления туристической деятельности в Республике Молдова», реализация туристических услуг и туристических пакетов на территории Республики Молдова осуществляется туроператорами и туристическими агентствами на основании договора о туристических услугах и туристического ваучера как его составной части. Основным критерий при электронных продажах это подписание договора электронной подписью, иначе теряется смысл этих продаж, поскольку клиент должен прийти в офис туристской фирмы, чтобы подписать договор. Государственное предприятие «Центр специальных телекоммуникаций», уже ввел в действие электронную подпись, но она стоит определенных денег, и мало туристов пока ею пользуются.

Другой вопрос, связанный с электронными продажами это страхование туристов на период туристической поездки. Данное страхование является обязательным и осуществляется хозяйствующими субъектами индустрии туризма путем заключения договоров со страховыми компаниями, уполномоченными заниматься этим видом страхования. Но и здесь возникает вопрос отсутствия электронного страхового полиса [8].

Системы on-line – бронирования. Сегодня системы on-line – бронирования активно развивают многие туроператоры. Данные системы предлагают выбрать необходимый тур и, введя пароль, его забронировать в режиме реального времени. Для этого необходимо лишь ввести данные туриста и нажать кнопку «ок» или «бронировать». Системы on-line – бронирования позволяют:

- осуществлять моментальное бронирование, то есть забронировать турпакет и получить подтверждение бронирования в течение нескольких минут;
- управлять заказами. Менеджер турагентства, введя логин и пароль, может зайти в on-line – офис данного агентства и проконтролировать работу с заявкой, внести изменения, аннулировать тур и т.д.
- в режиме реального времени отслеживать наличие номеров и мест на рейсах, остановку продаж и прочее;
 - в течении нескольких минут узнать номер рейса, аэропорт и время вылета;
 - рассчитать стоимость дополнительных услуг и нестандартного размещения;
 - сэкономить время менеджера турагентства.

Получив подтверждение от туроператора, агентство обязано в указанные сроки оплатить тур туроператору (за минус его агентской комиссии) и получить все необходимые для совершения поездки документы: туристический договор, ваучер, кассовый чек, авиабилет и страховой полис. Такие системы on-line – бронирования имеются на сайтах практически всех ведущих туроператоров Республики Молдова.

Виртуальное пространство туристского предприятия

Важнейшей отличительной чертой туристических фирм последнего поколения при стратегическом управлении, является появление у них принципиально новой сферы своего присутствия - виртуальной.

Концентрация усилий на функционировании в виртуальном пространстве требует существенной трансформации традиционных видов трудовой деятельности. В виртуальных компаниях многократно увеличивается роль знаний. Бесспорно, знания используются и в традиционных туристских фирмах, однако меньшая степень специализации, размытость и неясность виртуальной деятельности лишают возможности простой подготовки, как работника, так и менеджера к выполнению определенного круга обязанностей и функций.

Занятый в работе в виртуальном пространстве человек должен обладать определенным запасом знаний, ведь ему приходится выполнять различные задачи и нередко структурировать окружение и системы, которые он использует для реализации этих задач. Можно перечислить несколько основных черт работы в виртуальном

пространстве: [6].

1. Виртуальная работа менее специализирована и функциональна. В виртуальных туристских предприятиях гораздо меньше функционального разделения труда, и сотрудники, как правило, выполняют больше разнообразных задач, которые связаны с реализацией конкретного проекта. Кроме того, большее количество задач распределено между сотрудниками. Некоторые функции автоматизированы, другие связаны с иными задачами для укрепления проекта. Сотрудники виртуальных туристских фирм работают не над одной задачей, связанной с стратегическим управлением, а над серией задач или даже над проектом целиком.

2. Виртуальная деятельность – в большей степени работа менеджеров, чем исполнителей. Сотрудники виртуальных туристских предприятий тратят больше времени на задачи, которые раньше считалось прерогативой менеджеров. Отчасти это происходит в результате меньшего разделения труда и специализации. Кроме того, удаленным сотрудникам необходимо структурировать свое время и создавать собственную рабочую среду.

3. Виртуальная работа требует больше навыков, в том числе и навыков работы с людьми.

4. Виртуальная работа более персонализирована. Сотрудники получают возможность применять собственные рабочие методики, соответствующие требованиям выполняемой работы.

5. Виртуальная работа требует большей персональной ответственности.

6. Виртуальная работа требует более высокого уровня мотивации. Традиционные туристские фирмы могут полагаться на некие этические принципы работы в группе или в команде, которые обеспечивают необходимую мотивацию.

При стратегическом планировании пространство технологии должно быть соразмерным с пространством воображения туристской фирмы. Если пространство воображения масштабнее пространства технологии, то последнее приходится модернизировать. Например, формируя видения глобальной системы бронирования, туристская фирма должна быть уверена в том, что впоследствии сможет обеспечить технологическую основу для поддержания ее возможностей. С другой стороны, существенное превышение технологического пространства над представлением туристской фирмы ведет к увеличению громоздкости технологических процедур, сокращает эффективность деятельности туристских предприятий за счет пустой растраты неиспользуемого в производственной деятельности технологического ресурса.

Одним из самых важных элементов в любой информационной системе, используемой в индустрии туризма, является процесс фиксации и использования информации о клиентах. Без учета этой информации невозможно улучшить обслуживание, создавать эффективные рекламные кампании и программы стимулирования продаж, разрабатывать новые туристские продукты и улучшать уже существующие, составлять планы маркетинга и продаж.

Увеличение возможностей автоматизированных систем архивирования данных о клиентуре и снижение стоимости подобных систем создают хорошие предпосылки для установления более тесных связей между турфирмами и их клиентами.

Многие туристские фирмы создали огромные внутренние базы данных, прежде всего благодаря сбору в электронном виде информации, получаемой из источников данных, расположенных в самой фирме. Менеджеры могут оперативно получить доступ к информации в этой базе данных и работать с нею, благодаря чему они могут выявлять новые стратегические возможности, заниматься планированием и составлением программ и оценивать показатели деятельности.

Выводы. Туризм как социально-экономическое явление оказывает определенное влияние не только на страну, в котором развивается, но и на материальную и духовную сферу деятельности человека и общества. В настоящее время каждое 7-е рабочее место в мире приходится на туристский бизнес. По прогнозам Всемирной Туристской Организации (UNWTO), к 2020 году, количество международных туристских прибытий составит 1,6 млрд., т.е. в 3 раза превысит показатели 2000 года. И это благодаря бурному развитию интернет-технологии.

Значимость интернет-технологии выражается тем, что они стали глобальными средствами коммуникаций, обеспечивающими обмен текстовой, иллюстративной, аудио и видео информацией, что является немаловажным фактором для туристической индустрии. С их помощью открывается доступ к онлайн-услугам поверх территориальных и национальных границ.

Экономическая значимость интернет-технологии обусловлена тем, что они стали мощным инструментом развития почти всех форм предпринимательства, но особенно туризма и сферы обслуживания.

Значимость интернет-технологии выражается тем, что они представляют собой универсальный, очень эффективный комплекс, способствующий организации информационного обеспечения, проведению исследований рынка и его компонентов, оказанию сильного и долгосрочного воздействия на аудиторию, формированию, поддержанию и укреплению хозяйственных связей между субъектами туристического рынка.

Интернет в наши дни необходим всем: и потенциальному клиенту, и работнику туристической сферы. Клиент при помощи интернета может найти туристический маршрут, изучить и уточнить основные особенности и характеристик страны, в которую он хочет поехать, даже сделать заказ. Работник же турагентства или туроператора без интернета сегодня не справится и вовсе. В on-line режиме менеджер может найти данные о последних обновлениях СПО (специальных предложениях), остановке продаж (stop sales), забронировать и аннулировать тур и т.п.

Бронирование агентством услуг у туроператора является центральным в общей технологии обслуживания клиента, ведь от того, сумеет ли туроператор подтвердить заявку агентства в присутствии клиента, зависит все дальнейшее отношение клиента к агентству и услугам, которые он оказывает.

На сегодняшний день потенциальный турист чаще всего заходит в интернет для поиска и выбора тура. Процент людей, которые приходят в туристское агентство и четко знают, куда и за какую сумму они хотят поехать, стал подавляющим. Сегодня, например, отсутствие у турагентства сайта в сети воспринимается как его слабость и некачественность работы.

Но для того чтобы быть конкурентоспособным на мировом туристическом рынке, и быть реальным игроком среди акул туристического бизнеса, необходимо:

- полностью автоматизировать процессы работы;
- внедрять и использовать современные прикладные программы ведения туристического бизнеса;
- своевременно освоить новые туристические направления;
- использовать только специально обученный персонал;
- оптимизировать расходы и повысить производительность труда.

Туристический сектор интернета в Республике Молдова растет и постоянно расширяется. Следовательно, назрела необходимость более активно развивать и использовать в работе информационные технологии.

Предложения

Инновация это комплекс действий и его практический результат по

использованию достижений научной и научно-технической деятельности в конкретной области науки, техники, технологии, организации в целях совершенствования характеристик объекта управления. Таким образом, инновации отражают процессы получения, накопления и использования новых знаний и новой информации.

По этому, для расширения возможностей и получения преимуществ перед конкурентами, необходимо предпринимать со стороны турфирмы следующие действия:

1) Стратегическое управление должно строиться на основе постоянного изучения и анализа внешней среды и прогнозных решений различного характера;

2) Вовлечение в реализацию стратегии туристского предприятия максимально большего количества исполнителей, для формирования коллектива единомышленников, ответственно работающих на эффективность развития предприятия;

3) Стратегическое управление туристского предприятия напрямую связано с внедрением новых информационных технологий и прикладных программ в процессе создания, внедрения, продвижения и продажи туристского продукта или услуг. Без внедрения этих технологий туристское предприятие просто не выживет на рынке в условиях жесткой конкуренции.

4) Создание web-страницы турфирмы. Визуальное оформление является одним из важных факторов, который оказывает влияние на время, проводимое посетителями на сайте. Для этого необходимо, организовать альтернативных путеводителей по сайту и создавать универсальную и удобную систему поиска, для нужного отдела или информации.

5) Формировать и оперативно обновлять электронные каталоги с информацией об услугах и турпродуктах;

6) Возможность осуществления электронных продаж для клиентов. Данная программа должна обеспечить моментальную оплату услуг, не отходя от компьютера, не выходя из дома.

7) Изменение Закона «Об организации и осуществления туристической деятельности в Республике Молдова» и внедрение понятия электронный ваучер.

8) Изменение Закона «О страховании» и внедрение понятия электронная страховка.

9) Формирование и поддержание информационных баз данных. Возможность их конверсии в соответствии с актуальностью корпоративных целей и задач.

10) Обеспечение доступности и интерактивности. Потребитель – турист должен иметь полный доступ к информации туристского предприятия 24 часа в сутки и 7 дней в неделю, обеспечивая при этом со стороны фирмы полное взаимодействие с агентом по продажам в случае появления определенных вопросов;

11) Совершенствование процессов взаимоотношения и координации действия между партнерами. Установление коммерческих связей между туроператором и турагентством должно быть организовано таким образом, чтобы потребитель получил нужную ему информацию о характеристиках турпродукта у турагентства в течение менее двух минут.

12) Обеспечение оперативности в информировании потребителей о новостях, касающихся специальных предложениях (СПО) или новых туристских продуктов появившихся у турфирмы.

13) Создание в турфирме службу поддержки потребителя. Эта служба сможет оперативно консультировать клиентов по электронной почте или по телефону;

14) Проведение опросов потребителей по поводу качества обслуживания и технологии продаж.

Список использованных источников

1. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: стратегия и финансы / Е.Н. Ильина. – Москва, Издательство «Финансы и статистика», 2005, 192 стр., ISBN: 5-279-02403-1.; Пина Ye.N. Turopereyting: strategiya i finansas / Ye.N. Пина. – Moskva, Izdatelstvo «Finansy i statistika», 2005, 192 str., ISBN: 5-279-02403-1.
2. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристской фирмой / Н.К. Моисеева. – Москва, Издательство «Финансы и статистика», 2001, 208 стр., ISBN: 5-279-02138-5.; Moiseeva N.K. Strategicheskoe upravlenie turistskoy firmoy / N.K. Moiseeva. – Moskva, Izdatelstvo «Finansy i statistika», 2001, 208 str., ISBN: 5-279-02138-5
3. Шаховалов Н.Н. Интернет – технологии в туризме / Н.Н. Шаховалов – Барнаул, Издательство «АлтГАКИ», 2007, 251 стр., ISBN: 978-5-901897-38-6.; Shakhovalov N.N. Internet – tekhnologii v turizme / N.N. Shakhovalov – Barnaul, Izdatelstvo «AltGAKI», 2007, 251 str., ISBN: 978-5-901897-38-6.
4. Николайчук В. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / В. Николайчук.- Санкт Петербург, Издательство «Питер», 2005, 608 стр., ISBN: 5-469-00157-1.; Nikolaychuk V. Marketing i menedzhment uslug. Delovoy servic / V. Nikolaychuk.- Sankt Peterburg, Izdatelstvo «Piter», 2005, 608 str., ISBN: 5-469-00157-1
5. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма: Основы менеджмента / В.А. Квартальнов - Москва, Издательство «Финансы и статистика», 2002, 352 стр., ISBN: 5-279-02447-3.; Kvartalnov V.A. Menedzhment turizma: Osnovy menedzhmenta / V.A. Kvartalnov - Moskva, Izdatelstvo «Finansy i statistika», 2002, 352 str., ISBN: 5-279-02447-3.
6. Платон Н.Г. «Informational technology as a key element in the increase of labor productivity in the field of tourism». / Н.Г. Платон // International Scientific Conference „Fostering international cooperation for strengthening knowledge triangle in Moldova”, 3 edition, 23-24 march 2017, Chisinau, Republic of Moldova.; Platon N.G. «Informational technology as a key element in the increase of labor productivity in the field of tourism». / N.G. Platon // International Scientific Conference „Fostering international cooperation for strengthening knowledge triangle in Moldova”, 3 edition, 23-24 march 2017, Chisinau, Republic of Moldova
7. Закон N 352-XVI от 24.11.2006 «Об организации и осуществления туристической деятельности в Республике Молдова», опубликованный в Мониторул Официал N 14-17/40 от 02.02.2007.; Zakon N 352-XVI ot 24.11.2006 «Ob organizatsii i osushchestvleniya turisticheskoy deyatelnosti v Respublike Moldova», opublikovannyy v Monitorul Ofichial N 14-17/40 ot 02.02.2007
8. Закон N 407 от 21.12.2006 «О страховании», опубликованный в Мониторул Официал N 47- 49 от 06.04.2007; Zakon N 407 ot 21.12.2006 «O strakhovanii», opublikovannyy v Monitorul Ofichial N 47- 49 ot 06.04.2007.

М. Г. Платон

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТСЬКОЇ ФІРМИ
ЗА ДОПОМОГОЮ ІНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГІЙ**

Інновації в індустрії туризму більше не розглядаються як просто бажані. Своєчасне реагування туристських фірм на нові технологічні зміни в різних галузях діяльності, пов'язаних з туризмом, здатність до створення нових методів роботи і вдосконалення результатів діяльності, визнані експертами даної галузі, як необхідна умова виживання компаній. Виживання і розвиток на довгострокову перспективу залежать від здатності фірми своєчасно передбачити зміни на ринку і відповідним чином адаптувати свою організаційну структуру і зміст портфелю замовлень на туристичні послуги.

Націленість на організацію майбутнього стає необхідною складовою активного

стратегічного мислення сучасних менеджерів. В даній статті проведено аналіз основних підходів, технологій і проблем в області стратегічного управління туристської фірми. Досліджено аспекти, що стосуються безпосередньої ролі інтернет-технології, їх переваги у всіх функціях стратегічного і оперативного управління в туризмі. У статті доведено, що тільки при активному використанні інтернет-технології та впровадженні нових бізнес-процесів, можливе підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку послуг.

Інформаційні технології принципово змінили не тільки форми організації виробничого процесу, а й прискорили процес передачі готового турпродукту від туроператора до турагенції, і в кінцевому підсумку до споживача-туристу. На основі проведеного аналізу, автор виявив 14 пропозицій для підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Ключові слова: інтернет-технології, стратегічне управління, електронні продажі, on-line-бронювання, віртуальний простір.

N. Platon

STRATEGIC MANAGEMENT OF THE TOURISM FIRM BY MEANS OF INTERNET TECHNOLOGIES

Innovations in the tourism industry are no longer seen as simply desirable. The timely response of tourism firms to new technological changes in various areas of activity related to tourism, the ability to create new working methods and improve performance, are recognized by experts of this industry as a necessary condition for the survival of companies. Survival and development for the long term depend on the ability of the firm to anticipate market changes in a timely manner and adapt its organizational structure and the content of the portfolio of orders for tourism services accordingly. Target for the organization of the future becomes an indispensable component of the active strategic thinking of modern managers. This article analyzes the main approaches, technologies and problems in the field of strategic management of a tourist company. The aspects concerning the direct role of internet technology, their predominance in all functions of strategic and operational management in the tourism industry are presented upon. The article shows that only with the active use of Internet technology and the introduction of new business processes, it is possible to increase the competitiveness of a tourist enterprise in the services market. Information technologies fundamentally changed not only the forms of organization of the production process, but also accelerated the process of transferring the finished tourist product from the tour operator to the travel agency, and eventually to the consumer-tourist. After analyzing this article, the author identified 12 conclusions and proposals for improving the competitiveness of a tourist enterprise, both on the domestic and foreign markets.

Key words: internet technologies, strategic management, electronic sales, on-line-booking, virtual space.

УДК 378.4:373.3:504(045)

Х.С. Мітюшкіна, О.М. Пастернак, Н.М. Матвєєва

ФАХІВЕЦЬ ЕКОЛОГ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ (РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ)

У статті визначено роль екологічної освіти у формуванні необхідних компетенцій фахівця еколога нової формації та його майбутній реалізації на

сучасному ринку праці.

Дане дослідження проводилося з використанням ряду методів пізнання і дослідження: загальнонаукових та спеціальних. Метод аналізу використовувався при дослідженні сутності та змісту поняття екології та екологічної освіти; методи синтезу, узагальнення та порівняння – при дослідженні сучасної системи екологічної освіти, її формальної та неформальної частини. Використання спеціальних методів передбачало: аналіз статистичних даних – для визначення сучасних тенденцій на ринку праці та порівняння рівня оплати праці кваліфікованих екологів з іншими спеціалістами.

Визначено роль безперервної екологічної освіти в формуванні конкурентоспроможного фахівця еколога. В роботі розглянута ланка загальної середньої (на прикладі ЗОШ № 18, м. Маріуполь) та вищої екологічної освіти (МДУ, м. Маріуполь) в системі безперервної екологічної освіти для сталого розвитку суспільства. Досліджено актуальні питання підготовки фахівців в галузі екології й охорони навколишнього середовища в Україні та зокрема в Маріуполі.

Стратегічним завданням екологічної освіти має бути не тільки підготовка фахівців, здатних визначати, розуміти й ефективно розв'язувати екологічні проблеми регіонів, але й формування у майбутнього покоління системи цінності свого існування у навколишньому середовищі через призму екологізації.

Ключові слова: екологія, екологічна освіта, сталий розвиток, вищі навчальні заклади, підготовка фахівців з екології.

Актуальність проблеми. Важливість екологічних проблем й пріоритетність пошуку шляхів їх розв'язання, з огляду на численну кількість наукових досліджень, що присвячено даним питанням не викликають сумнівів. Узагальнюючи напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених, слід визначити, що основними напрямками покращення сучасної екологічної ситуації є такі: трансформація характеру виробничої діяльності людини (створення й поширення безвідходних виробництв, очисних споруд, використання екологічно-чистих джерел енергії); проведення технічної експертизи технічних проектів; раціональне використання природних ресурсів; створення центрів з охорони та розведення рідких та зникаючих видів рослин й тварин; формування екологічної свідомості та екологічної культури.

Вирішення жодного з цих завдань неможливо без фахівців нової формації. Саме тому нині в усьому світі значно посилилася увага не тільки до проблем екології взагалі, а й до проблеми екологічної освіти зокрема. Особливу увагу стали приділяти таким поняттям, як екологічна культура, екологічні знання, екологічний імператив. Вивчення досвіду провідних країн з розбудови системи екологічної освіти викликає значний інтерес і може стати цінним джерелом для осмислення й творчого використання його позитивних ідей у вітчизняній освітній теорії і практиці.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам екологічної освіти та екологічного виховання присвячено низку праць всесвітньо відомих вчених, таких як В. Вернадський, А. Габор, Б. Коммонер, О. Леопольд, Дж. П. Марш, А. Тойнбі, Л. Чайнт, А. Швейцер та ін. Зокрема В. Андреев, С. Совгира, інші досліджували зарубіжні педагогічні тенденції в екологічній освіті. Екологію як комплексну проблему, в реалізації якої повинні брати участь всі фундаментальні науки як природничого, так і гуманітарного профілів розглядали в своїх роботах А. Арманд, М. Будико, Р. Гарковенко, Е. Гірусов, А. Горелов, І. Забелін, М. Кисельов, І. Круть, В. Крисаченко, М. Макарчук, О. Плахотнік та ін. Проблема підготовки наукових кадрів в галузі охорони навколишнього середовища підіймали С. Мальований [1], В. Некос, зокрема ролі вітчизняної екологічної освіти у формуванні фахівця еколога присвячено роботи А.

Некос, еколого-економічну складову у формуванні змістовної частини професійної підготовки еколога досліджували Г.В. Тищенко, Н.В. Максименко, Н.Б. Кравченко. Проте, питання неперервної екологічної освіти в Україні в умовах реалізації концепції сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця еколога потребують подальших розробок.

Мета роботи полягає в визначенні ролі екологічної освіти у формуванні необхідних компетенцій фахівця еколога нової формації та його майбутній реалізації на сучасному ринку праці.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогодні відомо біля двохсот визначень екології як науки, серед усього розмаїття можна виділити три основні точки зору на предмет екології. Першу можна назвати класичною: екологія це біологічна наука про взаємодію організмів між собою та навколишнім природним середовищем. Друга полягає в ототожненні екології з охороною навколишнього середовища, екологія - теоретичний фундамент енвайронментології. Третя точка зору трактує екологію як меганауку, яка вивчає будь-які взаємодії та взаємовідносини між центральним об'єктом і його оточенням. В рамках екології знаходять місце взаємодії складових природного, соціального та техногенного середовища. Для екології притаманний міждисциплінарний характер, який відрізняється від класичних природних і гуманітарних наук.

Екологічна освіта – цілеспрямований, організований, планомірний, систематичний процес оволодіння екологічними знаннями, мисленням, світоглядом, етикою, культурою. Екологічна освіта повинна бути безперервним процесом, який охоплює дошкільну (родинну), загальну середню та позашкільну освіту, вищу та післядипломну освіту. В англійськомовних країнах застосовується більш деталізована термінологія: є термін «Ecological education», що сприяє пізнанню природи, і є енвайронментальна освіта, «Environmental education», орієнтована на вирішення соціально-екологічних проблем. Особлива увага приділяється екологічній свідомості, яка передбачає розуміння руху людства до єдиної глобальної цілісності. Процес інтеграції природничих наук, взаємне проникнення наук, гуманізації природознавства, поглиблення інтегруючих взаємозв'язків між різними напрямками наукового знання сприяють здійсненню ідей глобальної цілісності.

Згідно з концепцією екологічної освіти України: «Метою екологічної освіти є формування екологічної культури окремих осіб і суспільства в цілому, формування навичок, фундаментальних екологічних знань, екологічного мислення і свідомості, що ґрунтуються на ставленні до природи як універсальної, унікальної цінності» [2]. Екологічна освіта з одного боку, повинна бути самостійним елементом загальної системи освіти, і з іншого боку, виконувати інтегративну роль у всій системі освіти.

Концептуальні засади екологічної освіти започатковані у документі «Стратегія ЄЕК ООН з освіти для сталого розвитку, 2005», в якому визначено базову роль екологічної освіти у довгостроковому процесі становлення інтегрованої системи освіти для сталого розвитку. Фундаментальна роль екологічної освіти обумовлена сучасними вимогами системної екологізації сфер промислової та господарсько-побутової діяльності людини, екологічно збалансованим розвитком суспільства; екологізацією галузей економіки («зелена» економіка, «синя» економіка), всіх напрямків освіти; економічної, гуманітарної, інженерно-технічної, аграрної, природничої. Окремі вітчизняні вчені [3] підкреслюють, що чинна Концепція екологічної освіти України, потребує оновлення, актуалізації з урахуванням усіх нових законодавчих вимог, загальноєвропейських тенденцій розвитку екологічної освіти. Стратегічним завданням екологічної освіти є виховання поколінь з новим рівнем екологічної культури.

У вересні 2015 року ухвалена нова програма Цілі сталого розвитку. У межах цієї

програми Генеральною Асамблеєю ООН було визначено 17 цілей сталого розвитку та 169 конкретних завдань, серед яких якісна освіта; чиста вода та належні санітарні умови, використання відновлюваної енергії, міста та спільноти, що живуть відповідно до принципів сталого розвитку; відповідальне споживання; захист планети; забезпечення життя під водою; забезпечення життя на землі, безпосередньо відносяться до предмета обговорення. Сучасна екологічна освіта повинна відповідати ключовим принципам сталого розвитку серед яких принцип обережності; принцип «передбачати і запобігати»; принцип балансу між ресурсами і забрудненням; принцип збереження природного багатства на нинішньому рівні; принцип «забруднювач платить».

Розвиток суспільства згідно зазначених принципів, вимагає формування екологічної культури. За В. Крисаченко, екологічна культура визначається як одна з форм культури, як здатність людини відчувати живе буття світу, пристосовувати його до себе, взаємоузгоджувати власні потреби і устрій природного довкілля [4]. Формування екологічної культури потребує від особистості належного рівня знань про специфіку організації та функціонування живого буття світу, розуміння різнобічності антропогенного впливу та його масштабування, якщо така потреба виникає. Отже, зв'язок завдань екологічної культури із цілями сталого розвитку незаперечний. «Quality education (якісна освіта)» має включати багатогранний розвиток особистості майбутнього фахівця, адекватну його підготовку як до професійної діяльності, так і до життя.

Формування відповідального ставлення людини до довкілля в усіх видах діяльності повинно розпочинатись ще в ранньому віці і тривати протягом усього життя. Шкільна загальноосвітня сходинка - базова ланка системи екологічної освіти – під час якої формується особистість з новим, екоцентричним типом мислення й моралі, високим рівнем екологічної культури. Позашкільна екологічна освіта – додаткова форма екологічного навчально-виховного процесу, який має за мету поглиблення й розширення базового шкільного рівня екологічної освіти. Здійснюють її всі позашкільні навчально-виховні заклади (мережа еколого-натуралістичних центрів, наукових гуртків, ботанічних садів, краєзнавчих музеїв).

Значна роль формування екологічної свідомості, культури людини відведена загальній середній екологічній освіті. Розглянемо досвід загальноосвітньої ланки на прикладі ЗОШ № 18 м. Маріуполь. Щорічно в школі проводяться заходи в рамках Екологічного календаря, які присвячені датам - Міжнародний день збереження озонового шару, Міжнародний день зменшення ризику природних катастроф, Всесвітній день водних ресурсів, Година Землі, День довкілля, Міжнародний день Землі, День Сонця. У 2017 році до Дня довкілля були проведені заходи: акція «Чисте довкілля» (упорядкування територій, 5-8 класи), випуск екологічної газети «Рослини та тварини з Червоної книги України» (4-6 класи); перегляд відеофільму «Як людина шкодить природі», виставка малюнків на екологічну тематику «Моя Земля». (1-4 класи), виставка шкільної літератури екологічного напрямку (шкільна бібліотека), урок-бесіда «Екологічна ситуація на Україні, або що під силу одній людині» (9-11 класи).

Метою проведення екологічних конкурсів-виставок творчих робіт, проектів, екологічних акцій, перегляду інформаційних матеріалів є розвиток екологічної свідомості учнів. В процесі таких заходів вирішуються завдання - поширення знань про екологічні проблеми на території проживання, залучення школярів до творчого прояву своїх поглядів на екологічні проблеми суспільства. Своїми роботами учні доводять, що для відновлення природи людина повинна любити і захищати природу рідного краю, розуміти, що екологічне завтра, знаходиться в руках кожної особистості. Проводяться тематичні екскурсії: автобусна екскурсія містом; в Маріупольський державний

університет для участі в заходах присвячених Дню довкілля; ознайомлення з виставковими експонатами краєзнавчого музею експозиції «Геологія. Природа Приазов'я», роботами, виставленими на конкурсах з екології.

Формування екологічних знань учнів I ступеня освіти відбувається на тематичних заняттях: «Як зберегти тепло, електроенергію, воду в нашому домі?» (навчальний проект), «Сторінками Екологічного Букваря» (пізнавальна гра), «Як економно використовувати воду в повсякденному житті?» (навчальний проект), «Звідки береться пил?» (навчальний проект), «Що робити, щоб земля наша була здоровою?» (екологічна вікторина) «Розумний вибір» (гра). Дбайливе ставлення до природи формується під час тематичних занять: «Що треба знати про природу» (клуб допитливих) «Я – маленька частинка Природи», «Екологічною стежиною нашого краю», «Природа – наш дім», «Знайди скарби природи рідного краю», «Брати наші менші», «Нагодуй птахів», «Бережи воду, козаче, і вона тобі віддячить», «Ми відповідаємо за тих кого приручили».

Школярі активно залучаються до участі у вікторинах, конкурсах малюнків з їх подальшим обговоренням, екскурсіях на природу. У 2017 році в межах «Тижня енергозбереження» працювала виставка малюнків «Азбука енергозбереження»; учні брали участь у Всеукраїнському волонтерському проекті «Батарейки, здавайтеся!». Зібрані всією школою батарейки здали в пункт збору в супермаркеті «Епіцентр» (м. Маріуполь). Протягом року під час навчання працюють команди з вивчення економного використання води, світла і тепла (захист проектів), «Шкільний макулатурнір», «Збережемо нашу землю блакитною і зеленою» (екологічний захід). Активісти шкільного руху беруть участь в позашкільній складовій екологічної освіти - у виставці-конкурсі дитячої творчості «Екологічний калейдоскоп, 2017» у міському Центрі науково-технічної творчості учнівської молоді в номінаціях: «Найкраще – близько!», «Еко – дім», «Екомалюнок», «Друге життя», «Енергозбереження», «Нетрадиційний виріб».

Таким чином, за допомогою засвоєння основ неоекологічного характеру формуються важливі складники екологічної культури: активна життєва позиція; дбайливе ставлення до навколишнього середовища; відповідальне господарювання та споживання ресурсів; свідомо оцінка власної діяльності щодо природи; прагнення збереження природних ресурсів, ліквідації наслідків негативного впливу. Формування екологічної свідомості, за умови належної організації навчально-виховного процесу в рамках ланки загальної середньої екологічної освіти, сприяє розвитку екологічної культури майбутньої молоді.

Проблеми збереження навколишнього середовища в майбутньому займатимуть все більш вагоме місце. У зв'язку із зростанням викидів шкідливих речовин та забрудненням всіх елементів екосистеми попит на професійних екологів буде підвищуватися, але будуть збільшуватися й вимоги до них. Професія еколога стане однією з найбільш затребуваних і важливих. Проте, як показує моніторинг заробітних плат окремих фахівців в Україні у 2017 році, рівень оплати праці спеціаліста еколога доволі високий (рис. 1) [5-7]. Отже, вже сьогодні професія еколог є досить актуальною. Справа в тому, що вже сьогодні жодне будівництво не починає розвиватися без позитивного висновку екологічної експертизи. Діяльність будь-якої компанії повинен контролювати технік-еколог.

Екологи виявляють ступінь забрудненості, аналізують причини і прогнозують ситуацію в майбутньому. Фахівці-екологи вивчають наслідки тих чи інших подій, що впливають на навколишнє середовище, стежать за правильною утилізацією різних відходів, ведуть контроль шкідливих виробництв.

Екологи стикаються з розробкою та узгодженням в державних органах природоохоронних документів, які обґрунтовують екологічну безпеку різних проектів і промислових виробництв. Фахівці в лабораторіях проводять дослідження вмісту в повітрі міст специфічних і основних забруднюючих речовин.

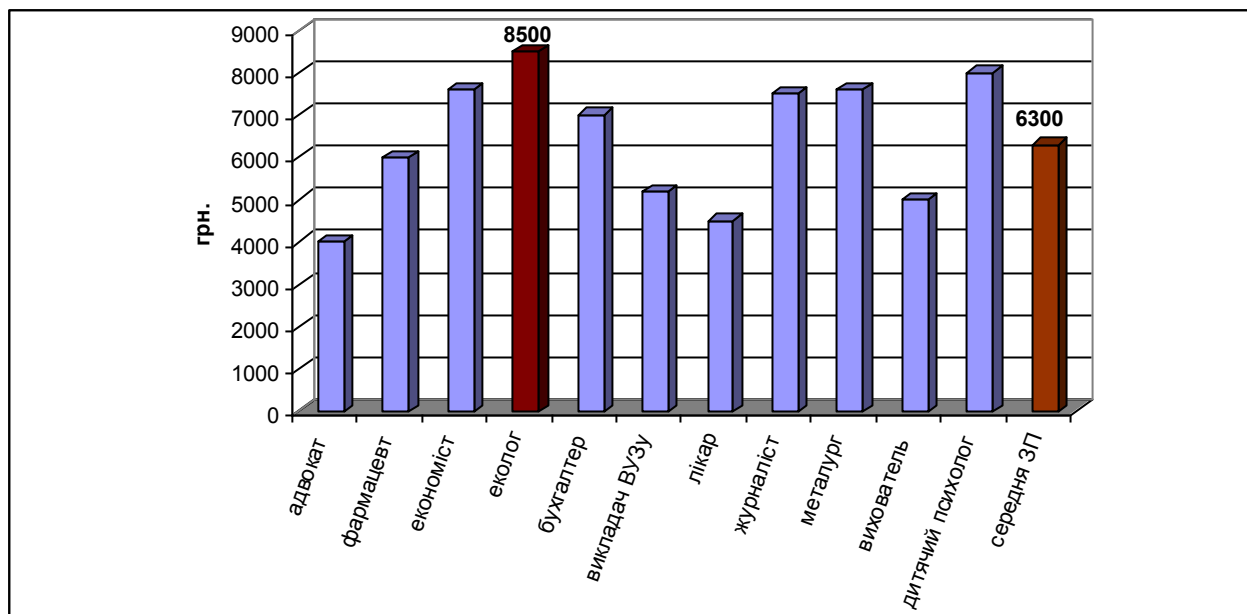


Рис. 1. Моніторинг заробітних плат фахівців окремих професій в Україні за 2017 р.

В даний момент кваліфіковані екологи необхідні для проведення експертиз при початку будівництва будь-якого житлового будинку, заводу, об'єкту транспортних доріг. Більш того, кожне підприємство повинно вести свою діяльність під пильним контролем екологів.

Також сприяє зростанню попиту на кваліфікованих екологів й впровадження системи екологічного менеджменту за ISO 14001:2004, яка за популярністю в світі і в Україні йде одразу за системою менеджменту якості за ISO 9001:2002. У зв'язку із вступом в СОТ для підприємств, які експортують свою продукцію, ці сертифікації стають просто необхідністю. У зв'язку з цим, а також з прийняттям закону «Про екологічний аудит» стають актуальними спеціальності, які необхідні для проведення аудиту, впровадження систем менеджменту і їх веденням на підприємстві. Слід зазначити, що для того, щоб стати екологічним аудитором необхідно близько 4 років досвіду, а для того, щоб проводити аудит за ISO 14001 5 років. Таких спеціалістів в Україні не вистачає [8].

У цьому контексті значно підвищує конкурентоспроможність сучасного вищого навчального закладу можливість надання відповідної екологічної підготовки. Особливо у регіонах зі складною екологічною ситуацією, до яких зокрема відноситься й м. Маріуполь. Маріуполь є одним з найпотужніших індустріальних центрів сходу України. Його металургійна спрямованість й велика концентрація промислових підприємств інших галузей формують суттєве антропогенне навантаження на навколишнє середовище. Так, багато років поспіль Маріуполь входить до 10-ти найбільш забруднених міст країни.

Отже, якісна підготовка висококваліфікованих фахівців в галузі екології, раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища саме в Маріуполі набуває особливої актуальності. На сьогодні спеціалістів, що могли б адекватно сприймати та вирішувати проблеми надмірного техногенного навантаження на екосистему міста готують декілька ВНЗ. Приазовський державний технічний

університет відкрив нову спеціальність з підготовки бакалаврів за галуззю знань 18 «Виробництво та технології» спеціальністю 183 «Технології захисту навколишнього середовища». Донецький державний університет управління здійснює підготовку магістрів за галуззю 07 «Управління та адміністрування» спеціальністю 073 «Менеджмент природоохоронної діяльності» [9,10].

Успішно пройшов акредитацію та готує бакалаврів й магістрів з галузі 10 Природничі науки спеціальності 101 «Екологія» Маріупольський державний університет. Комісією Міністерства освіти і науки України з екології, охорони навколишнього середовища та збалансованого природокористування було прийнято стандарти для відповідної підготовки за цим напрямом [11].

Згідно з вимогами до фахівців освітніх ступенів «бакалавр», «магістр» підготовка здійснюється для забезпечення України спеціалістам-екологами в області екологічної експертизи, економіки природокористування, планування, проектування, організації, контролю і прогнозування стану навколишнього середовища в умовах активної господарської діяльності людини, медичної екології, радіоекології, урбоекології, охорони мисливської фауни і організації мисливського господарства та інше. Реалізація цих рівнів потребує високого рівня професіоналізму, який передбачає єдність світоглядної, практичної та психологічної підготовки майбутнього фахівця. Наукова підготовка включає теоретичні та практичні знання і практичні уміння, а також навички з фундаментальних, загальнонаукових і спеціальних дисциплін.

Екологічна освіта у вищому навчальному закладі, зокрема в Маріупольському державному університеті підпорядковується основній меті - дати молоді світоглядні цінності. Тому предмет екології (Екологія, Основи екології, Екологія людини) викладається на багатьох спеціальностях серед дисциплін гуманітарного циклу. Навчальні програми з екології спрямовані на формування екологічної свідомості у студентів, на раціональне використання природних ресурсів, кількість і якість яких щорічно зменшується. Студенти-економісти, наприклад, під час навчання повинні засвоїти такі поняття, як економіка природокористування, природні ресурси, національна екополітика, навколишнє середовище. Враховуючи те, що екологічний аспект повинен органічно входити в процес освіти всіх вікових категорій, що відповідає концепції «безперервної освіти», яка активно обговорюється в сучасній педагогіці, викладання основ екології у майбутніх фахівців дошкільного виховання дозволить сформувати в них справді дбайливе ставлення до природи, вміння визначати допустимі міри перетворення природи, засвоїти специфічні соціоприродні закономірності і норми поведінки, що забезпечать їх компетентну діяльність у дошкільних закладах й допоможе вихованню екологічної свідомості і розвитку дитини

Висновки. В основі формування екологічного суспільства лежить концепція сталого коеволюційного розвитку, розумне поєднання соціальних, економічних і екологічних інтересів особистості і суспільства, що є основою формування екогуманітарної парадигми XXI століття. Серед інститутів, які формують нове розуміння місця і ролі екологічних проблем в житті суспільства, безперечно, центральне місце належить системі освіти. Сьогодні освіта справедливо розглядається як головний фактор політичного, соціального і економічного прогресу. Зміни, що відбуваються в системі суспільних відносин вимагають від системи освіти мобільності, адекватної відповіді на реалії нового історичного досвіду і відповідності потребам розвитку економіки. Відтак, стратегічним завданням екологічної освіти має бути не тільки підготовка фахівців, здатних визначати, розуміти й ефективно розв'язувати екологічні проблеми регіонів, але й формування у майбутнього покоління системи цінності свого існування у навколишньому середовищі через призму екологізації.

Список використаних джерел

1. Мальований М.С. Проблема підготовки наукових кадрів в галузі охорони навколишнього середовища / М.С. Мальований // Екологічна безпека та збалансоване ресурсокористування. – 2011. - №1(3). – С.64-68 / Mal'ovaniy M.S. Problema pidgotovki naukovih kadriv v galuzi ohoroni navkolishn'ogo seredovishha / M.S. Mal'vaniy // Ekologichna bezpeka ta zbalansovane resursokoristuvannja. – 2011. - №1(3). – S.64-68
2. Концепція екологічної освіти України. Затверджена рішенням Колегії Міністерства освіти і науки України протокол № 13/6-19 від 20.12.2001р. / Концепція екологічної освіти України. Zatverdzhena rishennjam Kolegії Ministerstva osviti i nauki Ukraїni protokol № 13/6-19 vid 20.12.2001r.
3. Екологічна освіта для сталого розвитку у запитаннях та відповідях : науково-методичний посібник для вчителів / О. І. Бондаря, В. Є. Барановська, О. В. Єресько, Г. О. Білявський. – Х. : Грін Д. С., 2015. – 228 с. / Ekologichna osvita dlja stalogo rozvitku u zapitannjah ta vidpovidjah : naukovo-metodichnij posibnik dlja vchiteliv / O. I. Bondarja, V. Є. Baranovs'ka, O. V. Єres'ko, G. O. Biljav's'kij. – H. : Grin' D. S., 2015. – 228 s.
4. Крисаченко В. С. Екологічна культура: теорія та практика / В. С. Крисаченко. – К. : Заповіт, 1996. – 352 с. / Krisachenko V. S. Ekologichna kul'tura: teorija ta praktika / V. S. Krisachenko. – K. : Zapovit, 1996. – 352 s.
5. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року в 2017 році. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> / Seredn'omisjachna zarobitna plata za vidami ekonomichnoї dijajl'nosti za period z pochatku roku v 2017 roci. Derzhavnij komitet statistiki Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Обзор статистики зарплат в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.trud.com/salary/2/78650.html> / Obzor statistiki zarplat v Ukraine [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ua.trud.com/salary/2/78650.html>
7. Заробітні плати в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trudbox.com.ua/statistics/uchitel> / Zarobitni plati v Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://trudbox.com.ua/statistics/uchitel>
8. Фахівці в природних науках. Каталог професій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecolog.at.ua/publ/profesija_ekolog/2-1-0-196 / Fahivci v prirodnihi naukah. Katalog profesij [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://ecolog.at.ua/publ/profesija_ekolog/2-1-0-196
9. Офіційний сайт Донецького державного університету управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://dsum.edu.ua> / Oficijnij sajт Donec'kogo derzhavnogo universitetu upravlinnja [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu <http://dsum.edu.ua>
10. Офіційний сайт Приазовського державного технічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.pstu.edu/index.php?id=934> / Oficijnij sajт Priezovs'kogo derzhavnogo tehničnogo universitetu [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu:<http://www.pstu.edu/index.php?id=934>
11. Офіційний сайт Маріупольського державного університету [Електронний ресурс]. –Режим доступу http://mdu.in.ua/index/specialnosti_mdu/0-100 / Oficijnij sajт Mariupol's'kogo derzhavnogo universitetu [Elektronnij resurs]. –Rezhim dostupu http://mdu.in.ua/index/specialnosti_mdu/0-100
12. Клименко М.О. та ін. Вступ до фаху: Підручник / М.О. Клименко, В.Г. Петрук, О.В. Мудрак, Р.В.Петрук, Л.В. Клименко, Н.В.Гнілуша. – Херсон: Олді-плюс, 2014. – 304 с. / Klimenko M.O. ta in. Vstup do fahu: Pidruchnik / M.O. Klimenko, V.G. Petruk, O.V. Mudrak, R.V.Petruk, L.V. Klimenko, N.V.Gnilusha. – Herson: Oldi-pljus, 2014. – 304 s.

13. Білецька Г.А. Тенденції і проблеми розвитку екологічної освіти / Г.А. Білецька // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. – 2012. - № 30. – С. 300-306 / Bilec'ka G.A. Tendencii i problemi rozvitku ekologichnoї osviti / G.A. Bilec'ka // Suchasni informacijni tehnologii ta innovacijni metodiki navchannja v pidgotovci fahivciv: metodologija, teorija, dosvid, problemi. – 2012. - № 30. – S. 300-306

H. Mityushkina, O. Pasternak, N. Matveeva

THE ROLE OF ENVIRONMENTAL EDUCATION IN MODERN SOCIETY

Purpose. The purpose of the article is to determine the role of modern environmental education, the formation of the necessary competencies of a future specialist with higher education through the implementation of an effective system of continuous environmental training.

Methods. This study was carried out using a number of methods of cognition and research: general scientific and special. The method of analysis was used in the study of the essence and content of the concept of ecology and environmental education; methods of synthesis, generalization and comparison - in the study of the modern system of environmental education, its formal and informal parts. The use of special methods provided for: analysis of statistical data - to determine current trends in the labor market and compare the level of the wages of skilled environmentalists with other specialists.

Results. The role of environmental education in enhancing the competitiveness of a modern university is defined. The links of the general secondary (on the example of the school № 18, Mariupol) and the higher ecological education (MSU, Mariupol) in the system of continuous ecological education for sustainable development of the society are considered. The current issues of training specialists in the field of ecology and environmental protection in Ukraine, in particular in Mariupol, are studied.

Conclusions. The strategic task of environmental education should be not only the training of specialists able to identify, understand and effectively solve the environmental problems of the regions, but also the formation of a value system for the future generation in the environment through the prism of ecologization.

Key words: *ecology, ecological education, sustainable development, higher educational establishments, training of specialists in ecology.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Балабаниць А.В.** – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Балабанова Н.В.** – кандидат наук з державного управління, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Беззубченко О.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Березіна А.Г.** – студентка ОС «Магістр» спеціальності «Економіка», *Маріупольський державний університет*
- Булатова О.В.** – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Влас А.В.** – студентка ОС «Магістр» спеціальності «Менеджмент» спеціалізації «Управління фінансово-економічною безпекою», *Маріупольський державний університет*
- Дороніна К.С.** – аспірант, *Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*
- Дячек В. В.** – кандидат економічних наук, *Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*
- Зайковський О.С.** – здобувач, *Маріупольський державний університет*
- Захарова О. В.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- Карпенко Ю.В.** – кандидат економічних наук, доцент, *Одеський національний економічний університет*
- Кислова Л.А.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Макогон Ю.В.** – доктор економічних наук, професор, *Маріупольський державний університет*
- Марена Т. В.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Матвєєва Н.М.** – вчитель початкових класів, спеціаліст вищої категорії, старший вчитель
- Мацука В.М.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Мітюшкіна Х. С.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Муренець І.Г.** – аспірант, *Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*
- Ніколенко Т.І.** – кандидат економічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*
- Новікова К.В.** – аспірант, *Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ*
- Панченко В.Г.** – кандидат історичних наук, докторант, *Маріупольський державний університет*
- Пармаклі Д.М.** – доктор економічних наук, професор, *Комратський державний університет (Республіка Молдова)*
- Пастернак О.М.** – кандидат хімічних наук, доцент, *Маріупольський державний університет*

Платон М.Г. – доктор економічних наук, доцент, *Молдавська Економічна Академія, Директор Центру з інформації та Просування Туризму Республіки Молдови, (Республіка Молдова)*

Путятін Е.І. – здобувач, *Маріупольський державний університет*

Сидорчук А.А. – кандидат економічних наук, доцент, *Тернопільський національний економічний університет*

Сніщенко Р. Г. – кандидат економічних наук, доцент, *Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського*

Тарасевич О. В. – кандидат економічних наук, доцент, *Інститут економіко-правових досліджень НАН України*

Федорова Н.Є. – викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ УДХТУ, *Український Державний Хіміко-технологічний університет, м. Дніпро*

Харун О. А. – кандидат економічних наук, доцент, *Хмельницький національний університет*

Челях О.В. – студент ОС «Магістр» спеціальності «Економіка», *Маріупольський державний університет*

CONTRIBUTORS

- Balabanova N.** – PhD in Public Administration, Associate professor, *Mariupol State University*
- Balabanyts A.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Mariupol State University*
- Berezina A.** – student of the «Economic» specialization, *Mariupol State University*
- Bezzubchenko O.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Bulatova O.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Mariupol State University*
- Cheliakh O.** – student of the «Economic» specialization, *Mariupol State University*
- Doronina K.** – postgraduate student, *Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*
- Dyachek V. V.** – PhD in Economic Sciences, *V. N. Karazin Kharkiv National University*
- Fedorova N.** – Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Economics of the SHEI, *Ukrainian State University of Chemical Technology*
- Karpenko Yu.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Odessa National Economic University*
- Kyslova L.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Kharun O. A.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Khmelnyskyi National University*
- Makohon Y.V.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Mariupol State University*
- Marena T.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Matsuka V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Matveeva N.** – specialist in higher category, senior teacher
- Mityushkina H.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Murenets I.** – postgraduate student, *Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*
- Nikolenko T.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Mariupol State University*
- Novikova K.** – postgraduate student, *State University of Infrastructure and Technology, Kyiv*
- Panchenko V.** – PhD in history, post-PhD, *Mariupol State University*
- Parmacli D.** – Doctor of Economic Sciences, Professor, *Comrat State University, Republic of Moldova*
- Pasternak O.** – PhD in chemistry, Associate professor, *Mariupol State University*
- Platon N.** – Doctor of Economic Sciences, Associate professor, *Academy of Economic Studies of Moldova (University)*
- Putiatin E.** – postgraduate student, *Mariupol State University*
- Snishchenko R.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Kremenchug Mykhailo Ostrohradsky National University*
- Sydorchuk A.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Ternopil National Economic University*
- Tarasevich O. V.** – PhD in Economic Sciences, Associate professor, *Institute of Economic and Legal Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine*
- Vlas A.** – student of the «Financial and Economic Security Management» specialization, *Mariupol State University*
- Zaikovsky O.** – postgraduate student, *Mariupol State University*
- Zakharova O.** – PhD in Economic Sciences, Associate

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. Прищеп

**ОСНОВНИ РЕЗУЛЬТАТИ АРХЕОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ВОЛИНСЬКИХ МІСТ ЕПОХИ КИЇВСЬКОЇ РУСИ 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 analyse 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:

	<i>Українською мовою</i>	<i>Російською мовою</i>	<i>Англійською мовою</i>
Прізвище			
Ім'я			
По-батькові			
Посада			
Назва установи / навчального закладу			
Науковий ступінь			
Вченезвання			
Контактні телефони, E-mail:			
Домашня адреса			

Відомості про наукового керівника (якщо автор статті не має наукового ступеня):

Прізвище	
Ім'я	
По-батькові	
Науковий ступінь	
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 14

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 № 168/17

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