

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 37/1

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав–Хмельницький
2018

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: Мармуль Л.О., докт. екон. наук (головний редактор);

Алексєєв І.В., докт. екон. наук; **Гордей О.Д.**, докт. екон. наук; **Горошкова Л.А.**, докт. екон. наук; **Ігнатенко М.М.**, докт. екон. наук; **Калюга Є.В.**, докт. екон. наук; **Кириленко О.П.**, докт. екон. наук; **Кужелєв М.О.**, докт. екон. наук; **Лисецький А.С.**, докт. екон. наук; **Лук'яненко І.Г.**, докт. екон. наук; **Мех О.А.**, докт. екон. наук; **Навальна М.І.**, докт. філол. наук; **Оболєнська Т.Є.**, докт. екон. наук; **Оболєнський О.Ю.**, докт. екон. наук; **Петрук О.М.**, докт. екон. наук; **Тропіна В.Б.**, докт. екон. наук; **Череп А.В.**, докт. екон. наук; **Чугунов І.Я.**, докт. екон. наук; **Левасєва Л.Ю.**, канд. екон. наук; **Макарчук І.М.**, канд. екон. наук; **Малишко В.В.**, канд. екон. наук; **Паламарчук О.М.**, канд. екон. наук; **Рибакова Т.О.**, канд. екон. наук; **Чабан Г.В.**, канд. екон. наук; **Кучеренко С.Ю.**, канд. екон. наук (відп. секретар).

Міжнародна редакційна рада: **В. Косєдовскі** докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. соц. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **О. Ванкевич** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **О. Доріна** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **А. Левітська** докт. екон. наук (Республіка Молдова); **В. Меньшиков** докт. соц. наук (Латвія); **М. Шефер** докт. екон. наук (Німеччина); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **М. Хітов** докт. економіки (Болгарія); **Т. Сорокіна** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **Т. Тетєринєць** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди». Протокол № 7 від 2 квітня 2018 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Наказом Міністерства освіти і науки України № 1021 від 7 жовтня 2015 р. відповідно до рішення Державної атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України від 29 вересня 2015 року збірник наукових праць «Економічний вісник університету» перереєстровано як фахове наукове видання України, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:

08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди».

Художник обкладинки: Попенко О.В.

Коректор: Навальна М.І.

Верстка: Сердюк А.В.

Підписано до друку 3 квітня, 2018 року. Формат 60х84/8.

Папір офсет. №1.

Гарнітура тип Arial. Друк офсетний. Ум. др. арк. 43,25.

Обл.-вид. арк. 38,22. Наклад 100 примірників.

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.

08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

(реєстрація: серія KB, №12268-1152 Р від 01.02.2007; перереєстрація: серія KB, №21383-11183 ПР від 17.06.2015.)

Тел./факс +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94; e-mail: ekon.dek@ukr.net

Сайт збірника наукових праць: www.economik.phdpu.edu.ua

Періодичне наукове видання «Економічний вісник університету»

зарєєстроване в міжнародній базі даних періодичних видань:

ISSN 2306-546X (print)

ISSN 2414-3774 (online)

Key title: Ekonomіchnij visnik universitetu

Abbreviated key title: Ekon. visn. univ.

Індексування і реферування: Україніка Наукова, Джерело, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru

Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), Ulrich's Periodicals Directory (США), International Scientific Indexing (ISI, UAE), Cite Factor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI), CyberLeninka (Росія), Index Copernicus International (ICI), Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Українські наукові журнали.

© ПХДПУ, 2018.

Министерство образования и науки Украины
ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный
педагогический университет имени Григория Сковороды»

Экономический вестник университета

Сборник научных трудов
ученых и аспирантов

Выпуск 37/1

Основан в 2006 году
Издается четыре раза в год

Переяслав–Хмельницкий
2018

В сборнике опубликованы научные статьи по актуальным вопросам национальной экономики Украины, развития предпринимательства, аграрной экономики, функционирования финансовой системы и социальной сферы.

Для научных работников, преподавателей, студентов экономических специальностей, работников финансово-кредитных учреждений и предпринимательских структур.

Редакционный совет: Мармуль Л.А. докт. экон. наук (главный редактор);

Алексеев И.В., докт. экон. наук; Гордей О.Д., докт. экон. наук; Горошкова Л.А., докт. экон. наук; Игнатенко Н.Н., докт. экон. наук; Калюга Е.В., докт. экон. наук; Кириленко О.П., докт. экон. наук; Кужелев М.А., докт. экон. наук; Лисецкий А.С., докт. экон. наук; Лукьяненко И.Г., докт. экон. наук; Мех О.А., докт. экон. наук; Навальная М.И., докт. филол. наук; Оболенская Т.Е., докт. экон. наук; Оболенский А.Ю., докт. экон. наук; Петрук А.М., докт. экон. наук; Тропина В.Б., докт. экон. наук; Череп А.В., докт. экон. наук; Чугунов И.Я., докт. экон. наук; Леваева Л.Ю., канд. экон. наук; Макаруч И.Н., канд. экон. наук; Малышко В.В., канд. экон. наук; Паламарчук О.Н., канд. экон. наук; Рыбакова Т.А., канд. экон. наук; Чабан Г.В., канд. экон. наук, Кучеренко С.Ю., канд. экон. наук (отв. секретарь).

Международный редакционный совет: В. Коседовски докт. экон. наук (Польша), В. Воронов докт. соц. наук (Латвия), И. Бойко докт. экон. наук (Россия), Е. Ванкевич докт. экон. наук (Республика Беларусь), Е. Дорина докт. экон. наук (Республика Беларусь); А. Левитская докт. экон. наук (Республика Молдова), В. Меньшиков докт. соц. наук (Латвия), М. Шефер докт. экон. наук (Германия), С. Полоник докт. экон. наук (Республика Беларусь), М. Хитов докт. экономики (Болгария), Т. Сорокина докт. экон. наук (Республика Беларусь), Т. Тетеринец канд. экон. наук (Республика Беларусь).

Рекомендован к печати Ученым советом ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды». Протокол № 7 от 2 апреля 2018 г.

Постановлением президиума ВАК Украины от 10 февраля 2010 № 1-05/1 сборник научных трудов «Экономический вестник университета» внесен в новый перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Приказом Министерства образования и науки Украины № 1021 от 7 октября 2015 г. в соответствии с решением Государственной аттестационной коллегии Министерства образования и науки Украины от 29 сентября 2015 сборник научных трудов « Экономический вестник университета» перерегистрирован как профессиональное научное издание Украины, в котором могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Адрес редакционной коллегии:

08401, г. Переяслав-Хмельницкий, ул. Сухомлинского, 30, к. 107.

Учредитель и издатель: Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды».

Художник обложки: Попенко А.В.

Корректор: Навальная М.И.

Верстка: Сердюк А.В.

Подписан к печати 3 апреля 2018. Формат 60х84/8.

Бумага офсет. № 1.

Гарнитура тип Arial. Печать офсетная. Ум. п.л. 43,25.

Обл.-изд. л. 38,22. Тираж 100 экземпляров.

Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды.

08400, Киевская обл., г. Переяслав-Хмельницкий, ул. Сухомлинского, 30.

Свидетельство о внесении в Государственный реестр субъектов издательского дела

(регистрация: серия KB, № 12268-1152 Р от 01.02.2007; перерегистрация: серия KB, №21383-11183 ПР от 17.06.2015.)

Тел. / Факс +38 (04567) 5-66-71; 5-63-94, e-mail: ekon.dek@ukr.net

Сайт сборника научных трудов: www.economik.phdpu.edu.ua

Периодическое научное издание «Экономический вестник университета»
зарегистрировано в международной базе данных периодических изданий:

ISSN 2306-546X (print)

ISSN 2414-3774 (online)

Key title: *Ekonomičnij visnik universitetu*

Abbreviated key title: *Ekon. visn. univ.*

Индексирование и реферирование: «Украиника Наукова», «Джерело», Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru

Международные информационные и наукометрические базы данных: Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), Ulrich's Periodicals Directory (CША), International Scientific Indexing (ISI, UAE), Cite Factor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI), CyberLeninka (Россия), Index Copernicus International (ICI), Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского, Украинские научные журналы.

©ПХДПУ, 2018.

Ministry of Education and Science of Ukraine
Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University

University Economic Bulletin

Collection of scientific articles of scientists
and post-graduate students

ISSUE 37/1

Established in 2006
Issued four per year

Pereiaslav-Khmelnytskyi
2018

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

The collection contains the scientific articles on the actual issues of the national economy of Ukraine, development of entrepreneurship, agricultural economy, functioning of financial system and social sphere.

For scientists, teachers, students of economic specialties, employees of financial and credit institutions and entrepreneurs.

Editorial Board: **L.O. Marmul**, Doctor of Economics (chief editor);

I.V. Alekseyev, Doctor of Economics; **O.D. Hordei**, Doctor of Economics; **L.A. Goroshkova**, Doctor of Economics; **M.M. Ignatenko**, Doctor of Economics; **Y.V. Kaliuga**, Doctor of Economics; **O.P. Kyrylenko**, Doctor of Economics; **M.O. Kuzheliev**, Doctor of Economics; **A.S. Lisetsky**, Doctor of Economics; **I.G. Lukianenko**, Doctor of Economics; **O.A. Mekh**, Doctor of Economics; **M.I. Navalna**, Doctor of Philology; **T.Y. Obolenska**, Doctor of Economics; **O.Y. Obolenskiy**, Doctor of Economics; **O.M. Petruk**, Doctor of Economics; **V.B. Tropina**, Doctor of Economics; **A.V. Cherep**, Doctor of Economics; **I.Y. Chugunov**, Doctor of Economics; **L.Y. Levaieva**, Doctor of Economics; **V.V. Malyshko**, Candidate of Economics; **I.M. Makarchuk**, Candidate of Economics; **O.M. Palamarchuk**, Candidate of Economics; **T.O. Rybakova**, Candidate of Economics; **G.V. Chaban**, Candidate of Economics; **S.Y. Kucherenko**, Candidate of Economics (Secretary).

International Editorial Board: **V. Kosedovskiy**, Doctor of Economics (Poland); **V. Voronov**, Doctor of Sociology (Latvia); **I. Boyko**, Doctor of Economics (Russia); **O. Vankevych**, Doctor of Economics (Republic of Belarus); **O. Dorina**, Doctor of Economics (Republic of Belarus); **A. Levitska**, Doctor of Economics (Republic of Moldova); **V. Menshikov**, Doctor of Sociology (Latvia); **M. Shefer**, Doctor of Economics (Germany); **S. Polonyk**, Doctor of Economics (Republic of Belarus); **M. Khitov**, Doctor of Economics (Bulgaria); **T. Sorokina**, Doctor of Economics (Republic of Belarus); **T. Teterynets**, Candidate of Economics (Republic of Belarus).

Recommended by the Academic Council of Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University. Protocol No 7 dated April 2, 2018.

By the decision of Presidium of Higher Attestation Committee of Ukraine dated February 10, 2010, No 1-05/1 Collection of Scientific Articles «University Economic Bulletin» was included to the new list of the professional publications of Ukraine, in which results of Dissertations in Economy for the Doctor and Candidate scientific degrees may be published.

By the order of the Ministry of Education and Science of Ukraine № 1021 from October 7, 2015 and according to the resolution of the State Attestation Board of the Ministry of Education and Science of Ukraine from September 29, 2015 the Collection of Scientific Articles of Scientists and Post-graduate Students «University Economic Bulletin» is re-registered as a professional scientific publication of Ukraine where the research results of doctoral and candidate theses in Economics can be published.

Address of Editorial Board:

08400, Pereiaslav-Khmelnytskyi, Sukhomlynskogo Str., 30, office 107.

Founder and issuer: Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University.

Cover page designer: O.V. Popenko

Corrector: M.I. Navalna

Layout: A.V. Serdyuk

Signed for print on April 3, 2018. Format 60x84/8.

Offset paper №1.

Type Arial. Offset print. Conventional printed sheet. 43,25.

Issued sheets 38,22. 100 copies.

Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University.

08400, Kyiv Region, Pereiaslav-Khmelnytskyi, Sukhomlynskogo Str., 30.

Certificate on inclusion to the State Publisher Register

(registration: series KB, No 12268-1152 P dated 01.02.2007; re-registration: series KB, No 21383-11183 PR dated 17.06.2015).

Tel./fax +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94; e-mail: ekon.dek@ukr.net

Website of scientific bulletin: www.economik.phdpu.edu.ua

Serial publication «University Economic Bulletin»,

Registered in the international database of serial publications:

ISSN 2306-546X (print)

ISSN 2414-3774 (online)

Key title: Ekonomičnij visnik universitetu

Abbreviated key title: Ekon. visn. univ.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo, Scientific Electronic Library eLIBRARY.ru

International information and scientometric data base: Russian Science Citation Index (RISC), Ulrich's Periodicals Directory (USA), International Scientific Indexing (ISI, UAE), Cite Factor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI), CyberLeninka (Russia), Index Copernicus International (ICI), Central and Eastern European Online Library (CEEOL), National Library of Ukraine after V.I. Vernadskyi, Ukrainian Scientific Journals.

©ПХДПУ, 2018.

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ, ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА

УДК 345.678.1

DOI: 10.5281/zenodo.1220572

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ УКРАЇНИ

Бурдонос Л.І.

Предметом дослідження статті є такі аспекти, як оцінка організаційно-економічних умов діяльності вищих навчальних закладів України, система вдосконалення формування й використання ресурсного забезпечення, стратегія розвитку механізму управління ними.

Мета статті – проаналізувати та класифікувати сучасні тенденції розвитку управління вищих навчальних закладів України з метою вироблення практичних рекомендацій щодо модернізації вищої освіти України в контексті входження в європейський освітній простір.

Методи, що були використані в процесі дослідження: у роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ, які забезпечили розв'язання поставлених завдань з вибраного напрямку дослідження

Результати роботи: проведений аналіз свідчить, що на сучасному етапі вищі навчальні заклади функціонують як відкрита система, інтегрована до зовнішнього середовища. Економічні процеси, які відбуваються на ринку освітніх послуг, ринку праці та в економіці країни, впливають на розвиток і конкурентоспроможність цих освітніх закладів.

Галузь застосування результатів: вищі навчальні заклади України, Міністерство освіти і науки України, районні та місцеві відділи освіти.

Висновки. В сучасних умовах функціонування вищих навчальних закладів в повній мірі залежить від їх механізму управління діяльністю у всіх аспектах, які визначаються відповідним аналізом всіх бізнес-процесів організації і результатами діяльності. Механізм управління розглядають як сукупність організаційних і економічних компонентів, які забезпечують узгоджене, взаємопов'язане функціонування всіх елементів системи для досягнення загальних цілей організації.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, вища освіта, конкурентоспроможність, глобалізація, диверсифікація, стагнація.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ УКРАИНЫ

Бурдонос Л.И.

Предметом исследования статьи являются такие аспекты, как оценка организационно-экономических условий деятельности высших учебных заведений Украины, система совершенствования формирования и использования ресурсного обеспечения, стратегия развития механизма управления ими.

Цель статьи – проанализировать и классифицировать современные тенденции развития управления высшими учебными заведениями Украины с целью выработки практических рекомендаций

по модернізації вищого образования України в контексті входу в європейське освітнє простір.

Методи, які були використані в процесі дослідження: в роботі використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ, які забезпечили рішення поставлених завдань з вибраного напрямку дослідження.

Результати роботи: проведений аналіз свідчить, що на сучасному етапі вищі навчальні заклади функціонують як відкрита система, інтегрована з зовнішнім середовищем. Економічні процеси, які походять з ринку освітніх послуг, ринку праці та в економіці країни, впливають на розвиток та конкурентоспроможність цих освітніх установ.

Область застосування результатів: вищі навчальні заклади України, Міністерство освіти та науки України, регіональні та місцеві відділи освіти.

Висновки В сучасних умовах функціонування вищих навчальних закладів повністю залежить від їх механізму управління діяльністю у всіх аспектах, які визначаються відповідним аналізом всіх бізнес-процесів організації та результатами діяльності. Механізм управління розглядають як сукупність організаційних та економічних компонентів, які забезпечують узгоджене, взаємопов'язане функціонування всіх елементів системи для досягнення загальних цілей організації.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, вища освіта, конкурентоспроможність, глобалізація, диверсифікація, стагнація.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE

Burdonos L.I.

The subject of the research is the following aspects: assessment of the organizational and economic conditions of the activity of higher educational institutions of Ukraine, the system for improving the formation and use of resource support, the strategy for developing the mechanism for managing them.

The purpose of the article is to analyze and classify the current trends of the development of the management of higher educational institutions of Ukraine in order to develop practical recommendations for the modernization of higher education in Ukraine in the context of joining the European educational space.

Methods used in the process of research: in the work used general scientific and special methods of knowledge of economic phenomena, which ensured solving the tasks in the chosen direction of research.

The results of the work: the conducted analysis shows that at the present stage, higher educational institutions function as an open system integrated into the external environment. Economic processes taking place in the market of educational services, the labor market and the economy of the country, affect the development and competitiveness of these educational institutions.

The field of application of results: higher educational institutions of Ukraine, the Ministry of Education and Science of Ukraine, rayon and local departments of education.

Conclusions. In modern conditions, the functioning of higher education institutions is fully dependent on their mechanism for managing activities in all aspects, which are determined by an appropriate analysis of all business processes of the organization and the results of its activities. The management mechanism is viewed as a set of organizational and economic components that provide a coherent, interrelated functioning of all elements of the system to achieve the overall goals of the organization.

Key words: higher education institutions, higher education, competitiveness, globalization, diversification, stagnation.

Актуальність дослідження. Зміни, що відбуваються в пріоритетах суспільного розвитку, перехід до економіки знань і входу до європейського освітнього простору приводять до зростання значущості вищої освіти, ускладнення умов функціонування вищих навчальних закладів. У зв'язку із цим потребують вирішення багато питань щодо управління вищими навчальними закладами. Головна мета діяльності вищих навчальних закладів полягає в забезпеченні відповідних умов для здобуття вищої освіти, підготовки кадрів, надання всіх видів освітніх послуг, забезпечення безперервності освіти. Підвищення рівня конкурентоспроможності вищих навчальних закладів, особливості управління ними в нових умовах потребують удосконалення організаційно-економічного механізму управління, що й зумовило актуальність роботи, її мету й завдання.

Аналіз останніх джерел. Сучасні дослідження щодо управління у сфері вищої освіти спираються на численні праці науковців. Проблеми економіки та управління вищою освітою розглянуто в працях В. Андрущенка, В. Боброва, Т. Боголіб, Н. Верхоглядової, А. Віфлеємського, Х. Джонсона, І. Каленюк, Дж. Кендрика, В. Кременя, О. Кукліна, В. Лугового, Дж. Мінцера, Ю. Ніколенка, Т. Оболенської, В. Огаренка, В. Плєскач, М. Степка, Ф. Уелч та інших. Їхні дослідження стали науково-методичною основою при розробці підходів до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління вищими навчальними закладами. Вивчення проблем управління структурними підрозділами організації знайшло відображення в працях таких учених, як: І. Борисенко, Н. Дикань, Г. Осовська, В. Стадник, Ф. Хміль, Г. Кунц, М. Мескон. Найбільш цікаві погляди щодо організаційної побудови вищих навчальних закладів висвітлено в працях Л. Антошкіної, А. Асаула, О. Гринь, Т. Кондрашової, Ю. Лисенко, В. Новікова, С. Рогожина.

Виклад основного матеріалу. В часи бурхливої глобалізації інвестиції в науку і освіту є найвигіднішими. Вони гарантують найшвидшу віддачу, закладаючи надійний фундамент для сьогодішнього і майбутнього прогресу всього суспільства. І кожна країна, якщо вона хоче бути конкурентоспроможною у світовому розвитку, прагне в першу чергу підтримувати свій науково-технічний і освітній потенціал на належному рівні.

Отже, освіта впливає на всі сфери життя суспільства і є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів його економічного зростання та рівня добробуту громадян. Саме завдяки постійному збільшенню витрат на освіту розвинені країни зберігають провідне місце в світовій економіці. При цьому в більшості з них в структурі вкладень в освіту переважає державна частка.

Знання є основним фактором виробництва, яке передбачає їх глобальний аспект. З розвитком мережі Інтернет та інших засобів комунікації вони легко передаються і споживаються в будь-якому куточку світу. Завдяки цьому, потенційно, при виході на рівень економіки знань всіх країн їх спільний економічний розвиток має вирівнятися, а конкуренція - придбати нові більш ефективні риси.

Одним з головних ознак нової економіки є її дематеріалізація, яка означає зміну акцентів з матеріальних благ на нематеріальні (послуги). Матеріальні блага будуть споживатися, проте їх частина буде спадати, що пов'язано зі зміною запитів споживачів в нову епоху. Економіка знань приносить зміни не тільки з боку виробництва, але і з боку споживання.

І в зв'язку з задоволенням потреб нижчого рівня домінуючими стануть потреби вищого рівня, які, в свою чергу, вимагають активного споживання знань. Таким чином, за даних умов знання будуть виступати у ролі і фактора виробництва, і продукту [1, с. 23].

В сучасних умовах нова модель організації управління вищими навчальними закладами повинна забезпечувати основні системні якості – відкритість і багатоступеневість організаційної структури. Саме така структура забезпечує гнучкість в сфері управління, від якої багато в чому залежить адаптація вищих навчальних закладів до змінюваних умов [2, с.382].

Як елемент єдиної системи вищий навчальний заклад знаходиться в постійній взаємодії з зовнішнім соціально-економічним середовищем. З одного боку, функціонування ВНЗ, як суб'єкта господарювання, залежить від впливу зовнішніх чинників, а саме:

- потоку абітурієнтів і частки в них бюджетників та контрактників;
- потоку осіб, які підвищують свою кваліфікацію та науковий рівень – аспіранти, докторанти, студенти факультетів підвищення кваліфікації, слухачі курсів перепідготовки тощо;
- потоку трудових ресурсів – професорсько-викладацький склад, науковий, навчально-допоміжний, науково-допоміжний та адміністративно-допоміжний персонал;
- якості матеріально-технічних ресурсів – навчальне та наукове обладнання, навчальна та наукова література, програмне забезпечення;
- повноти та якості інформаційного забезпечення навчального процесу та наукових досліджень;
- обсягів та структури фінансування.

Зі свого боку, вищий навчальний заклад впливає на зовнішнє середовище, визначаючи його інтелектуальний розвиток. Цей вплив проявляється через:

- випуск кваліфікованих фахівців;
- підготовку науково-педагогічних кадрів;
- перепідготовку та підвищення кваліфікації спеціалістів;
- виконання науково-дослідних робіт;
- впровадження результатів наукових досліджень у виробництво та навчальний процес.

Вищі навчальні заклади пред'являють також певні вимоги до рівня підготовки абітурієнтів, кваліфікації та професійних навичок працівників.

Одним із чинників ефективної діяльності ВНЗ в цілому та його наукової складової зокрема, є система управління вищим навчальним закладом. Як і в інших галузях економіки, система управління ВНЗ представляє собою поєднання окремих елементів: функцій, методів, структури, інформаційної бази, управлінських кадрів.

Багатоплановість функціонування вищого навчального закладу визначає його структуру, яка представляє собою взаємодію окремих підсистем, що органічно пов'язані між собою. Це особливо чітко проявляється у взаємозв'язку підсистем «Навчання» та «НДР», де відбувається творчий процес поєднання навчання та наукових досліджень.

Головним принципом організації підсистеми «Навчання» виступає єдність навчання та виховання і, на цій підставі, підготовка фахівців. Функціями, що реалізуються у підсистемі є формування абітурієнтів (довузівська підготовка), підготовка фахівців (суто університетська підготовка), перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів приділено функціонуванню підсистеми «Науково-дослідна робота (НДР)».

Сучасні моделі організації роботи вищого навчального закладу є різноманітними (загальноосвітній, вузькоспеціалізований, дослідний підходи). Їх можна класифікувати за кількома критеріями:

1. Відповідно до функціонування та організації:

- інноваційна – наукова модель, на основі якої вищий навчальний заклад створює різноманітні інноваційно-наукові структури, при чому функціонує такий механізм взаємодії науки, освіти і виробництва, при якому елементом є вищий навчальний заклад, а способом зв'язку з іншими елементами - договори;

- класична модель, при якій взаємодія між вищими навчальними закладами та підприємствами обмежується фінансуванням навчання студентів підприємствами і проходженням практики.

2. Відповідно до напрямків освітнього процесу:

- досвідчена модель вищих навчальних закладів, яка базується на інтеграції дослідницької діяльності студента з професійною;

- гуманітарна модель, яка передбачає діяльність, пов'язану з узагальненням, збереженням культурного досвіду людства, дає можливість демонструвати основи професійної етики та вчити студента застосовувати знання і навички при прийнятті професійних рішень.

3. За типом соціального спрямування:

- «університет-підприємство» – модель, орієнтована на підготовку фахівців для ринку праці;

- «університет-суспільство» – модель, орієнтована на фундаментальні дослідження, які задаються суспільними потребами (економічними, політичними, соціальними тощо) [3].

Фінансова структура вищого навчального закладу повинна реорганізовуватися відповідно до:

- стратегічних цілей та організаційної структури;

- технологічної структури основної діяльності;

- розподілу видів основної та допоміжної діяльності за структурними ланками;

- вимог зовнішнього середовища; розподілу функцій управління відповідно до його структурних ланок;

- схеми розподілу фінансових ресурсів навчального закладу в його структурі.

Необхідним є підвищення фінансової самостійності підрозділів вищих навчальних закладів та здійснення регламентації і контролю за поточними витратами [4, с.104-105].

Ефективна реалізація фінансової політики вищого навчального закладу залежить від прийняття стратегічних і оперативних рішень в його функціональній і фінансово-господарській діяльності, що в кінцевому підсумку зводиться до управління платежами.

Функції, що реалізуються у підсистемі, включають: науково-дослідну підготовку спеціалістів (реалізується в навчальному процесі, роботі студентського наукового товариства), підготовку науково-педагогічних кадрів (аспірантура та докторантура), проведення наукових досліджень і впровадження результатів у практику (кафедри, галузеві та проблемні лабораторії, НДІ тощо).

Функціонування підсистеми «НДР» передбачає виконання двоєдиного завдання: перше, поєднання наукового та навчального процесів і, на цій підставі, підвищення якості підготовки фахівців і, друге, проведення наукових досліджень для впровадження їх результатів в економіку країни.

Підсистема «НДР» має деякі особливості у порівнянні з іншими підсистемами функціонування вищого навчального закладу. Перш за все, це багатоцільова спрямованість діяльності, що дає змогу для тісного взаємозв'язку окремих елементів структури. Якщо у підсистемі «Навчання» є певна спеціалізація, то підсистема «НДР» зорієнтована на виконання комплексу різних завдань і цілей. Друга особливість полягає в тому, що окремі елементи підсистеми «НДР» входять до складу інших підсистем. Так, кафедри, факультети, які входять у підсистему «Навчання», разом з навчальною та виховною роботою проводять наукові дослідження. Крім того, наукові працівники та підрозділи ВНЗ можуть входити до складу творчих колективів за межами навчального закладу (науково-виробничі комплекси, технопарки, бізнес-інкубатори тощо). Така територіальна розпорошеність ускладнює координацію та управління.

Важливими є кардинальні зміни щодо інформаційного забезпечення управління вищими навчальними закладами, в тому числі організація і підтримка аналітичної складової менеджменту, який впливає на раціональність фінансових рішень.

Методика економічного аналізу в вищих навчальних закладах повинна мати системний характер на базі введення систем управління вищими навчальними закладами, відповідати щоденним потребам, враховувати наявність конкуренції, інфляції, попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг.

Маркетинговий аналіз потрібен для складання плану розвитку освітньої діяльності та надання послуг - основи бізнес-планування діяльності вищих навчальних закладів на річну і подальшу перспективу.

Потрібно відзначити, що світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на розвиток системи освіти, спричинивши:

- скорочення доходів і зниження економічної активності користувачів освітніх послуг;

- зменшення бюджетних надходжень і обмеження витрат вищого навчального закладу на розвиток освітньої, наукової, господарської діяльності, що забезпечують якісні зміни в освіті і потенціал для майбутнього розвитку країни;

- відсутність оптимізації структури вищого навчального закладу та бюджетних витрат;

- зменшення стимулювання праці професорсько-викладацького складу, який в майбутньому може привести до неякісного викладання навчальних дисциплін, гальмування розвитку наукової діяльності та, як наслідок, втрати кваліфікованих фахівців.

Для розвитку вищого навчального закладу в період економічної кризи для слабких навчальних закладів необхідним є об'єднання з більш потужними. Для провідних вищих навчальних закладів необхідно здійснювати підтримку освітнього кредитування або субсидування, програми яких мають передбачати можливість участі в них всіх потенційно зацікавлених студентів. Як зазначає М. В. Курбатова, «система освітнього кредитування має певні переваги». Вона дає можливість залучити кошти приватного сектору, подолати обмеженість державних

фінансових ресурсів, формує відповідальну поведінку студентів у процесі вибору спеціальності, навчання і подальшого працевлаштування, стимулює підвищення трудової віддачі випускника» [5, с.25].

Якісний аналіз діяльності ВНЗ, що відносяться до певних стратегій, дає можливість зробити такі висновки щодо організації стратегічного управління ВНЗ, що передбачають такі види стратегій як «максимальна якість», «фінансове благополуччя», «диверсифікація», «глобалізація», «консервативність», «стагнація» [6, с.240]. «Максимальна якість» – це стратегія інтенсивного розвитку, що спрямована на вдосконалення основної діяльності ВНЗ і характеризується високим рівнем якості освіти та їх стабільним фінансовим станом.

До стратегії «максимальна якість» належать вузькоспеціалізовані унікальні ВНЗ, профіль діяльності яких не має ринкової орієнтації, а також периферійні технічні ВНЗ і класичні університети.

«Фінансове благополуччя» – це також стратегія інтенсивного розвитку вищого навчального закладу, націлена на максимізацію поточних фінансових результатів його основної діяльності. Відповідною стратегією користуються університети й технічні ВНЗ, розташовані у великих промислових центрах.

«Диверсифікація» – стратегія, за якої починають переважати непрофільна діяльність і недостатність у освітніх послугах, на які переорієнтовується вищий навчальний заклад.

«Глобалізація» – стратегія кількісного зростання основної діяльності ВНЗ. До цих ВНЗ належать навчальні заклади з не дуже великих міст, а також периферійні ВНЗ архітектурно-будівельного та педагогічного профілів.

«Консервативність» – стратегія, для якої не є характерною істотна зміна напрямів діяльності. До неї належать ВНЗ, що добре зарекомендували себе в минулому: класичні університети, а також технічні, педагогічні, архітектурно-будівельні ВНЗ, розташовані у великих і середніх промислових містах.

«Стагнація» – стратегія, що характеризується погіршенням значної частини результатуючих показників. До таких ВНЗ потрапляють периферійні ВНЗ і віддалені класичні університети. Крім того, в ній опинилися також навчальні заклади, профіль діяльності яких на сьогодні не користується попитом на ринку праці й ринку освітніх послуг або є низькою якістю освітніх послуг [6, с.244].

Висновки. Розширення джерел отримання позабюджетних коштів сприятиме зміцненню фінансової бази ВНЗ, що, зокрема, дасть можливість залучити висококваліфіковані викладацькі кадри, придбати сучасне навчальне обладнання, запровадити новітні технології, поповнити бібліотечні фонди й розвивати наукову діяльність. Передумовами для об'єднання ВНЗ у кластери знань є процеси інтеграції, злиття ресурсів, ринкова конкурентоспроможність та ефективність діяльності.

Необхідним є розроблення державної програми підтримки формування нових напрямків підготовки (нові технології, організаційний менеджмент) в провідних вищих навчальних закладах, збільшення державного замовлення на науково-дослідну роботу і розширення її фінансування через державні наукові фонди.

Список використаних джерел

1. Боголіб Т.М. Ринкова модель вищого навчального закладу : монографія / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2007. – 244 с.
2. Виноградня В.М. Пріоритетні напрями розвитку механізму управління функціонуванням ВНЗ України у сучасних умовах / В.М. Виноградня // Вища освіта України. – 2009. – Дод. 4, т. V (17). – Тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». – С. 382.
3. Стратегические ориентиры развития высшего образования и место университета в системе образования стран мира (в документах, концепциях, политике международных организаций и ведущих стран) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.charko.narod.ru>.
4. Економіка вищої освіти України: тенденції та механізм розвитку / [за заг. ред. В.П. Андрущенко]. – К. : Пед. преса, 2006. – С. 104–105.
5. Курбатова М.В. Образовательное субсидирование в новом механизме финансирования высшего образования / М.В. Курбатова // Экономика образования. – 2005. – № 2. – С. 25.
6. Стратегия адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты / под ред. Т.Л. Клячко. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – С. 229–246.

References

1. Bogolib T.M. Market model of higher educational institution: monograph / T.M. Bogolib - K. : Millennium, 2007. - 244 p.
2. Vinogradnya V.M. Priority directions of the development of the mechanism for managing the functioning of higher educational institutions of Ukraine in modern conditions / V.M. Vinogradnya // Higher Education of Ukraine. - 2009. - Ex. 4, vol. V (17). - Thematic issue «Higher Education of Ukraine in the Context of Integration into the European Educational Space». - P. 382.
3. Strategic benchmarks for the development of higher education and the place of the university in the world education system (in documents, concepts, policies of international organizations and leading countries) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.charko.narod.ru>.
4. Economics of Higher Education in Ukraine: Trends and Development Mechanisms / [for comrades. Ed. V.P. Andrushchenko]. - K. : Ped. Press, 2006. - P. 104-105.
5. Kurbatova M.V. Educational Subsidies in the New Financing Mechanism for Higher Education / M.V. Kurbatova // Economics of education. - 2005. - No. 2. - P. 25.
6. Strategy of Adaptation of Higher Educational Institutions: Economic and Sociological Aspects, ed. T.L.Kl'achko - M. : Higher School of Economics, 2002. - P. 229-246.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Бурдонос Людмила Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди

вул. Богдана Хмельницького 99, кв. 1, м. Переяслав-Хмельницький, 08400, Україна

e-mail: burdonos_lyuda@mail.ru

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Бурдонос Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

ГБУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»

ул. Богдана Хмельницкого, дом 99, кв. 1, г. Переяслав-Хмельницкий, 08400, Украина

e-mail: burdonos_lyuda@mail.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Burdonos Lyudmila Ivanovna, PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finances, Banking and Insurance SHEE «Pereyaslav-Khmelnytsky GPU named Gregory Skovoroda»

Bohdan Khmelnytsky street, house 99, Pereyaslav-Khmelnytsky, 08400, Ukraine

e-mail: burdonos_lyuda@mail.ru

УДК 378.4

DOI: 10.5281/zenodo.1220857

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Гуляєва Н.М.,
Бідюк А.М.

Предметом дослідження є конкурентні стратегії закладів вищої освіти.

Метою дослідження є характеристика та аналіз базових конкурентних стратегій організацій, адаптація їх до діяльності ЗВО.

Методи, що були використані в процесі дослідження: методи статистичного та порівняльного аналізу, системний підхід тощо.

Результати роботи: розглянуто природу мотивації ЗВО до розробки власних конкурентних стратегій в умовах зростаючої конкуренції на ринку освітніх послуг. Охарактеризовано зміст конкурентних стратегій, які доцільно використовувати закладам вищої освіти у залежності від їх потенціалу, традицій, конкурентних переваг, розміру тощо.

Галузь застосування результатів: система вищої освіти.

Висновки. Існуючі конкурентні стратегії не суперечать, а скоріше доповнюють одна одну, є похідними і це створює умови для їх комбінування. Дослідження теоретичних проблем аналізу та класифікації видових проявів конкурентних стратегій допоможе закладам вищої освіти сформулювати ефективну конкурентну стратегію в умовах загострення конкурентної боротьби.

Ключові слова: стратегія, конкурентна стратегія, заклад вищої освіти, конкурентна перевага, конкурентна позиція.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ВУЗА

Гуляева Н.Н.,
Бидюк А.Н.

Предметом исследования являются конкурентные стратегии высших учебных заведений.

Целью исследования является характеристика и анализ базовых конкурентных стратегии организаций, адаптация их к деятельности вузов.

Методы, которые были использованы в процессе исследования: методы статистического и сравнительного анализа, системный подход и др.

Результаты работы: рассмотрена природа мотивации вузов к разработке собственных конкурентных стратегий в условиях растущей конкуренции на рынке образовательных услуг. Охарактеризовано содержание конкурентных стратегий, которые целесообразно использовать высшим учебным заведениям в зависимости от их потенциала, традиций, конкурентных преимуществ, размера и т.д.

Область применения результатов: высшее образование.

Выводы. Существующие конкурентные стратегии не противоречат, а скорее дополняют друг друга, являются производными и создают условия для их комбинирования. Исследование теоретических проблем анализа и классификации видовых проявлений конкурентных стратегий поможет вузам сформировать эффективную конкурентную стратегию в условиях обострения конкурентной борьбы.

Ключевые слова: стратегия, конкурентная стратегия, высшее учебное заведение, конкурентное преимущество, конкурентная позиция.

COMPETITIVE STRATEGIES OF UNIVERSITIES

Gulyaeva N.,
Bidiuk A.

The subject of the research is the competitive strategies of higher education institutions.

The purpose of the study is to characterize and analyze the basic competitive strategies of organizations, adapt them to the activities of universities.

Methods used during the research: methods of statistical and comparative analysis, system approach, etc.

Results of work: the necessity of developing higher education institutions of their own competitive strategies in the conditions of increasing competition in the market of educational services is considered. Competitive strategies, which are expedient to use higher educational institutions, are characterized, taking into account their potential, traditions, competitive advantages, size, etc.

Field of application of results: higher education.

Conclusions Existing competitive strategies do not contradict, but rather complement each other, are derivatives and this creates the conditions for combining them. Research of theoretical problems of analysis and classification of specific manifestations of competitive strategies will help higher educational institutions to form an effective competitive strategy in the face of intensifying competition.

Key words: strategy, competitive strategy, higher educational institution, competitive advantage, competitive position.

В сучасних умовах інституційних змін системи вищої освіти України питання стратегічного управління закладами вищої освіти набувають особливо актуального значення. Вхідження до глобального ринку освітніх послуг і посилення конкуренції радикально змінили сферу вищої освіти. Сьогодні вища освіта вступила в ту стадію розвитку, коли наявність чіткої стратегії і сучасної системи управління стає запорукою стабільної діяльності і подальшого розвитку закладу вищої освіти.

Теоретичні засади стратегічного управління організацією за загальним підходом формувались у процесі пошуку методів та інструментів забезпечення їх динамічної рівноваги в конкурентному середовищі, що спираються на врахування впливу як наявних можливостей і загроз, так і потенційних. Питання розвитку стратегічного управління закладами вищої освіти актуалізовано в теперішній час суттєвими змінами в інституційному середовищі функціонування ЗВО України, реформуванням базових засад їх діяльності та оцінки їх результативності.

Відносно освітніх установ в ХХІ ст. потреба у стратегічному підході до планування діяльності сформувалась через зміну характеру очікувань суспільства, виникнення ринкових інструментів визнання їх доцільності [1]. Наприклад:

- підвищення рівня запитів громадян до якості освітніх послуг внаслідок зростання їх доходів і розширення свободи вибору освітніх установ трансформувалось у такому прояві як вимогливість;
- значне покращення техніко-технологічних, методичних і організаційних можливостей надання освітніх послуг (мульти-медіа, Інтернет, дистанційне та інтерактивне навчання) складають ознаки інноваційності;
- через орієнтацію на скорочення термінів впровадження і використання нових освітніх послуг у зв'язку з високим моральним зносом дидактичних засобів проявляється параметр надзвичайної динамічності;
- потребою в оновленні організаційних умов освітньої діяльності виступає творча диверсифікація, синхронно до розширення попиту на нові види і рівні освітніх послуг, оновлення інфраструктури освітнього процесу (відкриття автошколи, гуртожитків, центрів побутового обслуговування, комплементарне виробництво тощо);
- загострення потреби у структурній відповідності потребам населення у переліку освітніх послуг в умовах лібералізації відповідного ринку, їх змісту і якості;
- нарощування конкурентної напруги на ринку освітніх послуг при зміцненні позицій ЗВО на ринку, боротьбі за потенційний контингент студентів; зростання ролі маркетингового підходу до реалізації власної ринкової поведінки;
- необхідність постійного моніторингу за рівнем і структурою попиту споживачів на ринку освітніх послуг, відстеження природи загроз стабільності освітніх установ (наприклад, різке скорочення попиту на деякі спеціальності) і створення системи протидії й упередження тощо;
- моніторинг демографічних і соціально-економічних факторів попиту на освітні послуги, зважаючи на об'єктивну природу коливань контингенту вступників, потенціалу студентів, що можуть претендувати на навчання на різних умовах – за державним замовленням чи за кошти замовників – фізичних або юридичних осіб;
- міжнародна конкуренція з боку великих закордонних університетів, вихід на нові ринки освітніх послуг, пошук шляхів маркетингової експансії та дія недоступних вітчизняним ЗВО засобів економічної мотивації.

За загальним підходом стратегію закладів вищої освіти розглядають як систему цілей щодо дії загальної моделі організації діяльності за основними напрямками та орієнтирами ефективного функціонування за критеріями максимізації використання наявного потенціалу, його зміцнення адекватно змінам зовнішнього середовища.

Розроблена стратегія має включати в себе, з одного боку, відбиття закономірностей, концептуальних основ сучасної вищої освіти в контексті розвитку суспільства, результати аналізу зовнішніх та внутрішніх умов

діяльності, прогнозування тенденцій і можливих варіантів їх зміни, послідовність дій щодо досягнення цілей і у розрізі завдань, механізмів, технологій, методів, організаційних конфігурацій, здатних забезпечити успішне просування до поставлених цілей. З іншого боку, стратегія наповнюється багатовимірними, довгостроковими, продуктивними, наполегливими і коригувальними в міру необхідності діями керівництва і всього персоналу, спрямованими на поетапне вирішення завдань, досягнення цілей, виконання місії ЗВО за прийнятними критеріями ефективності.

Адаптація закладів вищої освіти до змін у зовнішньому середовищі, синхронізація обсягів, структури і видів послуг, що надаються, у першу чергу мають відбиватися у чітко визначеній стратегії. Таким чином стратегія ЗВО має формуватись як комплексний, довгостроковий план системних дій і їх реалізації, що базуються на врахуванні всіх зовнішніх і внутрішніх чинників згідно поставлених цілей і завдань щодо забезпечення ефективності його діяльності.

Особливості стратегії ЗВО витікають із особливостей його природи з одного боку як економічного агента, а з іншого – установи, яка забезпечує соціальну функцію – відтворення інтелектуального потенціалу суспільства.

Заклад вищої освіти є організацією, яка функціонує у ринковому середовищі, як продуцент освітніх та інших супутніх послуг і як суб'єкт ринкових відносин, має особливості фінансово-господарського механізму.

По-перше, заклад вищої освіти надає освітні послуги споживачам на основі різних програм фінансування (навчання за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, за рахунок грантів, коштів фізичних і юридичних осіб тощо). Зважаючи на це, заклад вищої освіти, виходячи із наданої законом автономії, може продукувати послуги, надавати їх різним споживачам за різну ціну.

По-друге, ЗВО як установа з усталеними традиціями та певною репутацією діє за принципом комерційного успіху, хоча виконує суспільно важливу соціальну функцію.

По-третє, оскільки держава регулює освітню діяльність, реалізуючи свою відповідальність перед суспільством за професійну підготовку майбутніх фахівців, а заклади вищої освіти мають виступати виконавцями державної освітньої політики.

Як суб'єкт господарювання заклад вищої освіти – це високодиверсифікована організація, яка здійснює одночасно кілька видів діяльності на основі складної схеми її фінансування. Зрозуміло, що одним із пріоритетних завдань ЗВО є оптимальний розподіл господарських ресурсів між різними видами його діяльності [11].

Забезпечуючи довгострокове планування діяльності стратегія закладу вищої освіти в значній мірі залежить від традицій вищої освіти, що сформувалися в конкретних державах під впливом історичних, соціальних, економічних, політичних, наукових, релігійних та інших чинників.

Загальна стратегія діяльності ЗВО у конкурентному середовищі конкретизується за параметрами досягнення конкурентних переваг у конкурентних стратегіях, де організація формулює цілі і визначає спосіб досягнення своїх стратегічних орієнтирів. Конкретизація загальних стратегій у форматах конкурентних стратегій залежить від характеристик галузі, загальної конкурентної позиції організації, її характеристик. Зміст конкурентної стратегії організації базується на особливостях її функціонування, стадії розвитку, набутому конкурентному статусі тощо, і має відбивати особливості національної економіки, галузеві аспекти, а також такі суб'єктивні чинники, як бачення їхніми керівниками перспектив розвитку.

Конкуренція на ринку освітніх послуг примушує заклади вищої освіти розробляти власні конкурентні траєкторії за принципом максималізації наявних і потенційних конкурентних переваг ЗВО у конкретних сегментах ринку з урахуванням офіційного статусу ЗВО і масштабу розв'язуваних ним завдань.

Нові умови функціонування закладів вищої освіти вимагають сучасних підходів до організації їх діяльності, гнучкого управління, більш професійного й швидкого реагування на поточні виклики і на потенційні впливи у перспективі. Тобто, ЗВО однозначно визначається як повноправний учасник ринкових відносин і виступає на ринку освітніх послуг суб'єктом підприємницької діяльності.

Є справедливим у такому випадку використання стратегічних моделей, що застосовуються іншими економічними агентами, які формалізують свою поведінку на ринку за конкурентною ідеологією.

Методології розроблення конкурентної стратегії організації присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Портера, І. Ансофа, А. Томпсона, А. Стрікланда, Г. Мінцберга, П. Ільчука, О.М. Тищенко, З.Є. Шершньової, В.Г. Шинкаренка, Г.А. Азоева, М.І. Книша, М.І. Круглова та ін. Хоча опубліковані підходи не вичерпують дискусію щодо однозначного визначення поняття «конкурентна стратегія» (таблиця).

Зберігаючи раціональне зерно у різних тлумаченнях відносно конкурентної стратегії закладу вищої освіти можна сформулювати дефініцію у такій редакції:

конкурентна стратегія ЗВО є інструментом довгострокового планування його діяльності на ринку освітніх послуг на основі визначення цілей і шляхів досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, формування та утримання переваг у конкурентній боротьбі за критеріями оптимізації розподілу й ефективного використання ресурсів і зусиль та цільової результативності.

На сьогодні існує велика різноманітність та варіативність підходів до понятійного визначення конкурентних стратегій.

Так, у наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених (І. Ансофф, М. Портер, Ф. Котлер, А. Юданов, Л. В. Балабанова, А. Е. Воронкова, Р. Грант, І. У. Зулкарнаєв, І. Б. Іванов, О. А. Паршина, В. С. Сластенко), поруч із загальною класифікацією стратегій організацій, пропонується класифікація саме конкурентних стратегій.

Систематизація науково-методичних підходів щодо тлумачення поняття «конкурентна стратегія»

Автор	Визначення
Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко [3, с. 83]	Конкурентна стратегія - глобальний план досягнення мети фірми, що передбачає певну її поведінку на ринку.
А. Е. Воронкова [5, с. 62]	Конкурентна стратегія - це розробка пропозицій на підставі наявних конкурентних переваг підприємства, які задовольнятимуть потреби цільових споживачів у більшій мірі, чим пропозиції конкурентів.
Р. Грант [6, с. 127]	Конкурентна стратегія - це комплексний план дій підприємства на ринку відносно фірм-конкурентів. Суть конкурентних стратегій полягає в тому, що вони сприяють збільшенню чи утриманню підприємством свого положення на ринку відносно конкурентів.
Р. А. Довбуш [8, с. 146]	Конкурентна стратегія полягає у тому, щоб відрізнитися від інших. Це означає свідомий вибір певного комплексу заходів по створенню унікальної цінності. Сутність стратегії складається з двох аспектів: рішення виражати по-іншому традиційні атрибути присутності підприємства на ринку, чи рішення застосовувати нові атрибути присутності на ринку.
І. З. Должанський [7, с. 94]	Конкурентна стратегія - це елемент загальної стратегії компанії (корпоративної стратегії), який дає змогу зрозуміти як компанія повинна використовувати свої обмежені ресурси для досягнення максимального результату у збільшенні продажів та прибутковості від продажів у довгостроковій перспективі.
М. Г. Долинська, І. А. Соловйов [9, с. 75]	Конкурентна стратегія - це комплекс ресурсів і можливостей підприємства, що забезпечують отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей.
П. Ф. Друкер [17]	Конкурентні стратегії - це сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку.
Ф. Котлер [10]	Конкурентна стратегія - це концепція і підпорядкована їй система дій підприємства, спрямованих на досягнення довгострокових конкурентних переваг; це набір правил поведінки в обраних стратегічних сферах бізнесу, якими підприємство керується для досягнення поставлених цілей у кожній сфері в умовах конкуренції.
М. Портер [14]	Конкурентні стратегії - це основні напрямки зосередження зусиль, філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової орієнтації. Конкурентні стратегії підприємства узагальнюють модель поведінки, що забезпечує координацію та поєднання компліментарних цілей і ресурсів підприємства з метою отримання довгострокових конкурентних переваг.
Е. Сандей [13, с. 68]	Конкурентні стратегії визначають різні підходи, за допомогою яких підприємство буде діяти в кожній стратегічній сфері бізнесу і спрямовані на забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку, забезпечення і підтримку довгострокових конкурентних переваг.
А. Ю. Юданов [16, с. 264]	Конкурентна стратегія - це комплекс дій, спрямований на забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку, забезпечення і підтримання довгострокових конкурентних переваг у конкретній сфері діяльності підприємства.
З. Шершньова [15]	Конкурентна стратегія – це ділова стратегія організації, основою якої є стійка конкурентна перевага.
Дж. О'Шонессі [12]	Конкурентна стратегія - це комплексна програма дій, спрямована на аналіз і вибір ринків збуту, виготовлення товарів та послуг для них, встановлення цін і способів реалізації на ринку.

Кожна стратегія конкуренції відповідає уявленню економічного агента про його становище на ринку і передбачає специфічні підходи до управління власним господарським механізмом.

Так, наприклад, класифікація конкурентних стратегій, розроблена Г. Азоєвим [2, с. 28], ґрунтується на концепції, згідно з якою організації, що функціонують у певному ринковому сегменті, поділяють на лідери, організації з сильною конкурентною позицією, організації зі слабкою конкурентною позицією та аутсайдери.

Підхід, який запропоновано М. Портером, базується на визначенні типу конкурентної переваги і підходить для вузькоспеціалізованих організацій [14]. Класифікація конкурентних стратегій за Ф. Котлером більше організована за ознакою характеру дій, ступеню їх агресивності [10]. А. Юдановим запропоновано класифікацію конкурентних стратегій за факторним підходом [16]. Така класифікація підходить до широкого кола організацій, які є неоднорідними за специфікою діяльності. Підхід, який запропоновано О. С. Віханським, базується на життєвому циклі товару або організації [4].

На основі аналізу дії сил конкуренції М. Портером було виділено три базові конкурентні стратегії у залежності від цільового ринку і типу конкурентної переваги: стратегія лідерства за витратами, диференціація, концентрація у сегменті (фокусування, спеціалізація) [14].

Для суб'єктів ринку освітніх послуг матриця М. Портера може бути спроекована наступним чином:

Конкурентна перевага	Менші витрати	Диференціація діяльності
Сфера конкуренції		
Ринок масової освіти: широкий доступ до освіти; стандартизовані умови вступу; можливість бюджетного фінансування навчання; теоретична підготовка; невідповідність переліку спеціальностей потребам ринку праці.	Лідерство у витратах на ринку масової освіти	Диференціація на ринку масової освіти
Ринок вузькоспеціалізованої освіти: обмежений доступ до освіти; підвищені умови вступу; висока вартість навчання; спеціальності, найбільш затребувані ринком праці; високий рівень практичної підготовки; висока конкурентоспроможність випускників	Фокусування на витратах на ринку вузькоспеціалізованої освіти	Сфокусована диференціація на ринку елітної вузькоспеціалізованої освіти

Стратегія лідерства за витратами передбачає раціоналізацію витрат по всіх видах діяльності, ретельний контроль за рівнем постійних витрат, змістом інвестицій в освіту, розробку нових освітніх послуг, маркетингових механізмів ефективного їх просування на ринку. У центрі уваги – переваги у витратах у порівнянні з конкурентами при співставній якості послуг.

Конкурентна перевага у вигляді менших витрат проявляється на ринку у відносно низьких цінах на освітні послуги співставної якості. Прийняття ЗВО такої стратегії є доцільним, якщо він орієнтується на ринок масового освіти і має високу ринкову частку, або на вузьку нішу - вузький сегмент освітнього ринку, пропонуючи обмежений набір вузькоспеціалізованих навчальних програм за низькими цінами.

При реалізації стратегії лідерства за витратами заклад вищої освіти розширює свою частку ринку за рахунок більш низьких цін на освітні послуги.

У даному випадку ЗВО формує перевагу за витратами через економію в основному за рахунок витрат на розвиток матеріально-технічної бази, інфраструктури, на оплату праці співробітників і викладачів і т. ін. Такий підхід є небезпечним з точки зору збереження високої якості послуг, що може вплинути у свою чергу на рівень на конкурентоспроможності ЗВО в цілому.

Конкурентна перевага у вигляді диференціації на ринку освітніх послуг передбачає пропозицію більш якісних послуг за вищими цінами в масовому сегменті освітнього ринку. Часто більш висока якість послуг безпосередньо пов'язується з вже набутих іміджем і брендом ЗВО. Тому таку стратегію обирають переважно найпрестижніші державні ЗВО. До стратегічних намірів можуть включатися, наприклад, відкриття нових факультетів, кафедр, підвищення рівня технічної оснащеності аудиторій і лабораторій у відповідності до сучасних вимог до змісту підготовки кваліфікованих фахівців за новими спеціальностями, високої якості і потенціалом працевлаштування випускників з гідним рівнем заробітної плати.

У разі якщо ВНЗ пропонує високоякісні послуги, але у вузькій ніші, він потрапляє в сегмент елітної освіти - найдорожчої і найякіснішої.

Між іншим, стратегія диференціації має статус і загальної стратегії організації, спрямованої на створення і / або на посилення конкурентних переваг [14]. Стратегія диференціації має реалізувати прагнення організації до унікальності в якомусь важливому аспекті, до популярності, що породжує позитивне ставлення до неї масового споживача. Це відповідає запиту суспільства щодо соціальної функції всієї системи вищої освіти: досягнення високого рівня якості освітніх послуг. Слід зауважити, що хоча в умовах інноваційного розвитку якість освіти розглядається як домінуючий фактор конкурентоспроможності. Споживачі можуть оцінювати діяльність освітніх установ непрофесійно, спираючись на суб'єктивні оцінки. Тому, при такій конкурентній стратегії керівництву ЗВО необхідно формувати споживчу аудиторію достовірною інформацією про діяльність ЗВО і створенням позитивної думки громадськості.

Класифікація конкурентних стратегій за Ф. Котлером ґрунтується на усвідомленні ролі та місця певної організації, її конкурентів. Відповідно до частки ринку, яку утримує організація, пропонується розрізняти чотири типи конкурентної стратегії: лідера, атакування лідера, переслідування лідера та фахівця [10].

Для обрання ефективної конкурентної стратегії за цим підходом заклад вищої освіти має попередньо визначити власну конкурентну позицію на ринку освітніх послуг:

«лідер ринку» - це ЗВО з найбільшою часткою ринку, який утримує свою позицію, розширює її та є «еталоном», відносно якого проводиться порівняння своїх можливостей інших конкурентів;

«претендент на лідерство» - це позиція, яку може займати один або кілька ЗВО, які не є лідерами, але агресивно наступають у збільшенні частки ринку; це найбільші виробники освітніх послуг, але вони розвиваються і намагаються розширити зайняту частину ринку за рахунок втрат позицій конкурентами;

«наслідувач» - цю позицію може займати ЗВО з невеликою часткою ринку, що не володіє достатніми ресурсами, ринковою позицією та завдяки інноваційним перетворенням і розробкам прагне стати «претендентом» або «лідером»;

фахівець – займає вузьку ринкову нішу, спеціалізуючись на певних освітніх послугах або споживачах.

А. Юдановим визначено чотири типи конкурентних стратегій: віолентна, патієнтна, комутантна, експлерентна [16], які обираються за такими мотивами:

- тип виробництва (масове, спеціалізоване, універсальне, експериментальне);

- розмір організації (великий, середній, малий);

- стійкість організації до впливу факторів (висока, низька);

- витрати на НДДКР (великі, середні, малі);

- вид конкурентних переваг (висока продуктивність, пристосованість до ринку, гнучкість, випередження у нововведеннях).

Отже, вибір конкурентної стратегії для закладу вищої освіти, перш за все, залежить від внутрішніх властивостей і від його розмірів.

Стратегії великих ЗВО (стратегії віолентів) дуже різні і мають в своїй орієнтації три обов'язкові компоненти: націленість на масовий збут і значний дохід, стандартна якість, низькі і постійні ціни. Найчастіше ними застосовуються стратегії масової спрямованості, котрі орієнтовані на широкий споживчий ринок. До стратегій великих ВНЗ відноситься стратегія широкого проникнення. Вона застосовується суб'єктом на ринках великої місткості, якщо наявні достатні власні ресурси. Одна з найпопулярніших стратегій великих ВНЗ - стратегія «фірмової послуги», що передбачає виконання певних умов: постійна якість і рівень цін. «Фірмові послуги» легко виділяються із загальної маси і викликають у свідомості споживачів сприятливі асоціації. Бренд ЗВО, зокрема, престижність його диплому, складають ядро цієї стратегії.

Для закладів вищої освіти середнього розміру доцільно застосовувати два види стратегій: патієнтну (стратегію ринкових ніш) і експлерентну (ризикову, орієнтовану на використання переваг інноваційних освітніх продуктів і технологій).

При виборі патієнтної стратегії освітній заклад має бути готовий до жорсткої конкуренції. Це потребує постійного моніторингу за внутрішніми процесами і зовнішніми конкурентними загрозами, негайно реагувати на будь-які зміни ситуації в ніші.

Експлерентна стратегія відрізняється тим, що реалізується ЗВО за технологічно новими науковими напрямками, а шлях до досягнення стратегічних цілей ризикований і не гарантує досягнення кінцевого результату. Адже у таких ЗВО зазвичай немає конкурентів.

Малі ЗВО можуть бути віднесені до двох груп: ті, хто пропонує декілька постійних видів освітніх послуг, сповідають тим самим стратегію «хитрих лисиць». Інша категорія - «сірі миші», що намагаються реалізовувати широкий спектр освітніх послуг, при цьому не здатні за своїми ресурсним можливостям забезпечити достатню якість. Життєвий цикл діяльності таких ЗВО є найкоротшим.

Отже, вибір конкурентної стратегії визначається положенням закладу вищої освіти на ринку, його потенціалом і традиціями діяльності, специфікою освітніх продуктів, кон'юктурою ринку, а також залежить від структури і методів управління.

Таким чином, існуючі класифікації конкурентних стратегій та їх характеристики, по суті не суперечать, а скоріше доповнюють одна одну, є похідними і це створює умови для їх комбінування. Досліджені теоретичні проблеми класифікації видових проявів конкурентних стратегій, їх аналізу можуть у подальшому розвиватися у раціональних конфігураціях і забезпечувати закладам вищої освіти вибір найефектнішого варіанту в умовах загострення конкурентної боротьби.

Список використаних джерел

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 270 с.
2. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – Москва : Изд-во «ОАО «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
3. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк : Донец. гос. ун-т экономики и торговли, 2004. – 147 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление [учебник; 2-е изд.] / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1999. – 386 с.
5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Вост.-укр. нац. ун-та, 2000. – 315 с.
6. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 560 с.
7. Дементьева А. В. Конкурентоспособность международных компаний / А. В. Дементьева // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 14–28.
8. Довбуш Р.А. Управление конкурентоспособностью предприятий : [підручник] / Р.А. Довбуш, А.Л. Зозуля. – Харків : Основа, 2003. – 250 с.

9. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьёв. – Москва : Экономика, 1999. – 143 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. /пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003.
11. Натрошвілі С.Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика : монографія / С.Г. Натрошвілі. – К.: КНУТД, 2015. – 320 с.
12. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси ; пер. с англ. Д. Ямпольского. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 864 с.
13. Попов В.Н. Системный анализ в менеджменте : [учебное пособие] / В. Н. Попов. – Москва: КНОРУС, 2007. – 304 с.
14. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – Київ : Основи, 1997. – 390 с.
15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління [підручник] / З.Є.Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 358 с.
16. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учебное пособие] / А.Ю. Юданов. – [2-е изд., с испр. и доп.]. – Москва : Ассоц. авторов и издателей «Тандем» : ГНОМ-ПРЕСС, 2003. – 457 с.
17. Drucker P.F. Managing in Turbulent Times / P.F. Drucker. – New York: Harper & Row, 1980. – 312 p.

References

1. Azoyev G.L. Competition: Analysis, Strategy and Practice. - M.: Economics and Marketing Center, 2001. - 270 p.
2. Azoyev G.L., Chelenkov A.P. Competitive Advantages of the Firm. - Moscow: Publishing house «OJSC» NOVOSTI «, 2000. - 256 p.
3. Balabanova L.V., Krivenko A.V. Managing the Competitiveness of Enterprises on the Basis of Marketing. - Donetsk: Donets. state University of Economics and Trade, 2004. - 147 pp.
4. Vikhansky O.S. Strategic management [textbook; 2 ed.]. - M.: Gardariki, 1999. - 386 p.
5. Voronkova A.E. Strategic management of the competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization: [monograph] - Lugansk: Publishing house Vost-uk. nats Un-ta, 2000. - 315 p.
6. Grant R. Modern Strategic Analysis ; per. from english ed. V. N. Pundova. - St. Petersburg: Peter, 2008. - 560 p.
7. Dementieva A.V. Competitiveness of international companies // Marketing. - 2000. - No. 3. - pp. 14-28.
8. Dovbush R.A., Zozulya A.L. Management of the competitiveness of enterprises. - Kharkiv: Osнова, 2003. - 250 s.
9. Dolinskaya M.G., Solovyov I.A. Marketing and competitiveness of industrial products. - Moscow: Economics, 1999. - 143 p.
10. Kotler F. Marketing Management. / per. from english - St. Petersburg: Peter, 2003.
11. Natroshvili S.G. Strategic management of a higher educational institution: theory, methodology, practice: monograph. - K.: KNUITD, 2015. - 320 p.
12. O'Shanksy J. Competitive Marketing: A Strategic Approach ; per. from english D. Yampolsky - St. Petersburg: Peter, 2002. - 864 p.
13. Popov V.N. System analysis in management: [tutorial]. - Moscow: KNORUS, 2007. - 304 p.
14. Porter M. Competition Strategy: A Methodology for Analyzing Industries and Competitor Activities ; per. from english A. Oliynyk, R. Selsky. - Kyiv: Fundamentals, 1997. - 390 p.
15. Shershnyova Z.E., Oborskaya S.V. Strategic Management [textbook]. - K.: KNEU, 1999. - 358 p.
16. Yudanov A.Yu Competition: Theory and Practice: [tutorial]. - [2nd ed., With correction. and add.]. - Moscow: Assoc. authors and publishers of «Tandem»: GNOME-PRESS, 2003. - 457 pp.
17. Drucker P.F. Managing in Turbulent Times. - New York: Harper & Row, 1980 - 312 p.

ДАНИ ПРО АВТОРІВ

Гуляєва Наталія Миколаївна, професор кафедри економіки та фінансів підприємства, канд. екон. наук
e-mail: Gulaeva@knteu.kiev.ua

Бідюк Алла Миколаївна, в.о. директора Інституту вищої кваліфікації
e-mail: bidiuk@bigmir.net

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Киото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Гуляева Наталья Николаевна, профессор кафедры экономики и финансов предприятия, канд. экон. наук
e-mail: Gulaeva@knteu.kiev.ua

Бидюк Алла Николаевна, и.о. директора Института высшей квалификации
e-mail: bidiuk@bigmir.net

Киевский национальный торгово-экономический университет
ул. Киото, 19, г. Киев, 02156, Украина

DATA ABOUT THE AUTHORS

Gulyaeva Nataliya, Professor of the Department of Economics and Finance of the enterprise, PhD in economics.
e-mail: Gulaeva@knteu.kiev.ua

Bidiuk Alla, Director of the Institute of Higher Qualification
e-mail: bidiuk@bigmir.net
Kyiv National University of Trade and Economics
Ukraine, 02156, Kyiv, 19, Kyoto str.

УДК 336.14

DOI: 10.5281/zenodo.1220867

РОЗВИТОК РОЗУМНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

**Малишко В.В.,
Євтушенко Н.М.,
Гордніченко Ю.В.**

***Предметом дослідження** є розумне зростання.*

***Метою** є дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку розумного зростання в Україні.*

***Методи**, що були використані в процесі дослідження: метод порівняльного аналізу, узагальнення, статистичний та інші методи дослідження.*

***Результати роботи.** Проаналізовано розумне зростання в Україні. Приділено увагу пріоритетам та цілям, які повинні бути ключовими в «Європі 2020», а їх досягнення матиме вирішальне значення для нашого успіху в 2020 році.*

***Галузь застосування результатів:** Міністерство освіти і науки України, Міністерство фінансів України, Верховна Рада України.*

***Висновки.** В Україні важливим напрямком діяльності держави і регіонів має стати розумне зростання, яке залежить від потенціалу вищої освіти, науки, вітчизняних фахівців, ролі університетів в інноваційному розвитку, технологічному та індустріальному розвитку регіональних та національної економіки.*

***Ключові слова:** розумне зростання, інновації, глобалізація, синергетичний ефект, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», європейська стратегія «Європа 2020», рамкова програма «Горизонт 2020».*

РАЗВИТИЕ РАЗУМНОГО РОСТА В УКРАИНЕ

**Малышко В.В.,
Евтushenko Н.Н.,
Горodниченко Ю.В.**

***Предметом исследования** является разумный рост.*

***Целью** является исследование теоретических и практических аспектов развития разумного роста в Украине.*

***Методы**, использованные в процессе исследования: метод сравнительного анализа, обобщения, статистический и другие методы исследования.*

***Результаты работы.** Проанализировано разумный рост в Украине. Уделено внимание приоритетам и целям, которые должны быть ключевыми в «Европе 2020», а их достижение будет иметь решающее значение для нашего успеха в 2020 году.*

***Область применения результатов:** Министерство образования и науки Украины, Министерство финансов Украины, Верховная Рада Украины.*

***Выводы.** В Украине важным направлением деятельности государства и регионов должен стать разумный рост, который зависит от потенциала высшего образования, науки, отечественных специалистов, роли университетов в инновационном развитии, технологическом и индустриальном развитии региональных и национальной экономики.*

***Ключевые слова:** разумный рост, инновации, глобализация, синергетический эффект, Стратегия устойчивого развития «Украина – 2020», европейская стратегия «Европа 2020», рамочная программа «Горизонт 2020».*

THE DEVELOPMENT OF REASONABLE GROWTH IN UKRAINE

**Malyshko V.,
Evtushenko N.,
Horodnichenko Y.**

***Subject of research** is smart growth.*

***The aim** is to study theoretical and practical aspects of smart growth in Ukraine.*

***Methods** which were used in course of research: method of comparative analysis, generalization, statistical and other research methods.*

***Study results.** Analyzed smart growth in Ukraine. Attention is paid to the priorities and objectives that should be key in the «Europe 2020», and their achievement will be crucial to our success in 2020.*

***Application of results:** Ministry of education and science of Ukraine, Ministry of Finance of Ukraine, the Verkhovna Rada of Ukraine.*

Conclusions. *In Ukraine, an important activity of the state and regions should be smart growth, which depends on the capacity of higher education, science, domestic experts, the role of universities in innovative development, technological and industrial development of the regional and national economy.*

Keywords: *smart growth, innovation, globalization, synergies, Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020», the European strategy «Europe 2020», framework programme «Horizon 2020».*

Statement of the problem. Regional educational and scientific system, universities are the Foundation of innovative development of the region, a reasonable growth of the country in General and region in particular. Important for smart growth is the implementation of the model «pentaspiral»: education – science – business – government – civil society institutions. What the Pentagon can ensure the success of smart growth, competitiveness of national economy, innovative development.

Analysis of recent researches and publications. The study components, to promote reasonable growth in Ukraine was engaged in such scientists T. Bogolib, B. Danylyshyn, R. Kegel, O. Kratt, L. Semu, L. Fedulova, Y. Vlasov, P. Drucker, V. Kiseleva, G. Kleiner, B.-A. Lundvall, F. Machlup and others.

Presentation of the basic material. Signed by President of Ukraine Decree «On the Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020» – a document that has been the focus of the further development of our state for the next five years. That is to say, our «five year plan», based on European experience and backed up by specific indicators, to be achieved over five years.

Deserves attention the very name of this document. Because of the elaboration of a strategy of sustainable development of Ukraine has long and unsuccessfully worked as a research and expert community of our state with the active support of international organizations, various approaches were proposed to the format of the document, its structure and main directions. However, even still, even the definition of the term «sustainable development» is a polemical and includes many different aspects.

Now, given the European integration aspirations of our state, for Ukraine at this stage, the basic document should be the Strategy of sustainable development of the EU. Produced by the European countries in June 2001 and updated in June 2006, the Strategy aims to define and implement measures by which the EU will be able to achieve constant long-term improvement of quality of life by creating sustainable communities able to manage and effectively use natural resources, improve the ecological and social innovation potential of the economy and, in the end able to ensure prosperity, environmental protection and social cohesion [1].

Today, Europe is on the verge of change. The crisis has destroyed years of economic and social progress and revealed structural weaknesses of the European economy. Meanwhile, the world is moving fast and long-term challenges – globalisation, pressure on resources, ageing – intensify.

Europe can have success, if will to act together as a Union. We need a strategy in order to emerge from the crisis stronger and turn the EU into a smart, sustainable and inclusive economy with high levels of employment, productivity and social cohesion.

Three priorities should be the key in the «Europe 2020»:

- Smart growth: developing an economy based on knowledge and innovation.
- Sustainable growth: promoting a more efficient use of resources, the development of more sustainable and competitive economy.

Light growth: promoting an economy with high employment that will contribute to social and territorial cohesion.

These elements complement each other, they offer a vision of social market economy of Europe in the 21st century.

There is a consensus about what direction our efforts and control the progress of the EU should jointly agree on a limited number of key goals for 2020. These objectives should relate to the theme of smart, sustainable and inclusive growth. They must be measurable and reflect the diversity of situations in member States and be based on sufficiently reliable data for purposes of comparison. Based on these criteria were chosen listed below are the goals and their achievement will be crucial to our success in 2020:

- The employment rate of the population aged 20 to 64 should increase from the current 69% to at least 75%, in particular by greater involvement of women, older workers and the better integration of migrants in the workforce.

- Currently, the EU aims to invest 3% of gross domestic product in research activities.

- The EU aims to invest 3% of GDP in research activities. Through this job managed to focus attention on the need to invest public and private sector in research activities, it focuses more on resources than on results. There is a clear need to improve the conditions of private research activities in the EU, and the majority of the measures proposed in this strategy will solve this issue. In addition, the obvious is that if we consider together the research activities and innovations, we get a wider range of costs, which would be more appropriate for business transactions and incentives to improve performance. The Commission proposes to maintain the objective of 3%, while it is necessary to develop a measure that reflects the intensity of research activities and innovation.

- Greenhouse gas emissions must be reduced by at least 20% compared to 1990 levels, or, subject to appropriate conditions, by 30%, increasing the share of renewable energy sources in our final energy consumption to 20% and achieving a 20% increase in efficiency of energy use.

- Achieving goals in education, which is to overcome the problems of availability of persons leaving school, namely, reducing their numbers to 10% compared with the current 15%, while increasing the proportion of the population aged 30-34 years with tertiary education from 31% to at least 40% in 2020.

- The number of citizens living on a certain level below the national poverty line should be reduced by 25%, allowing more than 20 million people to get out of this situation.

These objectives are interdependent. For example, a high level of education is a prerequisite for improving performance and increasing the employment rate helps to reduce poverty. Improving opportunities for research and innovation in all sectors of the economy, combined with increased resource efficiency will improve competitiveness and will stimulate the creation of new jobs. Investing in cleaner, low carbon technologies will help our environment, help combat climate change and create new opportunities for business and employment. These goals should mobilize our collective attention. To change these rules and practices in the EU needs strong leadership, determination and effective mechanism for achieving the objectives to achieve results, aggregated for these purposes.

These objectives are typical, that is, they are not exhaustive. They reflect a shared vision of what the Commission would like to see the EU on key parameters by 2020. They do not reflect the approach «fits all». Each member state is different from each other, and the EU of 27 members is much more diverse than it was ten years ago. Despite the different levels of development and standards of living, the Commission finds that the proposed targets are suitable for all member States – both old and new. Investing in research and innovation, education and technology effective use of resources will benefit traditional sectors, rural areas, and the economy is based on providing high-quality services. This will contribute to the economic, social and territorial cohesion. To ensure that each member state has adopted the strategy «Europe 2020» to their situation, the Commission proposes that EU objectives were reformulated into national targets and ways of achieving them given the current situation of each member state and the level of its aspirations as part of a broader effort by the EU to achieve common goals. In addition to efforts from the member States the Commission will propose a series of drastic measures at EU level designed to bring the EU to a new, more sustainable path of growth. This combination of efforts at European and national level must be complementary [2].

Smart growth – an economy based on knowledge and innovation. Smart growth means strengthening the role of knowledge and innovation as key factors for our future growth. This requires improving the quality of our education, improve research results, promote knowledge transfer and innovation within the Union, making maximum use of information and communication technologies and ensuring the transformation of innovative ideas into new products and services that will promote growth and create quality jobs and solution of European and global social problems. But to succeed, these efforts should be supported by relevant business and financial resources, as well as focusing on customer needs and market opportunities.

Europe needs to take action in the following areas:

- Innovation activities: expenditure on research activities in Europe account for less than 2% compared to 2.6% in USA and 3.4% in Japan, mainly due to the decrease of private investment. You should take into account not only the total volume of expenses for research activities, Europe should also focus on the impact and structure of expenditures on research and to improve the conditions for private sector research activities. A smaller share of high-tech companies explains half explains the difference between our performance and the performance of the United States.

- Education, training and lifelong learning: a quarter of all students having difficulty in reading, one out of every seven people leaves education and training. About 50% of individuals reach a medium level of education, but this is usually insufficient to meet the needs of the labour market. Less than one out of three people aged 25-34 years have higher education, compared with 40% in the US and over 50% in Japan. According to the Shanghai scale only two European universities are among the 20 best in the world.

Digital society: the global demand for information and communication technology is estimated at 2000 billion euros, but only a quarter of this amount comes from the European companies. Europe is also lagging in terms of high speed Internet, which affects its ability to innovate, including in rural areas, as well as dissemination of knowledge via the Internet and e-Commerce products and services.

The result of actions under this priority will accelerate the innovative capacity of Europe, improved outcomes in education, quality and results of educational institutions, as well as the use of economic and social benefits of the digital society. This policy should be implemented at the regional, national and European levels.

Lead initiative «Innovation Union». The purpose of this initiative is to redirect research and innovation policy on the challenges facing our society, such as climate change, energy efficiency and resource efficiency, health and demographic changes. Each link of the innovation chain – from basic research to commercialization – should be strengthened.

At EU level the Commission will work to:

- completion of the European research area, the development program for the strategic research that was focused on issues such as energy security, transport, climate change and resource efficiency, health and ageing, environmentally friendly production methods and land management, as well as on the activation of joint programmes with member States and regions;

- to improve framework conditions for business innovation (namely, the creation of a single EU patent and a specialised patent court, modernise the framework for copyright and trademarks, improve access to the protection of intellectual property and accelerate the introduction of standards compatibility, improved access to capital and efficient use of the policy of demand management, for example, through tendering and prudential regulation);

- the introduction of the «European partnerships for innovation» between the EU and national levels to accelerate the development and deployment of technologies that are needed to solve the identified problems. The first of these will

include: the development of the Bioeconomy until 2020», «key technologies that will shape the industrial future of Europe» and «technologies that allow elderly people to live independently and to be an active part of society»;

- strengthening and further developing the role of EU instruments for promoting innovation (e.g. structural funds, Fund for rural development, framework programme research activities, Program development innovation (CIP), Strategic energy technology plan (SET Plan)), in particular through closer cooperation with the European investment Bank and the simplification of administrative procedures, which should facilitate access to Finance, particularly for small and medium enterprises and implementation of innovative incentive mechanisms linked to the carbon market, in particular for those who reaches their goals faster;

- development of partnerships for the exchange of knowledge and strengthening the ties between education, economic activity, research and innovation, in particular through the EIT, and to promote entrepreneurship by providing support to young innovative enterprises.

At the national level, member States should:

- to reform national (and regional) research and innovation activities to promote high quality and reasonable specialization, strengthening cooperation between universities, cooperation between science and business activities, joint programmes and strengthening cooperation in the areas of value-added of the EU and the respective national funding procedures and ensure the dissemination of technologies throughout the EU;

- provide sufficient number of experts from natural Sciences, mathematical Sciences and engineering and to focus school curricula on the development of creativity, innovation and entrepreneurship;

- to prioritize spending on knowledge, in particular through the use of tax incentives and other financial instruments to promote greater private investment in research activities.

Lead initiative: «youth on the move». The aim is to improve the results achieved in higher education in Europe and make it more attractive for the world community, and enhance the overall quality of education and training in the EU at all levels by combining experience and equality, increasing the mobility of students and trainees and to improve the situation of employment of young people.

At EU level the Commission will work to:

- to integrate and enhance exchange programs in the EU, University and research programmes (e.g. Erasmus, Erasmus Mundus, Tempus and Marie Curie), as well as to create a link between them and the national programs and resources;

- to intensify the programme for the modernisation of higher education (curricula, governance and financing) including the comparison of results of universities and educational outcomes in a global context;

- explore the development of entrepreneurship through exchange programs for young professionals;

- to promote recognition of formal and informal learning;

- to develop a framework for ensuring youth employment, will outline strategies aimed at reducing unemployment among young people: it will contribute, together with member States and social partners, entry of young people into the labour market through training, practice and other forms of receiving work experience, including through a scheme («Your first job with EURES») aimed at expanding employment opportunities for young people through the promotion of mobility in the EU.

At the national level, member States should:

- to ensure efficient investment in education and vocational training system at all levels (from preschool to University);

- to improve performance in education, paying attention to each segment (pre-school, primary, secondary and higher education) in the framework of an integrated approach, encompassing key competences and is directed at reducing the early dropout;

- to enhance the openness and relevance of education systems by building national qualification frameworks and better coordination of educational outcomes to labour market needs;

- to improve young people's access to the labour market on the basis of integrated activities, particularly leadership, consultation and training.

Lead initiative: «the Program in the field of digital technologies for Europe». The goal is to obtain sustainable economic and social benefits of a digital single market based on fast and high-speed Internet connection and compatible programs that allow broad access to the Internet for all by 2013, access for all to high-speed Internet (at least 30 Mbps) until 2020 and the signing of at least 50% of European families have an Internet connection faster than 100 Mbit/sec.

At EU level the Commission will work to:

- is to provide reliable legal framework which encourages investment in open and competitive high speed Internet infrastructure and related services;

- to develop spectral efficient policy;

- facilitate the use of EU structural funds to achieve the objectives of the programme;

- to create a truly single market for online content and services (including unlimited secure European network services and digital content markets), with a high level of confidence, a balanced regulatory framework, with a clear regime of human rights, the promotion of betterfield issuance of licenses, the provision of adequate protection and remuneration of rights holders and active support for the digitization of the rich cultural heritage of the EU and to establish the concept of global control of the Internet;

- to reform the research funding and innovation, and increase financial support in the field of information and communication technologies to improve the technological strength of Europe in key strategic areas and create the conditions for small and medium enterprises, which are developing, have occupied key positions in the emerging markets, and promote innovation of information and communication technologies in all economic sectors;

- to promote Internet access and use of the Internet by all European citizens, especially through actions that will promote literacy in digital technologies and accessibility of the Internet.

At the national level, member States should:

- to develop operational strategies for high speed Internet access, and focus public funding, in particular structural funds, to areas whose needs are not fully met by private investments;

- to create a legal framework to coordinate state activities to reduce expenditure on network development ;

- encourage the use of modern accessible online services (such as e-government, e-portal health», «smart house», digital competence, security) [2].

The development strategy for Europe aimed at the harmonious development of the three vertices of the so-called «triangle of knowledge» (knowledge triangle) – education, research and innovation, which involves strong support from the state and society, as well as the corresponding stimulation levels of human activity in the areas of traditional knowledge production and competitive products [3].

This principle resonates with the concept of triple helix (Triple Helix) interactions between universities, government and the business sector in the framework of the innovation system. This concept was proposed in 1990-ies Professor at Stanford University (USA) Henry Ckout and his colleague Last Leydesdorff from Amsterdam. Coca approach is based on the fact that in modern society the core innovative activity is the University that started collaborating closely with the business, doing research for them and creating a flow of know-how with a view to continuous improvement of products and services produced by this business. In this model, the University becomes the main focal point for the government efforts and resources for innovation. This kind of University called the research [4], or, as they aptly call Covc, – «business» [5]. Of course, a research University retains all academic component, but it works on the principle of «the knowledge triangle» simultaneously in three interrelated areas: education, research, innovative technologies and bring them to market (technology transfer).

Some researchers believe that the concept of «triple helix» we are talking about a mutual penetration and inseparable connection of the various components of the innovation system, each of which (not just University) is playing his or her specific role. Moreover, the concept of «triple helix» can have various modifications.

For example, in some countries, public sector research and development plays such a significant role that the state acts as a regulator of science and innovation activities (according to the original interpretation of the concept of Triple Helix) and active «player», along with the business sector and institutions of higher education. This flexible approach to the assessment of cooperation in the sphere of science, education and innovation is no objection to the vast majority of specialists [6].

The implementation of the concept of «knowledge triangle» provided on the idea of synergism (synergy) or «synergistic effect» – joint action to achieve a common goal based on the principle that the whole is more than the sum of its parts [7]. Synergy means the excess of the aggregate of the sum of the factors. So, the income from the joint use of resources that exceed the amount of revenues from the use of the same resources individually. Synergies between the activities of individual strategic units involves the search for resources and capabilities, complementing and reinforcing their efforts to achieve greater results in comparison with the case where they act autonomously.

A synergistic effect may occur through the transfer of technologies, know-how, sharing of resources, creating advantages in consistency of the timing of individual projects, the increase in quality, increase consumer confidence in the final result. In General, synergistic effects can be described by three variables: the increase in profit in monetary terms, reduced operational costs and lower investment requirements [7]. All variables are inextricably linked with time. Therefore, the fourth synergistic effect can be considered the acceleration of change of these variables.

Thus it is the synergy of «knowledge triangle» allows for the most effective to ensure the interaction of education, science and innovation, receiving effective result in the form of development of innovative infrastructure, mechanisms and models for its implementation, improving the quality of educational services, their competitiveness, maximizing the productivity of research and development, commercialization, provision of additional revenue (profit) from sale of intellectual property (intellectual products) for universities, educational and research institutions, technology transfer.

An extremely important role in this process belongs to universities, in particular, not just a classic academic institutions and modern research universities, with developed innovation infrastructure. The mission of research universities is to train high-quality human capital through the use of advanced multidisciplinary research, creating a holistic learning process in accordance with the «triangle of knowledge». This involves strengthening the fundamental component of the training and scientific research, and the dissemination multidisciplinares, openness and mobility training systems, raising the status of separate disciplines [3]; education, development and support of the creative component of the personality of the researcher-the scientist-entrepreneur.

It should also be noted that one of the important and necessary criteria for the implementation of the «knowledge triangle» as a strategic direction of development of European education is openness and sharing of knowledge as a consequence of the implementation of openness and mobility training systems. European experts have declared that the criterion of «freedom of movement of knowledge» as the «fifth freedom» («fifth freedom») [8] – in continuation of a list of fundamental European values, «the four freedoms of the EU», which recognized a

common market, free movement, dwelling and employment of citizens. Initiatives aimed at the implementation of the «fifth freedom» and the development of European Space for Research and Innovation («ERA»), with a view to facilitating such exchanges across borders.

Development «open innovation» reflects the fact that their own business and companies increasingly difficult to «afford» a private research and development. They must use knowledge and technologies developed by universities and research centers. In addition, they often need to cooperate with other companies, including competitors. In search of ideas, solutions, technologies and best partners of the company must look beyond national borders.

Some of the initiatives formed a common understanding of the different actors in research and innovation (large firms, SMEs, universities, research centers, etc.) need to maintain their cooperation throughout the EU and beyond. For example the initiative on knowledge transfer and intellectual property office or the European technology platform [9] that bring together participants from all over Europe in specific industries and technologies.

Transnational research cooperation is also supported by funding programmes, particularly EU framework Programmes. They support a large number of transnational projects, studies, large-scale initiatives that pool resources across Europe and beyond around common goals. For example, joint technology initiatives combining private and public funding, researchers from companies and universities to solve complex technological tasks [10]. The involvement of small and medium-sized enterprises in the realization of the main objectives of the initiatives complement the framework programme for competitiveness and innovation (Competitiveness and Innovation Framework Programme – CIP) EU framework Programme that supports innovation activities (including eco-innovation) [10], providing better access to Finance and provides business support in the regions.

The experience of Ukraine shows that the implementation of the «knowledge triangle» in the domestic environment becomes the real objective requirement. For many decades, educational institutions in our country was formed exclusively as institutions, not institutions for scientific research and its commercialization. Transformations in science in isolation from changes in the economy are meaningless [11].

The Ministry of education and science confronts institutions of higher education target: all applied studies have ended with the commercialization or licensing agreement, or *hospodogovornyh* relations that would provide for the implementation of those or other works and would allow universities to earn money. High results of the commercialization of a predominantly institutions, which are about 30% – fundamental research, the rest of the application [11].

Of course, in the implementation of these requirements has become very important universities with research status (self-governing), which in Ukraine 14 [11], most among which are the Polytechnic universities of Kiev, Kharkiv, Lviv, Dnieper, Lugansk, Burg. Research University – national institution of higher education that has a significant scientific achievements, conducts research and innovative activities, ensures the integration of education and science with industry, and participates in international projects and programmes. The status of the research provided the University with the aim of increasing its role as a center of education and science, training highly qualified scientific and scientific-pedagogical personnel, introduction of scientific achievements, implementation of joint programs in priority areas of research to address important socio-economic tasks in different sectors of the economy.

Positive domestic practice testifies to the possibility of the implementation of the European concept of the «knowledge triangle» on the basis of universities and their cooperation with enterprises and business in spite of the systemic problems of transformation. In addition to the activities of research universities in Ukraine has successful experience of functioning of science parks at universities, which are based on the shared interests of the parties to unite foreign and Ukrainian companies, scientific working groups and laboratories that provide them with a competitive stream know-how, engineering and technical courses that prepare companies for high quality staff, venture and investment funds, that are investors in start-up projects (start-up projects).

The work of science parks attracting more and more students who not only work in their companies, but also create the structure of the business incubators of their own small companies to market their inventions and projects – innovations [12].

An important activity of the state and regions should be a reasonable growth.

The latest achievements of science, education, culture and social policy, innovative vector of socio-economic development of the country and the regions requires a more complete use of the potential of higher education, academic staff, ensure high quality, increase of stability and competitiveness in accordance with the requirements of the globalized world.

XXI century can rightly be considered the century of education, science, knowledge, because the public sphere is evolving and will require deep transformations in connection with transition to a postindustrial society. In addition to the traditional tasks – the education, training and research, higher education, universities must implement its educational and cultural mission to play the intellectual and spiritual potential of the nation, to integrate into the global innovation space. The University should be the basis of smart growth.

In Ukraine there are all conditions for their development, there is a problem, and who needs them? The market of scientific production develops slowly, the Ukrainian scientist became an academic entrepreneur. In our opinion, and it coincides with the opinion of foreign scientists G. Ackoff, Becca, M. Vlasova, V. Drucker, I. Dino, G. Craner, F. Maluta, I. Moses, E. Popova, Yu. a. Urmantsev the basis for smart growth at the country level and the region should be the universities. In addition to the traditional tasks – the education, training and research, higher education, universities must implement its educational and cultural mission to play the intellectual and spiritual potential of the nation, to integrate into the global innovation space.

Regional educational and scientific system, universities are the basis for innovative development. Important for the development of the country in General and region in particular has an implementation of the model «pentacel»: education – science – business – government – civil society institutions. This Pentagon scientists of the Ural state economic University will ensure the success of the regional development of the state, competitiveness of the national economy and the economy of regions, their innovation development. The main problem of implementation n ticotico financial resources, therefore, we believe that in the context of globalization and cooperation of Ukrainian scientists should participate in the implementation of the European strategy «Europe 2020» framework program «Horizon 2020».

Innovations of the national economy, regional economies, Ukraine should use the scientific potential of universities.

University – centre of education and science, scientific research is the Foundation of its activities. Universities should have on the contemporary stage a significant impact on the state of the national economy of Ukraine, but universities have not fully performed their mission in the economic development of the country.

Important to elevate the role of universities in national economic development, innovation processes, globalization and cooperation adopted in 2009 the Law of Ukraine «On scientific parks» [13]. This law regulates legal and economic relations connected with the establishment and operation of scientific parks, and is aimed at intensification of the processes of development, implementation, production of innovative products and innovative products on domestic and foreign markets. Science Park – a legal entity created at the initiative of the institution of higher education and/or research institutions by pooling of contributions of the founders to control the processes of elaboration and implementation of projects of the scientific Park.

The science Park is created with the aim of developing scientific-technical and innovation activities in higher education and/or scientific institution and national effective use of existing scientific potential, material and technical base for commercialization of scientific researches and their implementation on domestic and foreign markets.

The famous economist I. Moses said: «Universities should contribute to the prosperity, enrichment of society, culture and economy. Fulfilling its role of custodians, creators and disseminators of knowledge, universities contribute to the enrichment of people and society which they are part. They should strive to put their intellectual potential at the service of society [14].

Scientific and technological developments of Ukrainian scientists should be adequately represented on the European market of scientific production, technological development and can be used to achieve global social goals.

Implementation of the model «pentadbiran», Ukraine's accession to the European strategy «Europe 2020 and the framework programme «Horizon 2020» will provide an opportunity for the integrated management of processes of innovative activities: generation, transmission, application of new scientific knowledge, the creation on their basis of naukovoyi technologies [14]. The main «pentadbiran» science, education, business, and the Central figure is an innovative people. All parts interact through man. Through the prism of «pentadbiran» in Ukraine can revive scientific and innovative activities. Through the prism of possible implementation models «pentadbiran» in Ukraine to revive the market of scientific production, its implementation in the foreign market.

Important activities of Ukrainian universities is the development of strategies and tactics the use of intellectual property institutions of higher education, is a promising development, cooperation with enterprises and scientific centers of the region, experience exchange with similar structures in units of other higher education institutions.

For the effective implementation of the process of commercialization of scientific research at the University required innovative process control system of commercialization of scientific developments and promising projects.

Technoparks innovation in high-tech production, to realize scientific development that gives you the ability to be powerful sources of extrabudgetary funds to those institutions of higher education under which they operate, as by themselves they are strong businesses.

The situation in the universities of Ukraine today is characterized by the following factors:

- no doubt the high innovation potential of the universities of Ukraine;
- in universities (especially in engineering) have gained new experience of implementation of developments in the industry, has created a number of services and units aimed at supporting this process (patent-information departments, design offices, computer centers, pilot production);
- in recent years in most universities with the aim of commercialization of completed research under the departments and divisions have been created and have shown sufficient efficiency in modern conditions of small innovative firms of different ownership forms; in several universities with the aim of creating an environment of support for small companies was created by business incubators, technological parks, innovative-technological centers;
- there has been a sustained interest of students to new ways of organizing research and application of its results in the market nowcome products.

In universities there are all the positive terms related to the implementation of research and development, transforming the results and knowledge into a commercial product by passing it on to the market of scientific and technical products, training in the field of innovation management. Universities of Ukraine have the necessary space for entrepreneurial projects. At the same time, there are conditions for the creation of small technology firms, which could be the property of University employees. For overseas small firms engaged in technology transfer that are created in scientific groups, providing a profit from the sale of new high-tech product. International experience shows that promoting research and development through small firm costs about two times cheaper and is realized two times faster than if doing a large University.

The creation and development of Technopark of the University will provide the following tasks:

- preservation of the scientific potential of the University (jobs in innovative structures);
- creating an experimental base for support and retraining of specialists in the field of economy of knowledge-intensive entrepreneurship;
- creation of conditions for commercialization of applied research, bringing their results to the product offered on the market of high technology products;
- enable better access to extrabudgetary funding sources, including venture capital;
- strengthening of cooperation with the region by connecting to the solution of problems of development of the industry;
- development of cooperative relations with the regions;
- the development of international relations in the training;
- experts in the field of knowledge-intensive entrepreneurship, the implementation of joint innovation projects;
- intellectual property protection for generated knowledge-intensive products and services;
- access to the international market of high-tech products [15].

In Ukraine developed and adopted a significant number of legislative and regulatory documents aimed at the development of market research products and technologies, but they become an effective tool of commercialization of scientific development due to lack of demand in the domestic market and lack of access to external markets of scientific products and technologies.

The signing of the Treaty of Ukraine on Association with the European Union will allow Ukraine to join the Program «Europe 2020», in the framework of a reasonable growth factor to enter the European market of scientific developments and technologies. The industry needs to modernize, the new industrialization. Most industries are in the 4th and 5th technological structures, so there is a need for introduction of scientific development, because this way will enable the economy to grow based on innovation and have a competitive national economy.

The market of scientific developments of universities in Ukraine has prospects of development.

Features of development of modern civilization determines the development of a network of institutions of higher education as a technical-material base formation of all components of the potential of higher education and especially educational and vocational aspects. The University has a leading role in the production, dissemination and transfer of knowledge in modern society.

The University provides the integration of science, education, business, government and civil society as the basis of modernization of economy.

Knowledge as the main resource of production relations, especially the formation of a knowledge economy, institutions of the knowledge economy is described in detail in the monograph Is.In. Popov and A. V. Vlasov «Institutions of knowledge» [16].

Conclusions. If these conditions are optimal for Ukraine is accession to the European strategy «Europe 2020» framework program «Horizon 2020». This will contribute to reasonable growth, innovation, globalization, integration, cooperation.

Because Approval of a sustainable development Strategy «Ukraine – 2020», under certain circumstances, can and must become the driving force, which not only will bring our country to European best practices for sustainable development, but also will contribute to the early recovery from the economic crisis.

References

1. Senchuk, A. (2015). *Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020» – the path to a better future*. Foreign Affairs. No. 2. Bibliogr.: 3 titles.
2. On the Strategy for sustainable development «Ukraine – 2020» (2015). [Electronic resource]. Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Bakhtina, G.P. (2006). *Some ways the implementation of the strategy «knowledge triangle» in NTUU «KPI»*. [Electronic resource]. Mode of access: <http://kpi.ua/638-7>.
4. Roger J. Noll, Linda R. Cohen, Wesley Cohen, William Rogerson, Albert Teich (1998). *Challenges for Research Universities by authors*. Brookings Institution Press. 217 p. Bibliogr.: p. 216-217.
5. Zgurovsky M.Z. (2011). *Research universities as centers of innovative development of the country*. The Kiev Polytechnic. Society and science. No 4. [Electronic resource]. Mode of access: <http://kpi.ua/1104-1>.
6. Egorov, I. (2013). *The Triple helix in Manski interpretation // International together political weekly «Mirror of week»*. No. 28. 9 Aug. [Electronic resource]. Mode of access: <http://gazeta.dt.ua/science/potriyna-spiral-u-monivskiy-interpretaciyi-.html>.
7. Arutyunov, D.V. (2010). *Strategic management: textbook*. Tagan-Rog: Publishing house TRTU. 122 p. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.aup.ru/books/m205/3_6.htm.
8. ERA in the Knowledge Trianagle / European Commisiion. *European Research Area*. 10 September 2012 (2012). [Electronic resource]. Mode of access: http://ec.europa.eu/research/era/understanding/what/era_in_the_knowledge_triangle_en.htm.
9. *European Research Area (ERA) Porogress Report 2013 / European Commisiion*. European Research Area (2013). [Electronic resource]. Mode of access: http://ec.europa.eu/research/era/pdf/era_progress_report2013/era_progress_report2013.pdf.

10. *Knowledge and Innovation / METIS GmbH / European Union, 2009 (2009). [Electronic resource]. Mode of access: <http://cor.europa.eu/en/archived/documents/7d784c3f-ff3e-4991-9c19-6612dc70cd2a.pdf>.*
11. Yakimenko, A. (2013). *Science first of all needs to work for the result // Together the international political weekly newspaper «Zerkalo Nedeli», No. 26. July 12. [Electronic resource]. Mode of access: http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/nauka-peredusim-povinna-pracyuvati-na-rezultat_.html.*
12. Buturlakina, T.A. (2017). *The Implementation of the «knowledge triangle» as the development strategy of the European education. [Electronic resource]. Mode of access: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/9890/1/17.pdf>.*
13. *The law of Ukraine «On scientific parks» (2012). [Electronic resource]. Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.*
14. Moses, I. (1973). *The Ancient Economy. Darwin College. 222 p. Bibliogr.: p. 221-222.*
15. Bogolib, T.M. (2015). *5.3. Reasonable growth in Ukraine: problems and prospects. [Electronic resource]. Mode of access: <http://elibrary.ru/item.asp?id=25357063>.*
16. Popov, Y.V., Vlasov, M.V. (2011). *Developing Institutions of Knowledge Economy. // Proceedings of the 12th European conference on knowledge management, 2. Bibliogr.: s. 800.*

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Євтушенко Наталія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування

e-mail: ilata82@ukr.net

Малишко Віталіна Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування

e-mail: dinis_2207@ukr.net

Городніченко Юлія Вадимівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи і страхування

e-mail: finansu2014@ukr.net

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

вул. Сухомлинського 30, м. Переяслав-Хмельницький, 08401, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Євтушенко Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

e-mail: ilata82@ukr.net

Малышко Виталина Валериевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

e-mail: dinis_2207@ukr.net

Городниченко Юлия Вадимовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, банковского дела и страхования

e-mail: finansu2014@ukr.net

ГБУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»

ул. Сухомлинского 30, г. Переяслав-Хмельницкий, 08401, Украина

DATA ABOUT AUTHORS

Yevtushenko Natalia, PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finances, Banking and Insurance

e-mail: ilata82@ukr.net

Malyshko Vitalina, PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Finances, Banking and Insurance

e-mail: dinis_2207@ukr.net

Horodnichenko Yuliya candidate of economic Sciences, senior lecturer of the Department of Finance, banking and insurance

e-mail: finansu2014@ukr.net

SHHE «Pereyaslav-Khmelnytskyi SPU after Grygoriy Skovoroda»

Sukhomlynsky Str. 30, Pereyaslav-Khmelnytsky, 08401, Ukraine

СТАН І СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ

Михайлова-Станюта І.О.,
Демидович І.О.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, інновації, індекс розвитку ІКТ (IDI), індекс мережної готовності (NRI), індекс розвитку електронного уряду (EGDI), індекс електронного участі (EPART).

СОСТОЯНИЕ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Михайлова-Станюта И.А.,
Демидович И.А.

В статье анализируются основные социально-экономические показатели организаций сектора информационно-коммуникационных технологий Республики Беларусь и их динамика, показывается место Республики Беларусь среди мировых лидеров по объему экспорта ИКТ-услуг, приводятся международные рейтинговые оценки уровней инновационности с использованием соответствующих индексов. Представлены инструменты достижения целей развития ИКТ в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.

Актуальность темы основана на том, что исследованием ИКТ занимается большой круг зарубежных и отечественных ученых. Исходя из этого разрастается и усложняется статистика, на основе которой формируется рейтинговая оценка организаций сектора ИКТ, которая позволяет им отслеживать свой статус и работать над его повышением.

Предметом исследования является анализ инновационного уровня развития организаций сектора ИКТ в Республике Беларусь.

Задачи исследования – оценить уровень и динамику развития ИКТ по основным показателям международных рейтинговых оценок с использованием международных индексов, сравнить с другими странами и представить их прогнозные значения в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, инновации, индекс развития ИКТ (IDI), индекс сетевой готовности (NRI), индекс развития электронного правительства (EGDI), индекс электронного участия (EPART).

STATUS AND DEVELOPMENT STRATEGY OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES SECTOR IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Mikhailova-Staniuta I.A.,
Demidovich I.A.

The article analyzes the main socio-economic indicators of the information and communication technologies sector of the Republic of Belarus and their dynamics, shows the place of the Republic of Belarus among the world leaders in terms of exports of ICT services, provides international ratings of innovation levels using the relevant indices. The paper presents the tools to achieve the goals of ICT development in accordance with the national strategy for sustainable socio-economic development of the Republic of Belarus for the period up to 2030.

The relevance of the topic is based on the fact that a large number of foreign and domestic scientists are engaged in the study of ICT. On this basis, statistics are growing and becoming more complex, on the basis of which a rating assessment of ICT sector organizations is formed, which allows them to monitor their status and work on its improvement.

The subject of the research is the analysis of innovative level of ICT sector organizations development in the Republic of Belarus.

The objectives of the study are to assess the level and dynamics of ICT development by the main indicators of international ratings using international indices, compare with other countries and present their forecast values in accordance with the national strategy for sustainable socio – economic development of the Republic of Belarus.

Keywords: ICT, innovation, ICT development index (IDI), network readiness index (NRI), an index of e-government development (EGDI), the index of electronic participation (EPART).

В инновационной экономике, основанной на знаниях, важной задачей является оценка уровня развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как в мире, так и в отдельном государстве. Проникновение ИКТ в различные секторы экономики – основа их конкурентоспособности. ИКТ при взаимодействии с другими секторами экономики вносят новые решения, новые технологии, новые системы управления, повышающие производительность труда. Экономические модели говорят о том, что 96% прироста дает научно-технический прогресс. Информационно-коммуникационные технологии – это двигатель научно-технического прогресса [1].

Сектор ИКТ – это вид деятельности, включающий в себя организации, занимающиеся производством благ, которые связаны с регистрацией, обработкой, передачей, воспроизведением и отображением в

електронном виде информации [2]. Данное определение ИКТ основывается на подходах Организации экономического сотрудничества и развития, страны-члены которой в 1998 г. согласились определить указанный сектор экономики как совокупность сферы услуг и отраслей обрабатывающей промышленности, охватывающих передачу и отображение данных и информации в электронном виде [3]. В Беларуси развитие сектора ИКТ характеризуется позитивной динамикой, что отражено в таблице 1.

Таблица 1. Основные социально-экономические показатели организаций сектора информационно-коммуникационных технологий Республики Беларусь

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Число организаций сектора ИКТ, тыс. единиц	4,0	4,2	4,5	4,5	3,9
Добавленная стоимость сектора ИКТ, млрд. руб.	1,86	2,21	2,50	3,06	4,26
Доля валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП страны, %	3,3	3,1	3,0	3,5	4,5
Инвестиции в основной капитал сектора ИКТ, млрд. руб.	0,31	0,38	0,52	0,58	0,65
Инвестиции в основной капитал сектора ИКТ, в процентах от общего объема инвестиций в основной капитал страны	2,0	1,8	2,3	2,8	3,5
Списочная численность работников организаций сектора ИКТ в среднем за год, тыс. человек	92,6	91,7	92,2	93,3	85,4
Списочная численность работников организаций сектора ИКТ в среднем за год, в процентах от общей численности населения, занятого в экономике	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2
Производительность труда в секторе ИКТ по добавленной стоимости, млн. руб.	20,09	24,10	27,11	32,80	49,88

Источник: [4].

Из таблицы 1 видно, что в 2012–2015 гг. число организаций сектора ИКТ выросло на 12,5 %, однако в 2016 г. наблюдается снижение данного показателя, в 2016 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается прирост на 1,2 п. п. доли валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в ВВП. Инвестиции в основной капитал увеличились почти в 2 раза, что очень важно на фоне ежегодного роста производительности труда за 2012–2016 гг. на 148%.

В течение многих лет непрерывно растет экспорт ИКТ-услуг Республики Беларусь. За 2008–2016 гг. он вырос более чем в 5 раз, что является выдающимся результатом не только в рамках отечественной экономики, но и в мировых масштабах.

В таблице 2 представлены мировые лидеры по объему экспорта ИКТ-услуг. Республика Беларусь в данном рейтинге занимала 25-е место с долей, в общем экспорте на 2,4 п. п. превышаемой общемировую.

Таблица 2. Мировые лидеры по экспорту ИКТ-услуг в 2014 г.

Место	Страна	Объем экспорта, млн. долл.	Доля ИКТ-услуг в общем экспорте услуг, %
1	Ирландия	57646	43,1
2	Индия	55666	35,6
3	США	34221	4,8
4	Германия	29398	10,8
5	Великобритания	20968	6,1
6	Китай	20173	8,6
7	Франция	18368	6,8
8	Швеция	16096	20,9
9	Швейцария	11897	10,3
10	Бельгия	11708	9,4
15	Россия	4497	6,8
20	Украина	2042	13,8
25	Беларусь	690	11,5

Источник: [5].

Объем экспорта услуг ИКТ в 2015 г. составил 818 млн. долл. США, причем половина его объема приходилась на страны вне СНГ, а это конвертируемая валюта. Кроме того, сектор ИКТ внес наибольший вклад (31,4%) в формирование положительного сальдо платежного баланса страны по услугам. При этом экспорт увеличился в 5 раз на фоне значительно более низкого роста импорта (рисунок 1).

После успеха компаний с такими компьютерными продуктами как онлайн-игра World of Tanks, мессенджера Viber, приложения MSQRD о Беларуси стали говорить как о стране, создающей инновационные компьютерные продукты [7].

Белорусские компании входят в число крупнейших поставщиков услуг оффшорного программирования в Восточной Европе. В список 100 лучших аутсорсинговых компаний мира (Global Outsourcing-100), который составляет международная ассоциация профессионалов аутсорсинга, вошли компании –резиденты Парка высоких технологий: EPAM Systems, Intetecs, Ciklum, Itransition, IBA Group и BellIntegrator. Их оценивали по

пяти характеристикам: размер и темпы роста, отзывы клиентов, награды и сертификаты, развитие инноваций, корпоративная социальная ответственность [8].

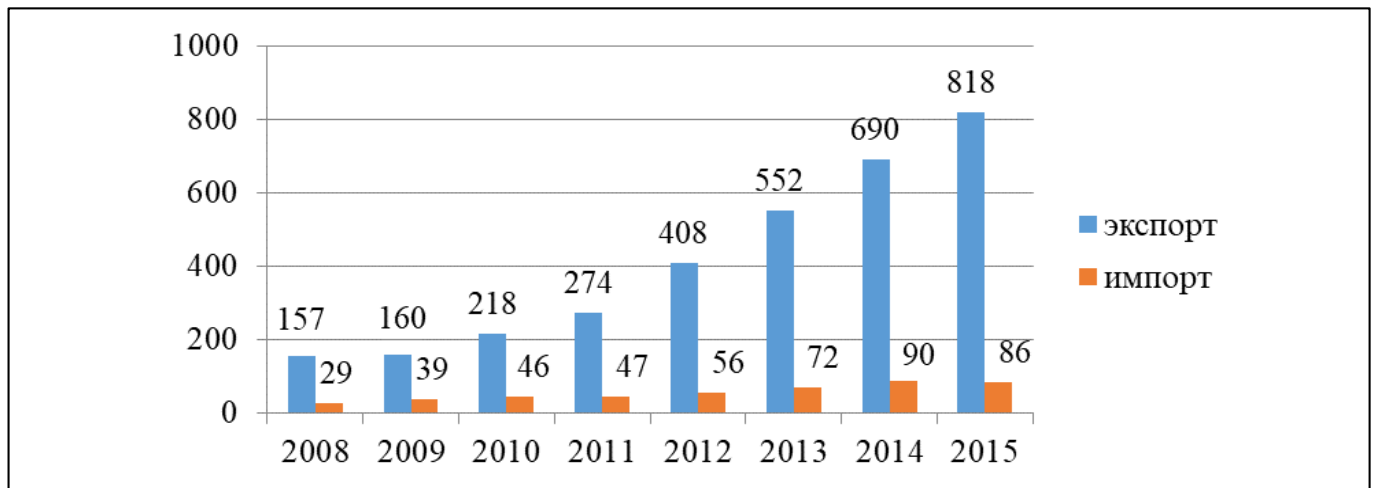


Рисунок 1. Внешняя торговля ИКТ-услугами в Республике Беларусь, млн. долл. США

Источник: [6].

По показателю экспорта ИКТ-услуг на душу населения Республика Беларусь находится среди лидеров: 83 долл. США/чел. в 2015 г. (рисунок 2), т.е. вдвое выше, чем в Индии (40 долл.), а также в Чехии (35 долл.).

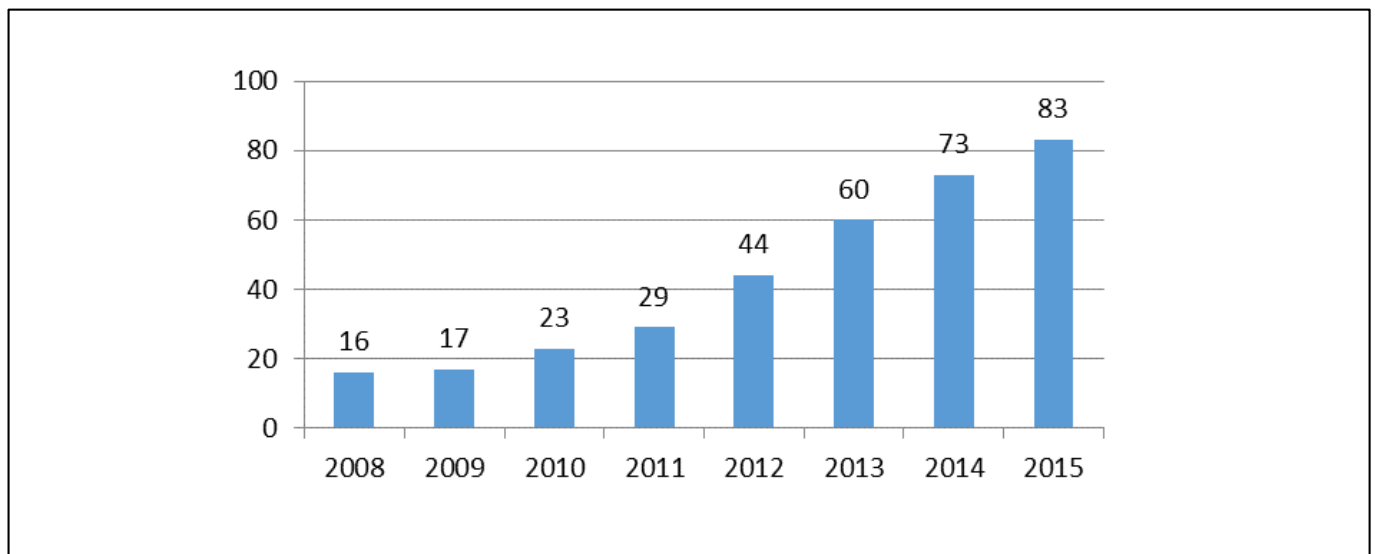


Рисунок 2. Экспорт ИКТ-услуг на душу населения в Республике Беларусь, долл. на человека

Источник: [6].

В рейтинге Software-500 за 2016 г. журнала Software Magazine участвовали 10 компаний – резидентов белорусского Парка высоких технологий: EPAM – 107-е место с годовой выручкой 904,7 млн. долл. США, BellIntegrator – 213-е место с годовой выручкой 234,25 млн. долл., IBA – 281-е место с годовой выручкой 110,85 млн. долл., ltransition – 368-е место с годовой выручкой 40,3 млн. долл., Coherent Solution – 393-е место с годовой выручкой 25,32 млн. долл., Softclub – 409-е место с годовой выручкой 18,8 млн. долл., Artezio – 416-е место с годовой выручкой 15,8 млн. долл., Intetics – 419-е место с годовой выручкой 14,15 млн. долл., Oхagile – 456-е место с годовой выручкой 6,8 млн. долл., IHS – 482-е место с годовой выручкой 2,18 млн. долл. США[9].

Уровень развития ИКТ сегодня является одним из наиболее важных показателей экономического и социального благополучия государства. Оценка состояния ИКТ проводят с использованием следующих индексов: развития ИКТ (IDI), сетевой готовности (NRE), развития электронного правительства (EGDI), электронного участия (EPART).

Международный союз электросвязи предлагает проводить оценку состояния ИКТ на основании **индекса развития ИКТ – IDI** (ICT Development Index), который представляет собой интегрированный индекс, включающий 11 параметров доступности и использования технологий и средств ИКТ (таблица 3).

Организация публикует Индекс на регулярной основе, что позволяет странам следить за изменениями во временной динамике (таблицы 3; 4).

Таблица 3. Показатели IDI в Беларуси, 2016г.

Показатели	Значения
Индекс ИКТ-развития – всего	7,26
Субиндекс «Доступ к ИКТ»	
1. Фиксированные телефонные линии на 100 чел. населения, ед.	49,04
2. Абоненты мобильной телефонной связи на 100 чел. населения, ед.	123,64
3. Пропускная способность международного Интернет-канала на одного пользователя, бит/с	139 374,33
4. Удельный вес домашних хозяйств, имеющих персональный компьютер, в общем числе домашних хозяйств, %	63,08
5. Удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету, в общем числе домашних хозяйств, %	59,12
Субиндекс «Использование ИКТ»	
6. Удельный вес населения, использующего Интернет, в общей численности населения, %	62,23
7. Число абонентов фиксированного широкополосного доступа к Интернету на 100 чел. населения, ед.	31,35
8. Число абонентов мобильного широкополосного доступа к Интернету на 100 чел. населения, ед.	61,83
Субиндекс «Практические навыки использования ИКТ»	
9. Охват населения средним образованием, %	107,03
10. Охват населения высшим образованием, %	88,86
11. Средняя продолжительность обучения, лет	11,98

Источник: [10].

В настоящее время расчет IDI производится по 157 странам. В докладе Международного союза электросвязи 2016 г. отмечено, что Республика Беларусь по IDI вошла в топ-10 самых динамично развивающихся стран мира (рост на 5 мест за год) и заняла 31-е место.

Таблица 4. IDI в странах мира по годам

Место	Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Республика Корея	8,85	8,93	8,84
2	Исландия	8,64	8,86	8,83
3	Дания	8,86	8,88	8,74
4	Швейцария	8,11	8,56	8,68
5	Великобритания	8,50	8,75	8,57
6	Гонконг	8,28	8,52	8,46
7	Швеция	8,67	8,60	8,45
8	Нидерланды	8,38	8,53	8,43
9	Норвегия	8,39	8,49	8,42
10	Япония	8,22	8,47	8,37
31	Беларусь	6,89	7,18	7,26
43	Россия	6,70	6,91	6,95
52	Казахстан	6,08	6,20	6,57
58	Азербайджан	5,65	5,79	6,28
68	Молдова	5,72	5,81	5,75
71	Армения	5,08	5,22	5,60
72	Грузия	4,86	5,25	5,59
76	Украина	5,15	5,23	5,33
110	Узбекистан	3,40	4,05	4,05

Источник: [11].

Наибольшего прироста показателей IDI достигли страны с формирующимися рынками. Они получили статус наиболее динамично развивающихся стран по IDI. К ним относятся (в порядке убывания приращения рейтинга IDI): Коста-Рика, Бахрейн, Ливан, Гана, Таиланд, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Суринам, Кыргызстан, Беларусь и Оман.

Согласно Национальной программе ускоренного развития услуг в сфере ИКТ на 2011–2015 гг., Беларусь планировала войти в тридчатку стран по уровню развития ИКТ. В 2015 г. достигла 36-го места, что также является неплохим результатом. Однако в 2016 г. Беларусь уже занимала 31-е место (7,26), (таблица 4). При этом за 2008–2016 гг. наша страна улучшила свой результат в рейтинге на 53 позиции: в 2008 г. она находилась на 84-м месте.

Второй составляющей оценки ИКТ является **индекс сетевой готовности** (Networked Readiness Index–NRI). Разработан в 2001 г. Рекомендован Всемирным экономическим форумом и международной школой

бизнеса INSEAD с2002г. в рамках специальной ежегодной серии докладов о развитии информационного общества в странах мира «Глобальный отчет по информационным технологиям» (The Global Information Technology Report). Используется в качестве средства анализа для построения сравнительных рейтингов, отражающих уровень развития информационного общества в разных странах.

NRI измеряет уровень развития ИКТ по 53 параметрам, объединенным в три основных блока.

1. Наличие условий для развития ИКТ – общее состояние деловой информативно-правовой среды точки зрения ИКТ, наличие здоровой конкуренции, инновационного потенциала, необходимой инфраструктуры, возможности финансирования новых проектов, регуляторные аспекты ит. д.

2. Готовность граждан, деловых кругов и государственных органов к использованию ИКТ – государственная позиция относительно развития информационных технологий, государственные затраты на развитие сферы, доступности информационных технологий для бизнеса, уровень проникновения и доступности сети Интернет, стоимость мобильной связи и т. д.

3. Уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах – количество персональных компьютеров, интернет-пользователей, абонентов мобильной связи, наличие действующих интернет-ресурсов государственных организаций, а также общее производство и потребление информационных технологий в стране.

Расчетная часть индекса выполняется по странам на основании статистических данных международных организаций, таких как ООН, Международный союз электросвязи, Всемирный банк и других, а также результатов ежегодного комплексного опроса мнения руководителей, проводимого Всемирным экономическим форумом совместно с собственной сетью партнерских институтов (исследовательских и деловых организаций) в странах, ставших объектами исследования. В итоговом отчете показатели сводятся в единый индекс сетевой готовности. При определении места в мировом рейтинге все страны ранжируются на основе данного индекса, где первое место в рейтинговой таблице соответствует наивысшему значению этого показателя, а последнее – низшему. В отчете содержатся детальные профили стран. По каждой стране представлена общая картина проникновения и использования ИКТ. В отчет также входит обширная подборка статистических таблиц со всеми показателями, используемыми для расчета индекса [12].

По индексу сетевой готовности в 2016 г. первое место занял Сингапур (значение индекса – 6,0), далее идут Финляндия, Швеция, Норвегия, США. Казахстан расположился на 39-м месте, Россия – на 41-м, Польша – на 42-м, Украина – на 64-м. Беларусь не участвовала в оценке, несмотря на то, что Правительство ставило такие цели. Из стран СНГ не принимали участия в оценке Беларусь, Узбекистан и Туркменистан.

Третьей составляющей оценки ИКТ является **индекс развития электронного правительства** (The UN Global E-Government Development Index - EGDI) Организации Объединенных Наций (ООН). Это комплексный показатель, который оценивает готовность и возможности национальных государственных структур в развитии и использовании компьютерных технологий для предоставления гражданам государственных услуг. Выпускается раз в два года.

Исследование содержит данные об уровне развития электронного правительства в различных странах, а также системную оценку тенденций в использовании компьютерных технологий государственными структурами. Все страны, охваченные данным исследованием, ранжируются в рейтинге на основе взвешенного индекса оценок по трем основным составляющим:

- субиндекс «Возможность и качество on-line сервисов» строится на основе следующих индикаторов:
 - развивающиеся информационные сервисы;
 - улучшенные информационные сервисы;
 - сервисы для бизнеса;
 - сервисы с обратной связью;
- субиндекс «Развитость телекоммуникационной инфраструктуры» строится на основе индикаторов:
 - число интернет-пользователей на 100 жителей;
 - число стационарных телефонных линий на 100 жителей;
 - число контрактов мобильной связи на 100 жителей;
 - число контрактов на стационарный Интернет на 100 жителей;
 - число стационарных линий широкополосной связи на 100 жителей;
- субиндекс «Человеческий капитал» строится на основе индикаторов:
 - грамотность взрослого населения;
 - число зачисленных в учебные заведения начального, среднего профессионального образования и в вузы;
 - ожидаемые годы обучения;
 - среднее число полных лет обучения для населения младше 25 лет.

В 2016 г. Беларусь заняла 49-е место из 193 в рейтинге ООН по уровню развития электронного правительства (для сравнения: Казахстан – 33-е, Россия – 35-е, Украина – 62-е, Армения – 87-е, Кыргызстан – 97-е). Сводный индекс Беларуси, который рассчитывается исходя из трех субиндексов, составил 0,6625 (общемировой EGDI – 0,4922). Наиболее высоко оценен индекс человеческого капитала Беларуси – 0,8716, затем идет общий уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры – 0,6304, индекс широты охвата и качества предоставления онлайн-услуг составил 0,4855 [13]. За период с 2010 г. и по настоящее время наше государство смогло подняться в этом рейтинге на 15 пунктов и существенно приблизиться к среднему показателю стран с высоким уровнем дохода.

Четвертой составляющей оценки ИКТ является **индекс электронного участия** (E-Participation Index – EPART) – показатель развития сервисов активной коммуникации между гражданами и государством.

Электронное участие – это политика в области нормативно-правовых рамок, организационно-институциональных условий и инфраструктуры каналов и площадок участия (т.е. инструментов электронного вовлечения).

Эти условия и рамки дополнительно анализируются с точки зрения сфер (уровней) электронного участия, которыми являются:

- предоставление информации через каналы ИКТ (e-information, e-Информация);
- площадки электронных консультаций (e-consultation, e-Консультации);
- участие общественности в принятии решений посредством ИКТ (e- decisionmaking, e-Решения).

Сферы электронного участия, в свою очередь, рассматриваются через призму технологий участия, включающих специализированные порталы и другие интернет-сайты; социальные сети; мобильные платформы и устройства; технологии открытого правительства и данных [14].

По индексу электронного участия в 2016 г. первое место занимает Великобритания (значение индекса – 1,0000), далее идут Австралия (0,9831) и Япония (0,9831). Польша расположилась на 14-м месте, Литва – на 17-м, Россия и Украина – на 32-м, Казахстан – на 67-м, Беларусь – на 76-м (в 2014 г. была на 92-м месте) (рисунок 3).

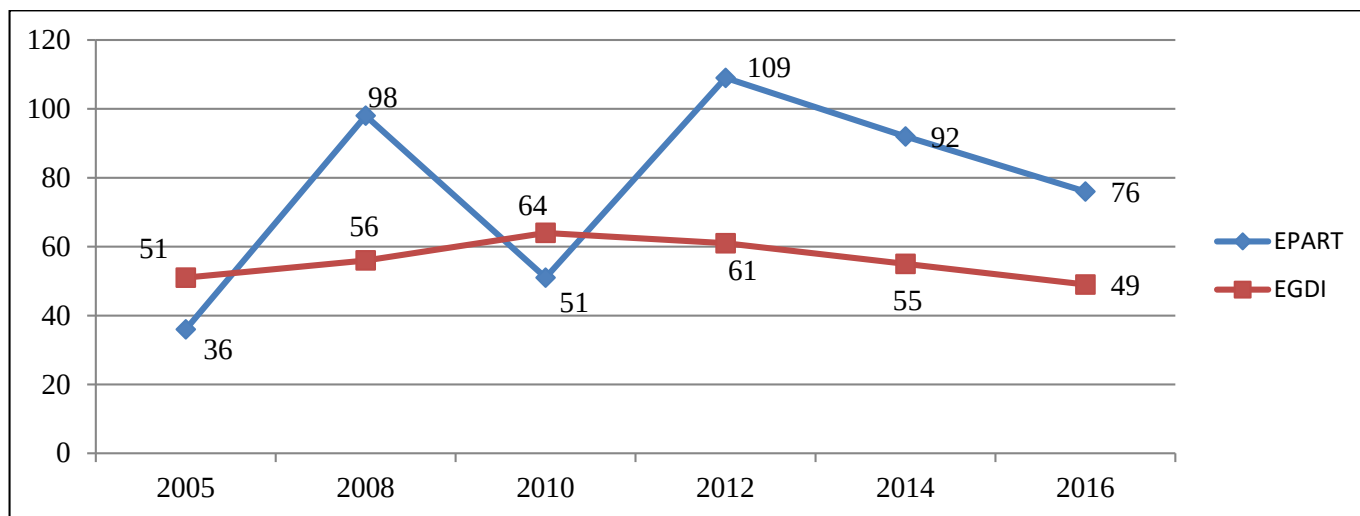


Рисунок 3. Динамика изменения позиции индексов EPART и EGDІ Республики Беларусь в рейтингах ООН
Источник: [15].

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. главной целью развития ИТ-услуг является обеспечение растущих информационно-коммуникационных потребностей граждан, бизнеса и государства.

Критериями достижения поставленной цели выступают:

- рост количества интернет-пользователей на 100 жителей с 47 в 2013 г. до 71 в 2030 г.;
- увеличение количества абонентов сотовой подвижной электросвязи на 100 жителей со 117 в 2013 г. до 130 в 2030 г.;
- повышение доли сектора ИКТ в ВВП с 3,3% в 2013 г. до 6% в 2030 г.;
- вхождение Беларуси в тридцатку ведущих стран мира в рейтинге государств по развитию ИКТ (таблица 5). Основными направлениями развития ИТ-сектора станут:
- совершенствование правовой и нормативной технической базы в области информационно-коммуникационных технологий;
- развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, преодоление проблемы «цифрового неравенства»;
- формирование умной и безопасной среды обитания человека (умный город, дом, транспорт и т.п.);
- обеспечение комплексной защиты информационных ресурсов.

Таблица 5. Прогнозное значение показателей телекоммуникаций и ИТ-услуг в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.

	2020	2025	2030
Количество интернет-пользователей на 100 жителей, единиц	60	65	71
Количество абонентов сотовой подвижной электросвязи на 100 жителей, единиц	128	129	130
Доля сектора ИКТ в ВВП, %	4,0	5,0	6,0

Источник: [16].

В среднесрочной перспективе основная цель развития ИТ-услуг – формирование единого информационного пространства. В качестве главных задач определены:

- развитие мультисервисной сети электросвязи, широкополосного доступа к сети Интернет, цифрового эфирного и кабельного телевизионного вещания, сотовой подвижной электросвязи нового поколения;
- обеспечение правовых, технических и экономических возможностей доступа к современным услугам связи и информационным ресурсам для всех категорий пользователей;
- формирование внутреннего спроса на ИТ-услуги за счет широкого внедрения информационно-коммуникационных технологий в производственной и социальной сферах, государственном управлении, обороне;
- расширение экспорта услуг в сфере информационных технологий и программных продуктов.

Реализация поставленных задач предполагает:

- создание единой сети сотовой подвижной электросвязи по технологии LTE;
- совершенствование системы подготовки и обеспечения кадрами сферы ИТ-услуг, повышение компьютерной грамотности;
- совершенствование механизмов поддержки развития ИТ-услуг (бизнес-инкубаторы, венчурное финансирование, государственно-частное партнерство и др.).

В долгосрочной перспективе главной целью станет развитие национальной электронной экономики.

Акцент будет сделан на обеспечение реализации передовых информационных технологий в государственных органах, реальном секторе экономики, торговле, здравоохранении, образовании и других сферах жизни общества, на интеграцию национальной электронной экономики в мировую.

Ускоренное развитие ИТ-услуг предполагает решение следующих задач:

- создание единой системы информационного и телекоммуникационного обеспечения для нужд государственного управления, экономики и населения;
- формирование инновационного фонда ИКТ;
- содействие развитию международного сотрудничества посредством интеграции электронных услуг страны в мировой рынок;
- развитие комплексной системы массового ИТ-образования;
- развитие системы информационной безопасности в целях защиты национальных интересов страны в мировом информационном пространстве, правового и безопасного использования ИКТ во всех сферах жизнедеятельности общества, в том числе поддержка и обновление систем противодействия враждебным информационным воздействиям [16].

Вывод: Беларусь активно включается в международные рейтинговые оценки уровней инновационности с использованием соответствующих индексов, а значит, отслеживает не только «свое» место в рейтинге, но и динамику изменений во времени, сравнивая себя с другими странами. Отрицательные тренды индексов инновационности служат сигналом для организаций и руководящих государственных структур к принятию соответствующих мер по их преодолению. А положительные – привлекают инвесторов.

Важность вышеприведенной информации особенно возрастает в условиях наблюдающегося сейчас в мире развития бенчмаркетинга, который повышает интерес бизнеса не только к сравнениям с конкурентами, но и к усвоению их опыта, включая кооперацию с лучшими из них.

Список использованных источников

1. Борзенкова, Т.А. Анализ развития отрасли ИКТ в Беларуси/ Т.А. Борзенкова, Н.С. Баранова// 52-я науч. конф. аспирантов, магистрантов и студентов, Минск, 25-30 апреля 2016 г. / Белорус. гос. ун-т информатики и радиоэлектроники. Минск, 2016. – С. 87–88.
2. Sektor ICT [Electronic resource] / Główny Urząd Statystyczny: Portal Informacyjny. – Mode of access: <http://stat.gov.pl/wyszukiwarka/szukaj.html>. – Date of access: 29.05.2017.
3. Measuring the information economy / OECD. – Paris: OECD, 2002. – P. 93.
4. Информационное общество в Республике Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 109 с.
5. UNCTAD. Handbook of Statistics-2015. Справочник по статистике.
6. Телекоммуникационный сектор / ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР». – Минск, 2015.
7. Ковалев, М.М. Беларусь на мировом ИКТ-рынке. Цифры, факты и прогнозы/ М.М. Ковалев, М. Ибрагим //Вісник зв'язу, 2016. – №1. –С. 11– 14.
8. Парк высоких технологий[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.park.by/>. – Дата доступа: 08.06.2017.
9. Software Magazine. Revenue-Based Ranking of Software and Service Providers.– 2016. – №4.
10. ICT Development Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/#idi2016countrycard-tab&BLR>. – Дата доступа: 27.09.2017.
11. ICT Development Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/>. – Дата доступа: 08.06.2017.
12. Всемирный экономический форум[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/>. – Дата доступа: 08.06.2017.

13. Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства [Электронный ресурс] / Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016). – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info>. – Дата доступа: 08.06.2017.
14. Статистические данные о развитии ИКТ в странах – участницах РСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://giprosvjaz.by:20211/mi/81/>. – Дата доступа: 15.06.2017.
15. Опубликованы данные о развитии электронного правительства [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://giprosvjaz.by/ru/news/elektronnoe-pravitelstvo-1218>. – Дата доступа: 15.06.2017.
16. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. – Минск, 2014.

References

1. Borzenkova, T.A., Baranova, N.S. Analysis of the development of the ICT industry in Belarus // 52-th scientific. Conf. graduate students, undergraduates and students, Minsk, April 25-30, 2016 / Belorussian. state. University of Informatics and Radio Electronics. Minsk, 2016. - P. 87-88.
2. Sektor ICT / Główny Urząd Statystyczny: Portal Informacyjny. : <http://stat.gov.pl/wyszukiwarka/szukaj.html>. - Date of access: 05/29/2017.
3. Measuring the information economy / OECD. - Paris: OECD, 2002. - P. 93.
4. Information Society in the Republic of Belarus: stat. compilation / National Statistical Committee of the Republic of Belarus, 2017. - 109 p.
5. UNCTAD. Handbook of Statistics-2015. Handbook of statistics.
6. Telecommunication sector / CJSC «Investment company» UNITER». - Minsk, 2015.
7. Kovalev, M.M., Ibrahim, M. Belarus on the global ICT market. Figures, facts and forecasts // Vesnik svjazi, 2016. - №1. -FROM. 11-14.
8. The Park of High Technologies : <http://www.park.by/>. - Date of access: 08/06/2017.
9. Software Magazine. Revenue-Based Ranking of Software and Service Providers .- 2016. - №4.
10. ICT Development Index 2016 : <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/#idi2016countrycard-tab&BLR>. - Date of access: 27.09.2017.
11. ICT Development Index 2016 : <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2016/>. - Date of access: 08/06/2017.
12. World Economic Forum : <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/>. - Date of access: 08/06/2017.
13. Rating of the countries of the world on the level of development of electronic government / Humanitarian encyclopedia // Center for Humanitarian Technology, 2006-2016 (last revised: 30.10.2016). : <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info>. - Date of access: 08/06/2017.
14. Statistical data on the development of ICT in the RCC participating countries. : <http://giprosvjaz.by:20211/mi/81/>. - Date of access: June 15, 2017.
15. Published data on the development of e-government : <http://giprosvjaz.by/en/news/elektronnoe-pravitelstvo-1218>. - Date of access: June 15, 2017.
16. National Strategy for Sustainable Social and Economic Development of the Republic of Belarus for the period up to 2030. - Minsk, 2014.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Михайлова-Станюта Ірина Олексіївна, доктор економічних наук, професор,
Демидович Ірина Олександрівна, магістр управління, старший викладач кафедри економіки та управління
 УО «Білоруська державна академія зв'язку»,
 220114, м. Мінськ, вул. Ф.Скоріні, 8/2.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Михайлова-Станюта Ирина Алексеевна, доктор экономических наук, профессор,
Демидович Ирина Александровна, старший преподаватель кафедры экономики и управления
 УО «Белорусская государственная академия связи», магистр управления
 220114, г. Минск, ул. Ф.Скорины, 8/2.

DATA ABOUT AUTHORS

Mikhailova-Staniuta I.A., Doctor of Economics, Professor
Demidovich I.A., Senior Lecturer, Department of Economics and Management, Belarusian State Academy of Communications, Master of Management.

ІННОВАЦІЇ ПОЛЬСЬКИХ КОМПАНІЙ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ**Miczyńska – Kowalska M.**

В останній період Польщі, незважаючи на низький рівень інноваційного бачив швидко економічного зростання. Це збільшення було засноване на процес швидкого накопичення капіталу в потік технологій із закордону і швидке зростання рівня інформатизації суспільства. Ці фактори, проте, повільно виснажуються. Польща, щоб не відстати розвитку держави Європи повинні крок на шлях інноваційного розвитку.

Мета статті – діагностика поточного стану і оцінку перспектив розвитку інновацій в Польщі. У статті описано поточний рівень інновацій, перешкоди до розвитку інноваційних країни і звернув увагу на перспективи розвитку. В розвитку прикладної аналіз літератури та статистичні дані про польського.

Ключові слова: інновації, підприємництва, інновацій, технічного прогресу, людський капітал, інтелектуального капіталу.

ИННОВАЦИИ ПОЛЬСКИХ КОМПАНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СТРАНЕ**Miczyńska – Kowalska M.**

В последний период Польша, несмотря на низкий уровень инноваций стал свидетелем быстрого экономического роста. Это увеличение было основано на быстрое накопление капитала в потока технологии от за рубежом и быстрое увеличение уровня образования общества. Эти факторы, однако, постепенно истощаются. Польша, чтобы не отстать от развития европейских государств должны шаг на пути инновационного развития.

Целью статьи является диагностика текущего состояния и оценки перспектив развития инноваций в Польше. В статье описывается текущий уровень инноваций, барьеры для развития инновационных страны и обратил внимание на перспективы развития. В разработке прикладного анализа литературы и статистические данные на польском.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, инновации, технологический прогресс, человеческий капитал, интеллектуальный капитал

INNOVATIVENESS OF POLISH COMPANIES AND THE ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY**Miczyńska – Kowalska M.**

Recently, Poland, despite low level of innovation, experienced quick economic growth. This growth involved quick accumulation of capital, inflow of modern technology from abroad and rapid improvement of the society's education level. These factors are gradually being depleted. Poland, just to keep up with the development of European countries, has to follow the path to innovative development.

The aim of this article is the diagnosis of the current state and the assessment of perspectives for innovation growth in Poland. In the article characterised was the current level of innovation, barriers in the national innovation development and growth perspectives were pointed out. This assessment is based on literature analysis and statistic data concerning Poland.

Key words: innovation, business, innovative economy, technological progress, human capital, intellectual capital.

In the modern economy the factor of economic growth is represented by innovations. The term «innovation» comes from Latin language. Innovare means creating something new. «Innovation should be understood as «every change, which leads to creation of a new value for an organisation of the society.»¹ Commonly used is also the OECD definition, which distinguishes between four types of innovations introduced by companies. This is the Oslo methodology.² Innovation is the employment of new or significantly improved goods (wares, services), processes, marketing and organisational methods, changing relationships with the environment or in the organisation of work. The definition also lists the following types of innovation:

1. Product,
2. Process,
3. Organisational,
4. Marketing.³

Broadly speaking, innovations and innovativeness imply social and economic activity, the aim of which is a new use of resources, new ideas, new methods of operation and introduction of changes, which involve replacing the current state with something else. Creation of innovation involves specific phases: research, financial, organisational and commercial. The process is characterised by the combination and interdependency of the listed stages, high risk, use of various information sources, as well as significant costs.⁴

In accordance with the reports of the National Bank of Poland of 2016 and 2017⁵, Poland is listed as one of the least innovative countries.

¹ M. Raich, *Globalna transformacja biznesu i społeczeństwa*, Difin, Warsaw 2011, p. 226.

² OECD, 2005, pp. 49-55.

³ Cf. E. Łyżwa, *Innowacyjność przedsiębiorstw a konkurencyjność regionów*, Ed. Jan Kochanowski University, Kielce 2014, p. 77.

⁴ E. Pawlak, *Innowacje w kulturze organizacyjnej mikro i małych przedsiębiorstw*, [in:] J. Szpon, [ed.] *Innowacje jako źródło konkurencyjności nowoczesnego przedsiębiorstwa*, *Economicus*, Szczecin 2009, p. 13.

⁵ https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2016/20160530_Raport_innowacyjnosc.pdf

Eurostat data of 2017, just like the report NBP indicate that Poland is one of the least innovative country in EU:

Table 1. Share of enterprises that had product innovations, 2012–2014.

	Product innovation new to the market	Product innovation new to the enterprise		Product innovation new to the market	Product innovation new to the enterprise
EU-28	12.5	11.4	Denmark	10.7	13.7
Ireland	22.2	13.4	Greece	15.0	8.4
Finland	20.4	14.2	Cyprus	14.9	8.0
Germany	13.3	21.1	Lithuania	8.9	12.0
Netherlands	19.0	13.5	Malta	8.1	11.5
Belgium	22.0	9.8	Croatia	8.2	10.6
Sweden	18.4	12.9	Slovakia	7.5	5.0
Austria	21.9	8.9	Hungary	7.0	4.9
Luxembourg	18.4	10.3	Spain	5.7	5.5
Portugal	14.5	13.9	Estonia	1.1	9.9
France	18.5	9.2	Bulgaria	5.7	5.2
United Kingdom	10.8	16.0	Poland	5.2	4.3
Slovenia	17.5	7.7	Latvia	6.3	2.2
Czech Republic	13.5	11.6	Romania	1.3	2.3
Italy	15.5	9.2			

Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics

The data available in the published reports is limited to 2014, more recent are not yet available, however, Poland is still among the least innovative countries.

Because of that, it needs to be stated that our country requires a new economic transformation. Poland stands before the challenges of the future. The last 20 years brought significant economic growth, caused by accumulation of capital and increased employment. Because of the inflow of direct foreign investments and opening the economy to international markets, EU primarily, allowed Poland to learn how to generate added value. Thanks to this and to the development of education our country shortened the distance between us and countries of Western Europe in terms of physical and human capital in production processes. This potential is being depleted, however. This is why Poland needs to follow the path set by the innovative economy. In the aforementioned report of 2017 five barriers were mentioned, which are the reason why Poland significantly deviates from the good practices of highly innovative countries such as Denmark, Sweden or Finland.⁶ Among them are:

1. Low level of trust of the society and trust towards institutions,
2. Lower intensity of research carried out in Polish facilities in comparison with foreign research institutes, which is reflected in statistics concerning the quality and number of publications in scientific periodicals.
3. Insignificant influence of Polish research units in international scientific cooperation,
4. Low innovation level of small and medium businesses,
5. Relatively few patent submissions.

In order to overcome the aforementioned barriers harmonised strategy and innovation support programmes should be implemented throughout the country. It would involve establishing an institution, which would be responsible for coordination of works in various ministries and government agencies. The authors of the report also point out the improvement of information transfer in available financing forms for small businesses and more focus on supporting innovative companies during the initial stage of their development. Another way could be the introduction of tax deductions for entities intending to carry out their own research and development rather than acquire existing technologies abroad. Economists from NBP also suggest removing or limiting of market entry barriers of professional services and shortening insolvency procedures along with decreased sanctions for companies that failed and announced their bankruptcy.

Entering the path to innovation requires gradual withdrawal of the use of imported technologies and innovative production techniques, or methods of work organisation and management in favour of active development and implementation of national innovations, both independently and in cooperation with foreign partners.

Innovations among Polish businesses are rare. However, they do spend relatively high sums on innovations. Poland is on the 12th position in Europe (1.005 million Euro).

Polish business structure involves mostly micro-companies and small companies. The most innovative are large industrial companies; to a higher degree than service companies. The size of a company also influences its export capabilities and foreign investments. Growth of a company also means higher accumulation of knowledge and skills as well as finding new markets. Therefore, large and medium companies tend to be more innovative than small companies. CIS data indicates that most Polish companies base their innovative activity on upgrading their machinery. They involve

⁶Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy, Maj 2016 NBP
https://www.nbp.pl/aktualności/wiadomości/2016/20160530_Raport_innowacje/;
https://businessinsider.com.pl/technologie/nauka.bariery_dla_innowacyjności.

about 55% of their innovation spendings. However, in order for the Polish economy to be more innovative, spendings on our own R&D activity need to be increased. The leader of innovation is the Mazowieckie Voivodeship – 95.9 points in 2017.⁷ It scored the highest in relation to the work efficiency, R&D spendings, number of people working in R&D and the number of submitted patents. It is related to the research activities of Warsaw and placement of company headquarters in Warsaw. It is also a beneficiary of EU for years 2014–2020. Further in the ranking are Voivodeships: Małopolskie, Dolnośląskie and Pomorskie. They reached 69.9 points – which is above Polish average.

Polish innovation activity is distributed unevenly. It is concentrated mostly in urban and academic hubs. It is interesting that the high place of Lubelskie Voivodeship (63.7 points), where low GDP per capita does not involve lack of innovativeness. Another example showcasing that even regions with low GDP per capita can be leaders of innovativeness is Podkarpackie Voivodeship, second last in Poland in relation to PKB and in the ranking of Millenium Bank. The worst in terms of innovation is Warmińsko-mazurskie Voivodeship. Mostly agri-food as well as woodworking and furniture sectors are developed there because of access to large forested and agricultural areas. It is also one of the most attractive regions to tourism.

Based on data from the aforementioned reports it needs to be said that the foundation of the future economic growth in Poland will be TFP/Total Factor Productivity – total increase in productivity of production factors. The traditional model of growth based on accumulation of physical and human capital, relevant during the previous years in Poland is becoming insufficient. The most important factor influencing the growth of TFP is technological progress, which can be achieved through innovativeness of national economy as well as skilful use of the effects of international diffusion of innovation.

Currently the EU support system is a great chance for Polish businesses. However, the results of the research indicated that entrepreneurs are afraid of financial losses associated with failed works involving commercialisation of the results of the research. It is the reason behind reluctance to cooperate with R&D units⁸, in spite of the fact that «Poland achieved an impressive level of spending on R&D activities. Between 2002 and 2010 the cumulative growth amounted to 122.5%, while the average growth rate was at 10.5%³ yoy, whereas the respective rates for EU were 27.4% and 3.1%. High growth dynamic is characteristic for emerging economies of the region, however, the level of spendings on R&D in Poland is still relatively low. Average spendings on R&D in countries of the EU 27 in 2010 reached 2% in relation to GDP, in Poland the indicator was at 0.74%»⁹

The basic innovation indicators are expenditure indicators, performance indicators. Among expense indicators listed are: expenditures on research and development (R&D) – presented as GDP per cent. It comprises expenditures of companies (BERD), expenditures on higher education (HERD) and expenditures of governments (GOVERED). Unfortunately, Poland has weak ratings in relation to other European and OECD countries.

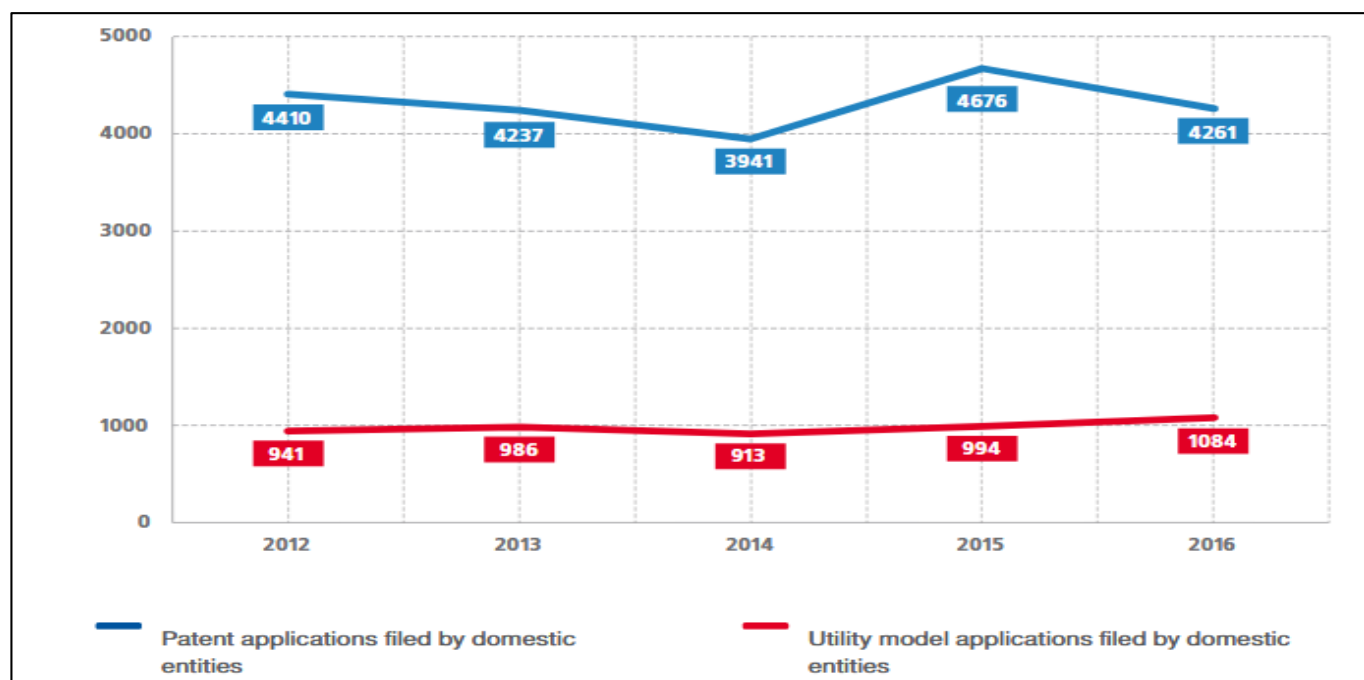


Figure 1. Patent applications and utility model applications filed by domestic entities under national and international procedure in the years 2012–2016.

Source: https://www.uprp.pl/uprp/_gALLERY/87/18/87187/raport_roczny_2016.pdf

⁷ <https://www.bankmillennium.pl/o-banku>

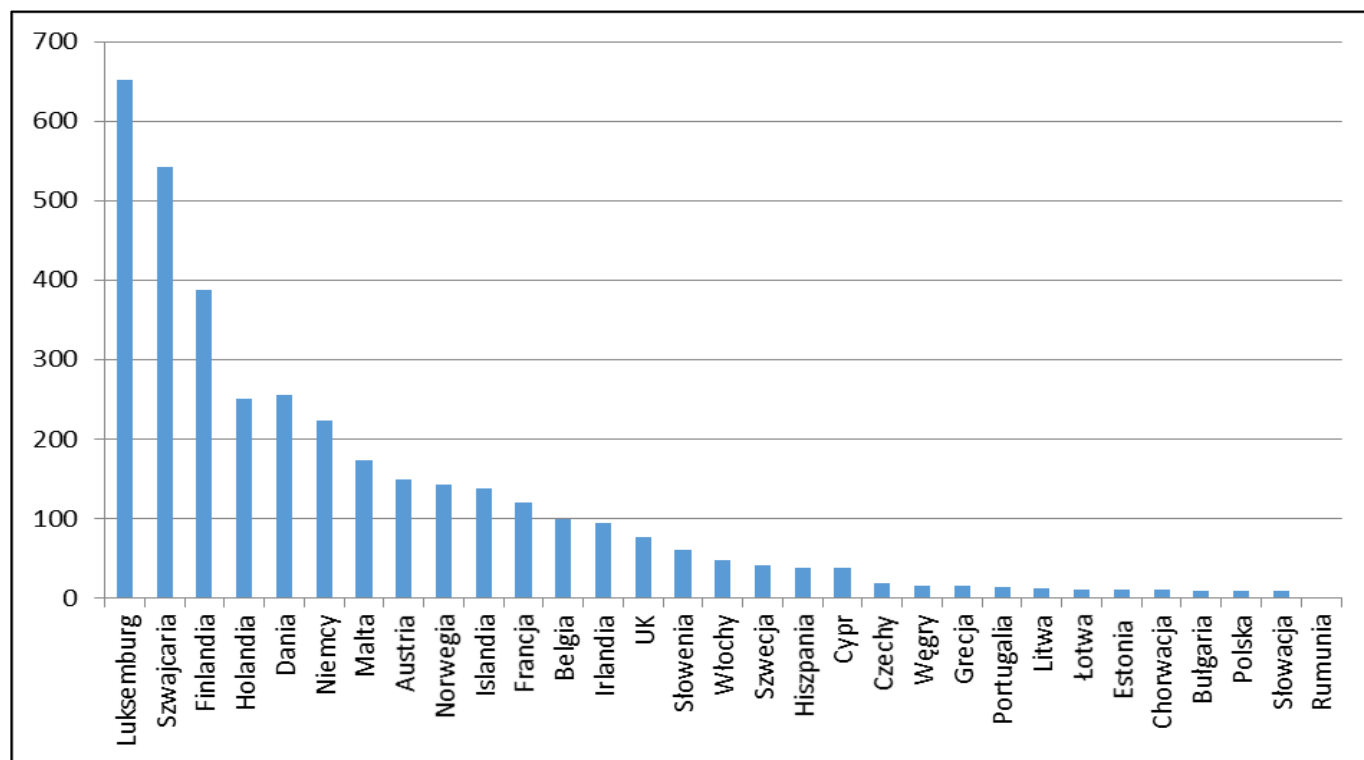
⁸ Cf. M. Bąk, Kulawczuk [ed.], *Przedsiębiorczy uniwersytet. Praktyczna użyteczność badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych. Projektowanie i prowadzenie badań naukowych we współpracy z gospodarką*, Institute for Private Enterprise and Democracy, National Foundation of Culture of Entrepreneurship, Gdynia, Warsaw 2009, p. 40.c

⁹ www.paih.gov.pl/files/?id_plik=19611 :4.1.12 Sektor badawczo-rozwojowy w Polsce. Sector profile

Basic variables comprising performance indicators, in turn, involve selected effects of expenditures on R&D, such as number of scientific publications, patent submissions, obtained patents, and, most importantly, the number of innovative products.¹⁰

Another factor are the human capital metrics. Human capital is an important component of the innovative potential in Poland. Listed here are also metrics of human capital; average number of years of education in people between 25 and 64; the percentage of university graduates in the total population.¹¹

The measurements above also indicate that Poland does poorly in relation to OECD countries¹².



Graph 2. Number of patents registered for every 1 million people.

Source: <http://natemat.pl/100285,Polska-w-europejskim-ogonie-patentow-Jestesmy-na-szarym-koncu-kontynentu>

Table 2. Population by education level in %.

SPECIFICATION	Total	higher	secondary and post secondary	basic vocational	lower secondary	primary completed
2002	100.0	11.1	32.4	23.8	1.8	28.0
2005	100.0	14.2	33.0	23.0	5.5	21.8
2010	100.0	19.3	33.6	21.9	5.3	18.0
2011	100.0	19.3	33.1	22.5	5.1	18.8
2012	100.0	20.7	32.9	22.1	5.0	18.2
2013	100.0	22.0	32.9	21.6	4.9	17.6
2014	100.0	23.2	32.7	21.2	4.8	17.1

Source: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/3/9/1/rocznik_demograficzny_2016.pdf

Among the innovation indicators also are the openness of the economy metrics. «Openness» is defined as weighted average of the export intensity and import penetration. In the economic growth equations included also is the degree of financial growth (value of loans granted by banks to private companies of private sector; market capitalisation; IMF financial liberalisation index).

Other indicators are regulatory environment metrics (EPL employment protection legislation indexes and PMR product market regulation indexes and management quality indexes), as well as intellectual property protection indicator.

Currently, innovation in Europe is a basic element of the policy, which was highlighted in the Lisbon Strategy. The European council on 17 June 2010 approved the new long-term development strategy for EU, which replaced Lisbon Strategy implemented in years 2000–2010. The new strategy was adopted for years 2010–2020 and is named Strategy for smart and sustainable growth encouraging inclusion. The priorities presented in that document involve

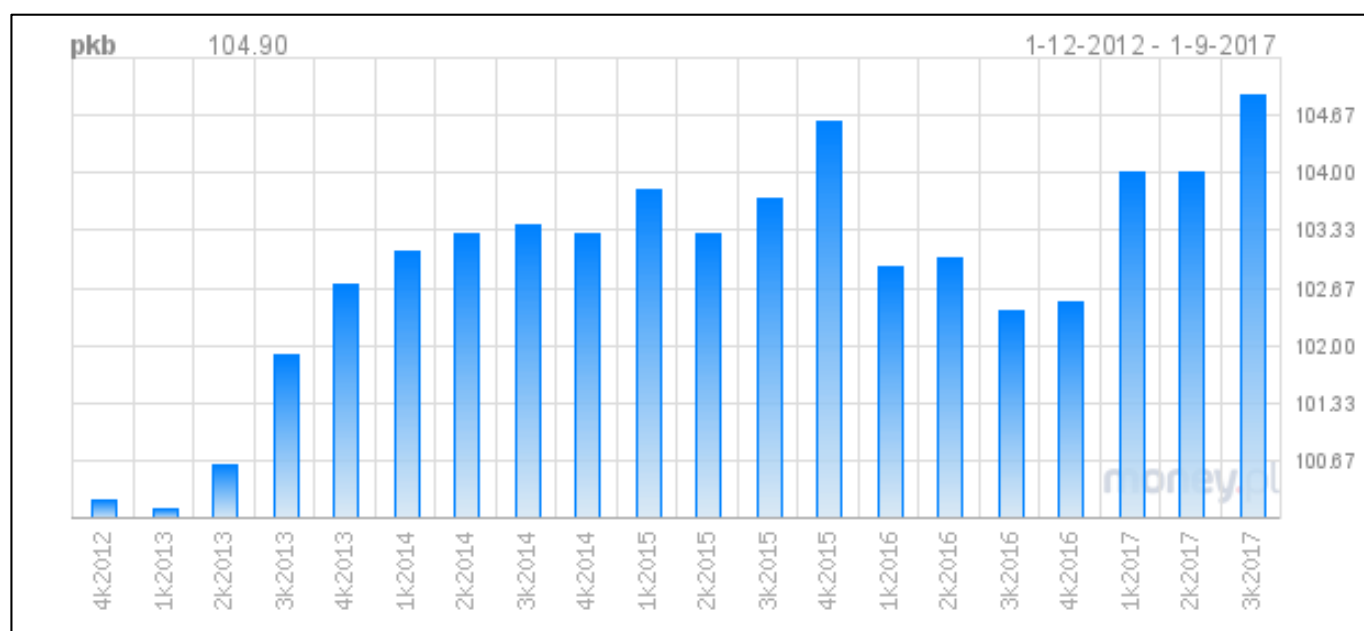
¹⁰ https://www.uprp.pl/uprp/_gAllery/87/18/87187/raport_roczny_2016.pdf

¹¹ https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/3/9/1/rocznik_demograficzny_2015.pdf

¹² <http://natemat.pl/100285,Polska-w-europejskim-ogonie-patentow-Jestesmy-na-szarym-koncu-kontynentu>

the growth of an economy supported by knowledge; achieving sustainable growth, effective and careful use of natural resources; development of economy based on a high level of employment, providing social, economic and territorial cohesion. The aim of development is improving competitiveness and building innovative economy supported by knowledge. Entrepreneurship is mostly associated with innovativeness. Development of modern society, referred to as knowledge society would not be possible without the rapid evolution of modern information technologies, as described by Castells in his book «Network society».¹³ Modern socio-economic development is based on improvement of qualifications, innovation, including technological innovation. The terminology concerning economic development and economic growth itself is defined differently. Economic growth is a «long-term process of changes occurring in the economy, measurable, i.a., by GDP, which also involves qualitative changes in the economy, e.g. structural changes of the economy.»¹⁴ Economic growth, in turn, refers to the process of increasing the production of goods and services of a given economy measured by an adopted indicator GDP, NNP, GNI.¹⁵

Innovation policy adopted by EU is one of the economic policies. It encompasses, i.a., areas such as: strengthening relations in the national innovation system; shaping and improving the capabilities of introducing innovations in technology as well as in organisation and education; optimal implementation of innovations as a basic factor influencing economic growth and increasing employment; applying structural changes in techniques, technology and quality in industry; employing international cooperation and globalisation processes in the economy.¹⁶



Graph 3. Polish economy growth rate.

Source: <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/pkb-polski-wzrost-gospodarczy-gus-trzeci,181,0,2392245.html>

In accordance with EU guidelines, ensuring effectiveness of economic development requires cooperation with the research community and R&D businesses. In this case the flow of knowledge from universities into the economy is important.

This solution, as intended by EU, is meant to be a solution to global competition on the market. Commercialisation of knowledge must occur and then its transfer from the university to the economy.¹⁷ In practice it means that scientific activity carried out by universities should respond to the needs of the market. In Poland 2050 Report it was assumed that universities are crucial for the future of Poland. It is because nowadays education is an investment in human capital. In Polish education such example of turning to human capital and New Public Management policy is the act of 27 July 2005 – Law on Higher Education. In the aforementioned act the primary goal of a university is to educate students in terms of acquisition and supplementation of knowledge and skills necessary for professional work.¹⁸ The provisions say that the universities shall be institutions which provide employees for the economy.

Human capital is a part of intellectual capital. It is dependent on the relationship between the factors influencing it: social capital – relations allowing exchange of knowledge within a given society and market capital – relations with the external environment and structural capital. Currently, human capital is treated as one of the primary factors of growth and development of society and economy. The source of this concept is visible even in Adam Smith's reflections, who perceived work and skills as a form of capital, though did not explicitly name them as such. One of

¹³ M. Castells, *Network society*, PWN Scientific Publisher Warsaw 2008.

¹⁴ J. Gardawski, L. Gilejko, J. Siewierski, R. Towalski, *Socjologia gospodarki*, Difin, Warsaw 2006, p. 57.

¹⁵ Thereto.

¹⁶ M. Strużycki, *Innowacyjność w teorii i praktyce*, Oficyna Wydawnicza, Warsaw 2006, p. 188.

¹⁷ Cited after A. P. Wierzbicki, *Szkolnictwo polskie w perspektywie 2050*, [in:] PTE bulletin, Forum myśli strategicznej, no 2, 2012, p. 119.

¹⁸ Act on Higher Education of 27 July 2005, Journal of Laws of 2005, No 164, item 1365, Article 13 paragraph 1

the first economists, who used this expression was Irving Fisher.¹⁹ However, this theory was revolutionised in the 1970s. Research carried out by i.a. Chicago School economists, Theodore Schultz, Gary Becker and Jacob Mincer emphasised the importance of human capital as one of the most important growth factors in modern economy. Follow up studies, which highlighted the importance of human capital were the studies of endogenous growth models carried out by i.a. Robert Lucas and Paul Romer starting from the 1980s.²⁰ To this day there is no common agreement concerning the definition of human capital. Globally, human capital comprises the size of population, socio-occupational categories, their physical state, and reproduction capability. It needs to be noted that human capital does not only depend on demographic resources of a given society. Currently it largely depends on the system forming the intellectual potential of the society.²¹ However, individually, human capital is a structural element of human resources in the global sense. «It comprises a set of skills and predispositions of a person, properties of his/her social personality, views on life and career, beliefs and opinions, vocational knowledge, skills concerning the application of knowledge for problem solving, algorithms of creative activities and simulation skills, etc.»²² The shape of human capital is influenced by many factors. They are associated with, i.a., education, science and new technologies, factors associated with labour market and health. The notion of intellectual capital, in turn, is a narrower term. It encompasses knowledge, experience/possession of organisational technology, interactions with the clients, vocational skills, which provide a competitive edge on the market.²³

Conclusions. Poland is currently before a challenge of changing the economy model from imitation to innovation. Poland belongs to the group of moderate innovators. Unfortunately, it is one of the least innovative countries in EU. Our country is characterised by an uneven innovative potential, which relies mostly on human resources and poor willingness to introduce innovation as well as cooperation in terms of research and development. Investments of Polish companies in innovation do not display a research and development character, but imitational, which involves adopting existing solutions. Also the investment activity within SMEs sector is poor. Poland is also not doing well in relation to EU countries in terms of creating own intellectual property. The main problem are patents rights. Poland fares relatively well in terms of sales and export of innovative goods. The factors improving the potential of the Polish society are access to modern forms of media and gradual growth of social mobility. The barriers, in turn, are: education system which lowers creativity and low social capital. A significant restriction is also the conservative approach, focused on survival, of Polish entrepreneurs towards the market and organisational structure. A chance for growth of the Polish economy is focusing on innovation, entrepreneurship and creative thinking. EU policy supports the sector of small and medium companies in terms of innovations, which is a major chance for growth of Polish companies. Companies can use both national innovativeness support programmes, and the Regional Operational Programmes.

Literature

1. Raich M., *Globalna transformacja biznesu i społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2011.
2. Łyżwa E., *Innowacyjność przedsiębiorstw a konkurencyjność regionów*, Wyd. Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce 2014.
3. Pawlak E., *Innowacje w kulturze organizacyjnej mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] J. Szpon, [red.] *Innowacje jako źródło konkurencyjności nowoczesnego przedsiębiorstwa*, *Economicus*, Szczecin 2009.
4. *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, maj 2016
5. Bąk M., Kulawczuk [red.], *Przedsiębiorczy uniwersytet. Praktyczna użyteczność badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych. Projektowanie i prowadzenie badań naukowych we współpracy z gospodarką*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Krajowa Fundacja Kultury Przedsiębiorczości, Gdynia, Warszawa 2009.
6. Castells M., *Spółeczeństwo sieci*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2008.
7. Gardawski J., Gilejko L., Siewierski J., Towalski R., *Socjologia gospodarki*, Difin, Warszawa 2006.
8. Strużycki M., *Innowacyjność w teorii i praktyce*, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2006.
9. Wierzbicki A. P., *Szkolnictwo polskie w perspektywie 2050*, [w:] *Biuletyn PTE, Forum myśli strategicznej*, nr 2, 2012.
10. *Ustawa prawo o szkolnictwie wyższym z dn. 27 lipca 2005*, Dz. U z 2005, nr 164, poz. 1365, Art. 13 ustęp 1
11. Schultz T.W., *Investment in human capital*, *The American Economic Review*, vol. 51, no 1, 1961, s. 1-15.
12. Lucas R. E., *On the mechanics of economic development*, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, no 1, 1988, s. 2-25. ;
13. Romer P. M., *Human capital and growth: theory and evidence*, National Bureau of Economic Research, no 3173, NBER Working Papers 1989.
14. Wronkowska G., *Kapitał ludzki. Ujęcie teoretyczne*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków 2012.

¹⁹ Cf. T.W. Schultz, *Investment in human capital*, *The American Economic Review*, vol. 51, no 1, 1961, s. 1-15.

²⁰ R. E. Lucas, *On the mechanics of economic development*, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, no 1, 1988, pp. 2-25. ; P. M. Romer, *Human capital and growth: theory and evidence*, National Bureau of Economic Research, no 3173, NBER Working Papers 1989, p. 5.36. ; cf. G. Wronkowska, *Kapitał ludzki. Ujęcie teoretyczne*, Ed. Cracow University of Economics, Kraków 2012, p. 94.

²¹ K. Doktor, K. Konecki, K. Warzywoda-Kruszyńska [ed.], *Praca, gospodarka, społeczeństwo. Studia i szkice socjologiczne dedykowane Profesor Jolancie Kulpińskiej*, Ed. UŁ, Łódź 2003, p. 145.

²² *Thereto*, p. 146.

²³ H. Król, A. Ludwiczyski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi: tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, Ed. PWN, Warsaw 2010, p. 94.

15. *Doktor K., Konecki K., Warzywoda-Kruszyńska K., [red.], Praca, gospodarka, społeczeństwo. Studia i szkice socjologiczne dedykowane Profesor Jolancie Kulpińskiej*, Wyd. UŁ, Łódź 2003..
16. *Król H., Ludwiczyska A., Zarządzanie zasobami ludzkimi: tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, Wyd. Nauk PWN, Warszawa 2010.
17. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Innovation_statistics/Innovation_statistics_YB2017_.xlsx
18. https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2016/20160530_Raport_innowacyjnosc.pdf
19. <https://www.bankmillennium.pl/o-banku>
20. www.paih.gov.pl/files/?id_plik=19611 :4.1.12 Sektor badawczo-rozwojowy w Polsce. Sector profile
21. https://www.uprp.pl/uprp/_gALLERY/87/18/87187/raport_roczny_2016.pdf
22. <http://natemat.pl/100285,Polska-w-europejskim-ogonie-patentow-Jestesmy-na-szarym-koncu-kontynentu>
23. https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5515/3/9/1/rocznik_demograficzny_2015.pdf

ДАНІ ПРО АВТОРА

Miczyńska – Kowalska M. доктор наук, професор,
Університет природничих наук, м. Люблін, Польща.
Maria.Miczynska@up.lublin.pl
20-950 м. Люблін, вул. Академічна, 13

DATA ABOUT THE AUTHOR

Prof. Maria Miczyńska-Kowalska
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
20-950 LUBLIN, ul. Akademicka 13

УДК 658.589:33.05-044.372]:005.332.4

DOI: 10.5281/zenodo.1220603

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗА УМОВ КРИЗИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Романишин В.О.,
Свідерська І.М.**

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів формування інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки.

Метою статті є обґрунтування особливостей формування інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки та її впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Дослідження ґрунтується на застосуванні діалектичного методу пізнання для вивчення закономірностей розвитку концепцій інноваційної діяльності підприємства (абстрактно-логічний метод, метод типології та класифікацій, метод аналогій). Крім цього, використано такі методи дослідження: теоретичного узагальнення і порівняння; системний аналіз; синтез; інформаційне моделювання; конкретизація; спостереження.

У статті визначена сутність інноваційної діяльності підприємства. Зазначено, що інноваційна діяльність – це процес, який починається з ідеї, що трансформується у об'єкти права інтелектуальної власності та завершується їх впровадженням у власне виробництво та/або комерційною реалізацією, при необхідності з післяпродажним супроводом. Побудовано алгоритм організації процесу прийняття та реалізації інноваційних рішень на підприємстві, що сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності. Обґрунтовано, що інноваційна діяльність може включати як всі етапи інноваційного процесу, так і бути його частиною, кожна з якої може завершуватися комерціалізацією її результату, на який поширюється право інтелектуальної власності, необхідність та доцільність комерціалізації якого визначається в залежності від можливостей підприємства та вимог ринку. Доведено, що економічна криза може бути як джерелом загроз, так і джерелом нових можливостей у розвитку економіки України. Криза також дозволяє використовувати шанс на проведення ефективної глобальної політики, щоб поліпшити стабільність фінансової системи і стимулювати економічне зростання. З метою активізації інноваційної діяльності в сфері вітчизняного підприємництва обґрунтована необхідність вироблення нової інноваційної політики, яка є сукупністю принципів і заходів, що забезпечують створення сприятливого інноваційного клімату в Україні, необхідного для успішного інвестування в українську економіку в умовах кризи. Реалізація такої політики також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, криза, національна економіка, інноваційний потенціал підприємств, інноваційний розвиток підприємства, система управління інноваційним розвитком підприємства, конкурентоспроможність підприємств.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Романишин В.О.,
Свидерская И.Н.

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических аспектов формирования инновационной деятельности предприятий в условиях кризиса национальной экономики.

Целью статьи является обоснование особенностей формирования инновационной деятельности предприятий в условиях кризиса национальной экономики и ее влияния на конкурентоспособность отечественных предприятий.

Исследование основывается на применении диалектического метода познания для изучения закономерностей развития концепций инновационной деятельности предприятия (абстрактно-логический метод, метод типологии и классификации, метод аналогий). Кроме этого, использованы следующие методы исследования: теоретического обобщения и сравнения; системный анализ; синтез; информационное моделирование; конкретизация; наблюдения.

В статье определена сущность инновационной деятельности предприятия. Отмечено, что инновационная деятельность - это процесс, который начинается с идеи, трансформируется в объекты права интеллектуальной собственности и завершается их внедрением в собственное производство и/или коммерческой реализацией, при необходимости с послепродажным сопровождением. Предложен алгоритм организации процесса принятия и реализации инновационных решений на предприятиях, способствующий повышению их конкурентоспособности. Обосновано, что инновационная деятельность может включать как все этапы инновационного процесса, так и быть его частью, каждая из которых может завершаться коммерциализацией ее результата, на который распространяется право интеллектуальной собственности, необходимость и целесообразность коммерциализации которого определяется в зависимости от возможностей предприятия и требований рынка. Доказано, что экономический кризис может выступать как источником угроз, так и источником новых возможностей в развитии экономики Украины. Кризис также позволяет использовать шанс на проведение эффективной глобальной политики, для улучшения стабильности финансовой системы и стимулировать экономический рост. С целью активизации инновационной деятельности в сфере отечественного предпринимательства обоснована необходимость выработки новой инновационной политики, которая является совокупностью принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в Украине, необходимого для успешного инвестирования в украинскую экономику в условиях кризиса. Реализация такой политики также будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, кризис, национальная экономика, инновационный потенциал предприятий, инновационное развитие предприятия, система управления инновационным развитием предприятия, конкурентоспособность предприятий.

INNOVATIVE ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF CRISIS AND ITS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES

Romanyshyn V.O.,
Sviderska I.M.

The subject of research is a set of theoretical, methodological and practical formation aspects of the enterprises innovative activity in the conditions of crisis of the national economy.

The purpose of the article is to justify the formation features of enterprises innovative activity in the conditions of crisis of the national economy and its impact on the competitiveness of domestic enterprises.

Research methods. The research is based on the application of the dialectical cognition method to study the patterns development of concepts of enterprise's innovative activity (abstract-logical method, method of typology and classifications, the method of analogies). In addition, the following research methods were used: theoretical generalization and comparison; system analysis; synthesis; information modeling; specification; supervision.

The article examines the essence of innovative activity of the enterprise. The author noted that innovation activity is a process that begins with an idea, which is transformed into intellectual property rights and completed by implementation this idea in its own production and/or commercialization with after-sales support, if it's necessary. The algorithm of acceptance process organization and innovative solutions implementation at the enterprise, which will promote increase of their competitiveness, is constructed. It is substantiated that innovative activity can include as well as all stages of the innovation process and be part of it, each part can be finalized by commercialization of its result over which intellectual property rights extends, the necessity and expediency of commercialization is determined depending on the capabilities of the enterprise and market requirements. It is confirmed that the economic crisis can be both a source of threats and a source of new opportunities in the Ukraine's economy development. The crisis also allows to take the chance of conducting an effective global policy to improve the stability of the financial system and stimulate economic growth. In order to intensify innovative

activity in the scope of domestic entrepreneurship, it is substantiated the necessity of developing a new innovation policy, which is a set of principles and measures that ensure the creation of a favorable innovation climate in Ukraine which is necessary for successful investment in the Ukrainian economy in a crisis. The implementation of such policy will also advance the increase of domestic enterprises competitiveness.

Keywords: *innovation, innovative activity, crisis, national economy, innovative potential of enterprises, innovative development of the enterprise, the system of enterprise's innovative development management, the competitiveness of enterprises.*

Актуальність дослідження. Проблеми інноваційної діяльності стають в останні роки все більш актуальними. Адже саме інновації ведуть до оновлення ринку, поліпшення якості та розширення асортименту товарів і послуг, створення нових методів виробництва, збуту продукції, підвищення ефективності управління. Основними суб'єктами інноваційного процесу виступають первинні ланки економічної системи – підприємства, які всією логікою функціонування ринкового механізму висуваються в центр тих необхідних змін, які пов'язані з зацікавленістю суспільства в високоефективних нововведеннях. Зокрема, здійснення вітчизняними підприємствами інноваційної діяльності обумовлено об'єктивною необхідністю і закономірностями ринкових відносин господарювання, пов'язаних з орієнтацією підприємства на попит і зростаючими потребами ринку, загостренням конкуренції, ускладненням господарських зв'язків, розвитком науки і техніки. У цьому зв'язку теоретичні дослідження в галузі інноваційної діяльності підприємств в останні роки активізувалися, проте ще багато питань чекають свого рішення. Тому дослідження інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки є актуальним.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Вагомий внесок у дослідження інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки та її вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств зробили такі науковці як: Л.М. Борщ, М.П. Тимощук, П.В. Тимощук, Ю.В. Шевченко, Л.М. Шульгіна, Шумпетер Й. та багато інших. Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сучасних тенденцій формування інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів формування інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки.

Метою статті є обґрунтування особливостей формування інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки та її впливу на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Реалізація мети дослідження обумовила постановку та вирішення таких *завдань*:

- визначити сутність поняття «інноваційна діяльність підприємства»;
- обґрунтувати передумови та принципи інноваційної діяльності підприємства;
- визначити напрями удосконалення механізму формування та розвитку інноваційної діяльності підприємств за умов перманентної кризи національної економіки;
- обґрунтувати основні напрями впливу інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Методи дослідження. Для вирішення зазначених завдань в роботі застосовано загальні наукові методи дослідження. Дослідження ґрунтується на застосуванні діалектичного методу пізнання для вивчення закономірностей розвитку концепції інноваційної діяльності підприємства (абстрактно-логічний метод, метод типології та класифікацій, метод аналогій). Крім цього, використано такі методи дослідження: теоретичного узагальнення і порівняння; системний аналіз; синтез; інформаційне моделювання; конкретизація; спостереження.

Постановка проблеми. Питання формування та розвитку інноваційної діяльності підприємств за умов кризи національної економіки ще не отримало системного та комплексного дослідження. Попри значний науковий доробок, поглибленого і комплексного дослідження потребують механізми формування та розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах у процесі інтеграції до єдиного європейського та світового простору в складних умовах перманентної кризи національної економіки.

Результати дослідження. Основою сучасного соціально-економічного розвитку країни, що є передумовою для зростання і переходу суспільства в інформаційну епоху, та її конкурентоспроможності на міжнародних ринках є інноваційна діяльність. Конкурентну перевагу отримують ті країни, умови діяльності в яких дозволяють максимально використовувати новітні технології. Надзвичайну важливість для економіки становлять питання, які стосуються дослідження і прогнозування подальших перспектив інноваційної діяльності у ключових сферах національної економіки. Тому, необхідно звернути увагу на комплексний характер можливостей подальших наукових розробок і досліджень, перспективу їх реалізації і ймовірний ефект їх дії на практиці. Слід зробити наголос на потенціалі країни, особливо важливо узагальнити потенціали всіх можливих напрямків інноваційної діяльності, описати теоретичні основи і ключові прикладні аспекти інноваційного потенціалу.

Поняття «інновація» походить від англійського слова «innovation» (нововведення). У наукових дослідженнях появи поняття «інновація» передували роботи Й. Шумпетера [16]. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» вчений виділив поняття «нова комбінація». При цьому, ні в теорії, ні в практиці не вироблено єдиного, загальноприйнятого поняття інновацій. У науковій і фаховій літературі, присвяченій вивченню цих питань, простежуються різні погляди на сутність і зміст інноваційної діяльності (рис. 1).

Виходячи з вищевикладеного, інноваційну діяльність доцільно розглядати, як створення і реалізацію чогось нового і досі не звіданого. У той же час необхідний поштовх для використання їх ефекту для

економічного розвитку. Згідно з концепцією Й. Шумпетера [16], рушійні сили економічного розвитку засновані на ідеях «творчого руйнування», довгих хвилях економічної активності та еволюційної теорії. Як зазначає І.Єгоров послідовники вченого, серед яких К. Фрімен і Б. Лундвалл стверджують про наявність взаємозв'язку інновацій та соціально-економічного розвитку, і відповідно, їх впливу на розвиток економіки і формування суспільства [8, с.3]. У такому випадку, варто об'єднати можливості, кошти, запаси, які можуть бути приведені в дію з ідеями і винаходами. В рамках цієї комбінації і виникне інноваційна діяльність, яка послужить поштовхом до майбутнього розвитку.



Рисунок 1. Порівняння дефініцій поняття «інноваційна діяльність підприємства»

Попит на інновації виникає внаслідок змін, що відбуваються у середовищі господарювання. Ринкова динаміка, особливо кризові тенденції у світовій та вітчизняній економіках, починаючи з 2008 року, вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на вдосконалення своєї продукції/послуг. Впровадження інновацій має носити випереджувальний, профілактичний характер.

Ринкова динаміка, постійна загроза настання криз в економіці, вимагає від підприємств щоденної кропіткої роботи, спрямованої на вдосконалення своєї діяльності. Разом із тим інноваційну діяльність потрібно направляти на раціоналізацію існуючого виробничого процесу, підвищення ефективності і якості всіх аспектів господарської діяльності [13, с.69].

Отже, інноваційна діяльність – це процес, який починається з ідеї, що трансформується у об'єкти права інтелектуальної власності та завершується їх впровадженням у власне виробництво та/або комерційною реалізацією, за необхідності з післяпродажним супроводом.

Під принципами інноваційної діяльності підприємства будемо розуміти ключові правила діяльності, що забезпечать нарощування та реалізацію інноваційних можливостей організації, використовуючи її внутрішні резерви та зовнішні можливості.

За І. П. Сидорчук, підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, повинно функціонувати згідно з такими принципами:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності підприємства, і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);
- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);
- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

- саморегуляції – коригування системи управління інноваційно орієнтованою виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на основі розроблення, створення і просування інновацій на ринок (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності) [10, с.98].

На цих принципах повинна функціонувати і система управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності [11, с.70]. З огляду на те, що інноваційна діяльність на базі принципів економіки знань передбачає функціонування підприємства враховуючи поєднання принципів інноваційної діяльності та економіки знань, розглянуті правила діяльності організацій повинні бути доповнені такими, що висуває перед ними національна економіка за умов економічної кризи.

Використання системного, комплексного та ієрархічного підходів разом із положенням теорії інноваційної фірми дозволяє розглянути управління інноваційним розвитком як комплексну систему заходів, спрямовану на єдину цілісну систему у нерозривному ієрархічному зв'язку усіх її елементів. Врахування специфіки цих підходів дозволить забезпечити злагоджену роботу усіх функціональних підрозділів підприємства та отримання підприємством конкурентних переваг шляхом виявлення та практичного використання резервів підвищення інноваційної діяльності. Дотримання специфічних принципів управління інноваційним розвитком забезпечує повноту задоволення споживчого попиту та зниження рівня ризику, пов'язаного із впровадженням інновацій.

Загальні функції системи управління інноваційною діяльністю підприємства включають розробку інноваційної стратегії та створення нових організаційних структур управління, проведення аналізу та планування інноваційної діяльності з урахуванням стратегічних і поточних планів підприємства, реалізацію ефективного контролю над виконанням прийнятих рішень. При цьому кожна конкретна функція є комплексною за змістом і містить у собі всі загальні функції управління [14, с.70].

Сучасна система управління інноваційною діяльністю підприємств, її функціонування вимагають моделювання бізнес-процесів на основі досвіду практичної роботи з управління інноваційною діяльністю, його наукового узагальнення, переходу від методу «проб і помилок» до сучасної методології аналізу і проектування процедур управління інноваційною діяльністю. Процес прийняття та реалізації інноваційного рішення на підприємстві передбачає проходження певних етапів, набір і послідовність яких є об'єктом дослідження вітчизняних і зарубіжних учених. Так, Шульгіна Л. М. пропонує алгоритм організації процесу прийняття та реалізації інноваційних рішень на підприємстві, який передбачає такі етапи [15, с.101]:

1. Збір інформації, пошук найбільш перспективних інноваційних ідей.
2. Формулювання, первинна оцінка і відбір інноваційних проектів.
3. Аналіз і прийняття остаточного рішення з проекту.
4. Здійснення проекту.
5. Моніторинг проекту та післяінноваційний контроль

Глибинні трансформації усіх елементів суспільства, що спостерігаються протягом останніх десятиліть практично в усіх країнах світу, спричинені зміщенням орієнтирів розвитку та викликами зовнішнього середовища, в якому визначальним фактором конкуренції та соціально-економічного зростання наразі виступає знаннєвий чинник, його ефективне використання у ланцюгу «продукування-трансфер-комерціалізація знань».

Ґрунтуючись на дослідженнях вчених та фахівців-практиків, варто відзначити, що інноваційна діяльність може включати як всі етапи інноваційного процесу, так і бути його частиною, кожна з якої може завершуватися комерціалізацією її результату, на який поширюється право інтелектуальної власності, необхідність та доцільність комерціалізації якого визначається в залежності від можливостей підприємства та вимог ринку.

Для отримання більшої віддачі від інноваційної діяльності підприємства необхідно враховувати класифікацію нововведень. Необхідність класифікації, тобто поділу всієї сукупності нововведень за тими чи іншими критеріями на відповідні групи, пояснюється тим, що вибір об'єкта інновації є дуже важливою процедурою, оскільки вона зумовлює всю подальшу інноваційну діяльність підприємства, результатом якої стануть підвищення ефективності виробництва, розширення номенклатури наукомісткої продукції і зростання її обсягів, що, загалом, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Зокрема, М. П. Тимошук виділяє чотири великі групи інновацій:

- найбільші (базисні) інновації – реалізують найбільші винаходи і стають основою революційних переворотів у техніці, формування нових її напрямів, створення нових галузей. Такі інновації вимагають тривалого часу і великих витрат для свого освоєння, але при цьому забезпечують значний за рівнем і масштабом економічний ефект, проте відбуваються вони не щороку;

- великі інновації (на базі аналогічного рангу винаходів) - формують нові покоління техніки в рамках даного напрямку. Вони реалізуються у коротші терміни і вимагають менших витрат, ніж найбільші (базисні) інновації, але стрибок в технічному рівні та ефективності порівняно менший;

- середні інновації реалізують такого ж рівня винаходи і служать базою для створення нових моделей і модифікацій даного покоління техніки, які вигідно заміщують застарілі моделі ефективнішими або розширюють сферу застосування цього покоління моделей;

- дрібні інновації – покращують окремі виробничі або споживчі параметри моделей, які випускаються, на основі використання дрібних винаходів, що сприяє або ефективнішому виробництву цих моделей, або підвищенню ефективності їх використання [12, с. 261].

Безумовно, дана класифікація не є вичерпною, але при цьому слід зазначити, що різні види інновацій тісно взаємопов'язані між собою. Класифікація дає фахівцям базу для виявлення максимальної кількості способів реалізації інновацій, таким чином, створюючи варіантність вибору рішень.

Вибір способу і напрямки інноваційної діяльності підприємства залежать від ресурсного та науково-технічного потенціалу підприємства, вимог ринку, стадій життєвого циклу техніки і технології, особливостей галузевої приналежності. При проектуванні, розробці та впровадженні інновацій слід визначити необхідні витрати для їх реалізації, можливі джерела фінансування, оцінити економічну ефективність від впровадження інновацій, порівняти ефективність різних інновацій шляхом порівняння доходів і витрат.

Таким чином, інновація означає зміни в економіці, промисловості, суспільстві, в поведінці покупців, виробників, працівників. Тому вона завжди повинна орієнтуватися на ринок, керуватися його потребами. Для здійснення підприємством інноваційної діяльності вона повинна мати таку структуру і спрямованість, які сприяли б створенню атмосфери підприємництва, атмосфери сприйняття нових сприятливих можливостей.

Інноваційна діяльність є надважливою для підприємства, оскільки в сучасних умовах успішна діяльність підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності неможливі без змін у структурі управління, технології виробництва, маркетинговій політиці підприємства, у всьому тому, що робить підприємство конкурентоспроможним в сучасних умовах.

Погоджуємося з думкою Альошина С.Ю., що основним рушійним чинником діяльності кожного підприємства за умов конкуренції є його інноваційний розвиток, а одним з головних показників сприйнятливості підприємства до нововведень є його інноваційний потенціал [2, с.304].

Оцінюючи вплив економічної кризи на інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, слід зазначити, що економічна криза може бути як джерелом загроз, так і джерелом нових можливостей у розвитку національної економіки. Стосовно виникнення нових можливостей криза дозволяє використовувати шанс на проведення ефективної глобальної політики, для поліпшення стабільності фінансової системи і стимулювання економічного зростання. При цьому важливе значення має міжнародне співробітництво із забезпечення зміцнення стабільності й прозорості фінансової системи, створення фондів, що гарантують допомогу країнам, що розвиваються, страхування боргів їх компаній і переоцінка важливості суспільної політики й регуляційних заходів.

Залучення іноземних інвестицій в українську економіку, що є однією з необхідних умов виходу країни з економічної кризи, вимагає значних нормотворчих і організаційних зусиль як від українських державної й регіональної влад, так і від окремих підприємств і фінансових інститутів [17, с. 3].

Загалом ці зусилля повинні бути спрямовані, по-перше, на поліпшення загального інвестиційного клімату України, стабілізацію економічної та правової ситуації, особливо, у частині захисту прав власності, і створення ефективного економічного законодавства; по-друге, на організацію ефективного національного ринку капіталів, що забезпечує повноцінний зв'язок ринку цінних паперів з реальним сектором економіки.

За умов перманентної кризи здатність країни створювати і використовувати нові технології розглядається як головний фактор, що визначає перспективи процвітання нації. При цьому головну ставку слід робити на розвиток прогресивних технологій. Тільки на цьому шляху можна модернізувати технологічну базу, налагодити виробництво конкурентоспроможних товарів і вийти на траєкторію стійкого економічного зростання. Для розвитку інноваційного бізнесу в Україні необхідно, перш за все, змінити ставлення суспільства до об'єктів інтелектуальної власності. Вважаємо, що провідна роль у цьому повинна належати державі.

Світова практика свідчить, що основними завданнями державного управління інтелектуальною власністю є реалізація науково-технічних розробок в масовому виробництві, гармонізація відносин між державою, бізнесом і наукою в інтересах розвитку високих технологій, стимулювання комерційного використання результатів НДДКР, отриманих за рахунок коштів державного бюджету [2, с. 308].

Стратегічною метою державної політики у сфері інтелектуальної власності має стати реалізація наявних можливостей, створення механізмів, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На сьогодні однією з найважливіших проблем, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, є тіньовий експорт технологій. За оцінками, він досягає 50-60% всього експорту інтелектуальної власності. З урахуванням того, що зростання числа нових розробок в умовах перманентної кризи національної економіки було вкрай незначним, виникає небезпека вичерпання національного резерву комерційно привабливих інновацій. Недостатність фінансування нових розробок, складнощі, пов'язані з освоєнням їх виробництва, відсутність професійних менеджерів становлять основні причини, природним результатом яких став вивіз вітчизняних інновацій. Багато компаній, що займаються розробкою нових технологій, віддають перевагу закордонному патентуванню і наданню ліцензій іноземним компаніям. У цьому випадку вони отримують 7-10% прибутку, який можна було б отримати у разі впровадження інноваційних рішень у виробництві [3, с.109].

Як правило, патентування за кордоном відбувається з порушеннями патентного законодавства України. Тематичне охоплення патентування вітчизняних розробок за кордоном надзвичайно велике. Особливе занепокоєння викликає той факт, що закордонне патентування вітчизняних розробок відбувається в таких найважливіших сферах, як електроенергетика, медицина, волоконно-оптична і лазерна техніка. Внаслідок закордонного патентування вітчизняна економіка позбувається переважної частини можливого прибутку, який отримують ті країни, де існують ефективні економічні та правові механізми реалізації нових технологій.

Попри існуючі проблеми, у сфері інтелектуальної власності помітні й певні позитивні зрушення. З'явилися і швидко розвиваються наукові комплекси великих промислових корпорацій, в тому числі приватних компаній, що забезпечують формування сучасних контурів інфраструктури наукового ринку. Усвідомивши, що знання і ноу-хау є важливими конкурентними перевагами, найбільші вітчизняні компанії приступили до формування мережі своїх наукових центрів. У цих центрах створюються відділи, що займаються аналізом сучасних технологічних рішень і пошуком перспективних ідей. Свої наукові інтереси, як правило, підприємства не афішують, бо ноу-хау є конкурентними перевагами не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринку. Але наразі вітчизняні підприємства цікавляться переважно прикладними дослідженнями і вважають за краще інвестувати у короткострокові проекти, які окупляться через 2-3 роки [9, с. 67].

Україна має достатній науково-технічний потенціал для розробки нових проривних технологій, які будуть визначати основні напрямки розвитку цивілізації. У сфері біотехнологій ведуться дослідження методів управління спадковістю, у сфері інформатизації розроблений принципово новий носій інформації – тривимірна оптико-електронна пам'ять, а нейрокомп'ютери, що створюються в даний час, у перспективі можуть кардинально змінити всю сучасну інформаційну структуру.

Розвиток цих та інших високотехнологічних напрямків допоможе Україні підвищити конкурентоспроможність і зміцнити свої позиції на світовому ринку. Наявність науково-технічного потенціалу, власних наукових шкіл, відносно дешевих висококваліфікованих трудових ресурсів створює передумови для подолання кризи в сучасних умовах розвитку суспільства.

Висновки. Таким чином, вихід національної економіки з умов перманентної кризи та забезпечення подальшого сталого розвитку переважно пов'язані зі становленням вітчизняного підприємництва, яке дозволяє забезпечити повніше використання підприємницького потенціалу на новій основі – на основі інноваційної діяльності. Варто зазначити, що за умов економічної кризи успішне функціонування вітчизняних підприємств значною мірою обумовлене ефективною роботою інноваційного механізму їх розвитку, а також ефективністю нововведень, які ними реалізовані. З метою активізації інноваційної діяльності в сфері вітчизняного підприємництва повинна бути вироблена нова інноваційна політика, яка становить сукупність принципів і заходів, що забезпечують створення сприятливого інноваційного клімату в Україні, необхідного для успішного інвестування в українську економіку. Така інноваційна політика повинна об'єднувати загальними завданнями науку, техніку, виробництво, споживання, фінансову систему, освіту і повинна бути орієнтованою на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв і пріоритети економіки.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст.266.
2. Альошин С. Ю. Науково-методичні підходи до оцінки стану інноваційного розвитку промислового підприємства / С. Ю. Альошин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 303–309.
3. Балан О. С. Підприємницькі інформаційні системи як інструмент активізації підприємницької діяльності / О. С. Балан, О. М. Русева // XVI Всеукраїнська науково-методична конференція «Проблеми економічної кібернетики». Одеса, 14–16 вересня 2013 р. – Секція: Інформаційні системи і технології в економіці – проблеми впровадження та використання, том I. – С. 105–110.
4. Баландина О. А. Новый взгляд на методы оценки эффективности инновационного развития предприятия с учетом экологического аспекта / О. А. Баландина // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 4. – С. 109–114.
5. Безус А. М. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства / А. М. Безус, П. І. Безус // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 61–69.
6. Березнев С. В. Инновационное инвестирование в экономике и некоторые подходы к оценке эффективности инновационных вложений / С. В. Березнев, М. А. Барышев, М. К. Куманеева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11. – Ч. 2. – С. 635–639.
7. Бондаренко С. А. Сучасні принципи формування механізму інноваційного розвитку промислового підприємства / С. А. Бондаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – № 1. – Вип. 56. – С. 129–136.
8. Єгоров І. Гармонізація системи показників науково-технічного та інноваційного розвитку України із стандартами ОЕСР / І. Єгоров, С. Черненко // Проблеми науки. – 2014. – № 11–12. – С. 3–7.
9. Селіванова Н. М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : монографія / Н. М. Селіванова, С. В. Філіппова. – Одеса : вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.
10. Сидорчук І. П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. П. Сидорчук // Науковий журнал «Економіка і регіон» Полт. НТУ. – 2014. – № 2. – Вип. 45. – С. 97–101.
11. Сидорчук І. П. Основні аспекти формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства в контексті інтенсифікації інноваційних процесів / І. П. Сидорчук // Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства : матеріали Міжнародної

науково-практичної конференції (м. Чернівці, 19–20 грудня 2014 року). – Чернівці : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. 2. – С. 69–71.

12. Тимошук М. П. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності / М. П. Тимошук, П. В. Тимошук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 260-265.

13. Шевченко Ю. В. Проблеми інвестування інновацій в підприємстві на стадії кризи / Ю. В. Шевченко, Т. В. Сіващенко // Молодий вчений. – 2014. – № 9. – С. 69–71.

14. Шовкун І. Інституційне підґрунтя інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для транзитивних економік / І. Шовкун // Економічна теорія. – 2005. — № 3. – С. 60–74.

15. Шулєгіна Л. М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій : монографія / Л. М. Шулєгіна, В. В. Юхименко. – Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К. : Univest PrePress, 2015. – 212 с.

16. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Йозеф А. Шумпетер ; пер. з англ. Василя Старка. - Вид. 2-ге, допов. - Київ : Києво-Могилянська академія, 2014. - 243 с.

17. James K. C., Wen-Hong, Stacy F. L., Leo Y. T. Evaluating Global Technology Transfer Research Performance [Text] / K. C. James, Wen-Hong, F. L. Stacy, Y. T. Leo // Department of Business Administration, China// IEEE. – 2010. – vol. 2. – P. 1-6.

References

1. Pro innovatsijnu diial'nist' : Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 № 40-IV [On Innovation Activity: Law of Ukraine of 04.07.2002 № 40-IV]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR) [Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (BVR)], no. 36 (2002), Article 266.

2. Al'oshyn S.Yu. Naukovo-metodychni pidkhody do otsinky stanu innovatsijnogo rozvytku promyslovoho pidpryemstva [Scientific and methodical approaches to the assessment of the state of innovation development of an industrial enterprise]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti [Bulletin of the Economy of Transport and Industry], no. 3 (2014), pp. 303-309.

3. Balan O.S., Rusieva O.M. Pidpryemnyts'ki informatsijni systemy iak instrument aktyvizatsii pidpryemnyts'koi diial'nosti [Business Information Systems as an Instrument for Enhancing Business Activity]. XVI Vseukrains'ka naukovo-metodychna konferentsiia «Problemy ekonomichnoi kibernetiky». Odesa, 14–16 veresnia 2013 r. – Sektsiia: Informatsijni systemy i tekhnologii v ekonomitsi – problemy vprovadzhennia ta vykorystannia [XVI All-Ukrainian Scientific-Methodical Conference «Problems of Economic Cybernetics». Odessa, September 14-16, 2013 - Section: Information Systems and Technologies in Economics - Problems of Implementation and Use], part 1, pp. 105-110.

4. Balandyna O.A. Novyj vzghliad na metody otsenky efektyvnosti ynnovatsyonnoho razvytyia predpriatya s uchetom ekolohycheskoho aspekta [A new view on methods of evaluating the efficiency of innovative development of an enterprise taking into account the environmental aspect]. Aktual'nye problemy ekonomiky y prava [Actual problems of economics and law], no. 4 (2014), pp. 109-114.

5. Bezus A.M., Bezus P.I. Faktory vplyvu na formuvannia ta realizatsiiu innovatsijnoi stratehii pidpryemstva [Factors of Influence on the Formation and Implementation of the Innovation Strategy of the Enterprise]. Naukovyj visnyk Akademii munitsypal'noho upravlinnia. Serii : Ekonomika [Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management. Series: Economics], Issue 1 (2014), pp. 61-69.

6. Bereznev S.V., Baryshev M.A. and Kumanieva M.K. Ynnovatsyonnoe ynvestirovanye v ekonomike y nekotorye podkhody k otsenke efektyvnosti ynnovatsyonnykh vlozhenij [Innovative investment in the economy and some approaches to the assessment of the efficiency of innovative investments]. Ekonomika i predprynymatel'stvo [Economics and Entrepreneurship], no. 11 (2014), Part 2, pp. 635-639.

7. Bondarenko S.A. Suchasni pryntsyipy formuvannia mekhanizmu innovatsijnogo rozvytku promyslovoho pidpryemstva [Modern principles of formation of the mechanism of innovative development of an industrial enterprise]. Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' [Bulletin of social and economic research], no.1 (2015), vol. 56, pp. 129–136.

8. Yehorov I., Chernenko S. Harmonizatsiia systemy pokaznykiv nauko-tekhnichnoho ta innovatsijnogo rozvytku Ukrainy iz standartamy OESR [Harmonization of the system of indicators of scientific and technical and innovation development of Ukraine with the standards of the OECD]. Problemy nauky [Problems of science], no. 11-12 (2014), pp. 3-7.

9. Selivanova N.M., Filyppova S.V. Upravlinnia rozvytkom innovatsijno-aktyvnoho promyslovoho pidpryemstva na zasadakh kontrolinhu: novi realii ta zavdannia [Management of development of innovative-active industrial enterprise on the basis of controlling: new realities and tasks]. Odessa: «VMV», 2014. 181 p.

10. Sydorchuk I.P. Sutnist', struktura ta osoblyvosti otsiniuvannia innovatsijnogo potentsialu promyslovoho pidpryemstva [Essence, structure and features of evaluation of innovative potential of industrial enterprise]. Naukovyj zhurnal «Ekonomika i rehion» Polt. NTU [Scientific journal «Economics and region» Polt. NTU, no.2 (2014) vol. 45, pp. 97–101.

11. Sydorchuk I.P. Osnovni aspekty formuvannia stratehii innovatsijnogo rozvytku promyslovoho pidpryemstva v konteksti intensyfikatsii innovatsijnykh protsesiv [The main aspects of the formation of the strategy of innovative development of the industrial enterprise in the context of intensification of innovation processes]. Innovatsijna stratehiia i taktyka finansovo-ekonomichnoho rozvytku sub'ektiv natsional'noho hospodarstva : materialy Mizhnarodnoi nauko-praktychnoi konferentsii (m. Chernivtsi, 19–20 hrudnia 2014 roku) [Innovation strategy and tactics of financial and economic development of the subjects of national economy: materials of the International

scientific and practical conference (Chernivtsi, December 19-20, 2014)]. – Chernivtsi : Publishing House «Helvetica», 2014, part 2, pp. 69-71.

12. Tymoschuk M.P., Tymoschuk P.V. Informatsijne zabezpechennia innovatsijnoi diial'nosti [Information support of innovation activity]. Naukovyj visnyk Ukrainy NLTU [Scientific bulletin of UNFU of Ukraine], vol. 20.12 (2010), pp. 260-265.

13. Shevchenko Yu.V., Sivashenko T.V. Problemy investuvannia innovatsij v pidpriemstvi na stadii kryzy [Problems of Investing Innovations in the Enterprise at the Stage of Crisis]. Molodyj vchenyj [Young Scientist], no. 9 (2014), pp. 69-71.

14. Shovkun I. Instytutsijne pidgruntia innovatsijnogo rozvytku: mizhnarodnyj dosvid ta uroky dlja tranzytivnykh ekonomik [The Institutional Framework for Innovation Development: International Experience and Lessons for Transitional Economies]. Ekonomichna teoriia [Economic Theory], no.3 (2005), pp. 60-74.

15. Shul'hina L.M., Yukhymenko L.M. Innovatsijnyj rozvytok pidpriemstv: formuvannia stratehij [Innovative development of enterprises: formation of strategies]. K.: Univest PrePress, 2015. 212 p.

16. Shumpeter Joseph A. Teoriia ekonomichnoho rozvytku. Doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidotka ta ekonomichnoho tsyклу [The theory of economic development. Profit, capital, credit, interest and economic cycle research]. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy, 2014. 243 p.

17. James K. S., Wen-Hong, Stasy F. L. and Leo Y. T. Evaluating Global Teshnology Transfer Research Performanse. Department of Business Administration, China. IEEE, vol. 2 (2010), pp. 1-6.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Романишин Володимир Орестович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Свідерська Інна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

03142, м. Київ, проспект Палладіна, буд. 22, кв. 190

e-mail: rvolodymyr@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Романишин Владимир Орестович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга

Свидерская Инна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга

ГБУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

03142, г. Киев, проспект Палладина, д. 22, кв. 190

e-mail: rvolodymyr@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHORS

Romanyshyn Volodymyr, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Corporate Finance and Controlling

Sviderska Inna, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Corporate Finance and Controlling

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

03142, Ukraine, Kyiv, Prospect Palladina, house 22, apartment 190

e-mail: rvolodymyr@ukr.net

УДК 334.027: 37.07

DOI: 10.5281/zenodo.1220611

РОЛЬ БРЕНДУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ У ФОРМУВАННІ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Студінська Г.Я.

Простежено формування піраміди бренд-особистостей вищого навчального закладу та умови її стійкості. Визначено суть феномену та складові бренду особистості Т. М. Боголіб. Досліджується вплив бренд-персони на формування бренду вищого навчального закладу «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди». Розглядається роль бренду у просуванні науки через проведення бренд-подій. Обґрунтовується необхідність підвищення ролі освітніх закладів у формуванні бренд-орієнтованої національної економіки.

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні засади бренд-особистості, бренду освітнього закладу, бренд-події у формуванні бренд-орієнтованої національної економіки.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні впливу окремих форм бренду (особистості, організації, події) на формування бренд-орієнтованої національної економіки.

Для досягнення мети були використані: функціональний підхід – для визначення бренду вищого навчального закладу з погляду виконуваних їм функцій; системний підхід - до методології наукового пізнання бренд-орієнтованої національної економіки, що дозволило розкрити інтеграційний потенціал окремих форм бренду; управлінський підхід - до процесу керування брендом в конкретному вищому навчальному закладі.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання для формування брендів інших вищих навчальних закладів, а також формування бренд-орієнтованої національної економіки в цілому.

Висновки. Формування бренд-орієнтованої національної економіки є еволюційним процесом, що потребує управління з метою підвищення його ефективності. Бренд забезпечує підвищення конкурентоспроможності кожному об'єкту брендуювання: особистості, події, організації, національній економіці в цілому. Брендуювання є потужним інструментом управління, що потребує перманентного використання, контролю та персональної відповідальності за його імплементацію

Ключові слова: бренд-особистість, бренд-персона, бренд-подія, бренд-організація, бренд-орієнтовна національна економіка, піраміда брендів, конкурентоспроможність національної економіки

РОЛЬ БРЕНДА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ БРЕНД-ОРИЕНТИРОВАННОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Студинская Г.Я.

Прослежено формирование пирамиды бренд-личностей высшего учебного заведения и условия ее устойчивости. Определена суть феномена и составляющие бренда личности Т.М. Боголиб. Исследуется влияние бренд-персоны на формирование бренда высшего учебного заведения «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Г. С. Сковороды». Рассматривается роль бренда в продвижении науки путем проведения бренд-событий. Обосновывается необходимость повышения роли образовательных учреждений в формировании бренд-ориентированной национальной экономики.

Предметом исследования являются теоретические и методологические основы бренд-личности, бренда высшего учебного заведения, бренд-события в формировании бренд-ориентированной национальной экономики.

Цель работы заключается в обосновании влияния отдельных форм бренда (личности, организации, события) на формирование бренд-ориентированной национальной экономики.

Для достижения цели были использованы: функциональный подход - для определения бренда высшего учебного заведения с точки зрения выполняемых им функций; системный подход - к методологии научного познания бренд-ориентированной национальной экономики, что позволило раскрыть интегративный потенциал отдельных форм бренда; управленческий подход - к процессу управления брендом в конкретном ВУЗе.

Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования для формирования брендов других высших учебных заведений, а также формирования бренд-ориентированной национальной экономики в целом.

Выводы. Формирование бренд-ориентированной национальной экономики является эволюционным процессом, требует управления с целью повышения его эффективности. Бренд обеспечивает повышение конкурентоспособности каждому объекту брендирования: личности, событию, организации, национальной экономике в целом. Брендирование является мощным инструментом управления, что требует перманентного использования, контроля и ответственности за его имплементацию

Ключевые слова: бренд-личность, бренд-персона, бренд-событие, бренд-организация, бренд-ориентировочная национальная экономика, пирамида брендов, конкурентоспособность национальной экономики.

ROLE OF HIGH SCHOOL BRAND IN THE FORMATION OF BRAND-ORIENTED NATIONAL ECONOMY

G. Studinska

The formation of a pyramid of brand-persons of a higher educational establishment and the conditions of its stability are traced. The essence of the phenomenon and components of the personality brand T. M. Bogolib are determined. The influence of the brand-person on the formation of the brand of the higher educational institution «Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University» is researched. The role of the brand in advancing science through brand-events is considered. The necessity of increasing the role of educational institutions in the formation of a brand-oriented national economy is substantiated.

The subject of the study is the theoretical and methodological principles of the brand-personality, the brand of the educational institution, brand-event in the formation of a brand-oriented national economy.

The purpose of the work is to substantiate the influence of individual forms of the brand (personality, organization, events) on the formation of brand-oriented national economy.

To achieve the goal were used: a functional approach - to determine the brand of a higher educational institution in terms of their functions; systematic approach - to the methodology of scientific knowledge of brand-

oriented national economy, which allowed to reveal the integration potential of individual brand forms; managerial approach - to the brand management process in a particular higher education institution.

The practical significance of the results obtained is the possibility of their use for the formation of brands of other higher educational institutions, as well as the formation of a brand-oriented national economy as a whole.

Conclusions. The formation of a brand-oriented national economy is an evolutionary process that needs to be managed to improve its efficiency. Brand provides increased competitiveness for each branding object: personality, events, organizations, national economy as a whole. Branding is a powerful management tool that requires constant use, control and personal responsibility for its implementation.

Key words: brand-personality, brand-person, brand-event, brand-organization, brand-oriented national economy, pyramid of brands, competitiveness of national economy.

Низка соціально-економічних, політичних, демографічних проблем в Україні потребує нагального вирішення, що можливе в рамках системного підходу, який властивий брендуванню. Особлива роль у формуванні бренд-орієнтованої національної економіки належить брендам вищих навчальних закладів (ВНЗ), формування яких тільки розпочинається в Україні. Значний вплив на прискорення брендування ВНЗ відіграють бренд-особистості учбових закладів: його відомі вчені-викладачі, студенти, знані випускники, а також події, що відбуваються у його стінах, що зумовлює **актуальність даного дослідження**.

Серед фундаментальних українських дослідників ролі освіти та науки у постіндустріальному розвитку країни виділяється Тетяна Максимівна Боголіб [2], яка, проаналізувала досвід реформування університетської освіти за кордоном та довела імператив освіти та науки у інноваційному розвитку національної економіки, розкрила сутність конкурентоспроможності вітчизняної освіти, обґрунтувала тенденції розвитку освітніх послуг в Україні через застосування маркетингу та брендингу, продемонструвала їх ефективність на прикладі розвитку ВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди».

Ідеї використання інструментарію маркетингу та брендингу для просування ВНЗ розвинуті у роботах В.А. Студінського [7], Ю.Ю. Бенедик [1], І. Кучерак [3], С.Семенюк [4] та інших українських науковців. Разом з тим, теоретико-методологічного узагальнення та системного аналізу сьогодні потребує дослідження інтеграційного впливу окремих форм бренду, а саме, особистості, події, організації на формування бренд-орієнтованої національної економіки.

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні засади бренд-особистості, бренду освітнього закладу, бренд-події у формуванні бренд-орієнтованої національної економіки.

Згадки про конкуренцію між вищими навчальними закладами в Україні зустрічаються у роботах 10-15 річної давнини. Зокрема, Ю.Ю. Бенедик пише про існування конкуренції між ВНЗ в 2010 році [1, с. 94], коли не було «безвізу», жорстких вимог МВФ, економічного спаду через воєнну агресію на Сході. Високий культ вищої освіти в країні, традиційне асоціативне сприйняття «вища освіта – висока заробітна плата» забезпечували довгий пострадянський період (20 років) вітчизняні вищі навчальні заклади високим попитом абітурієнтів. В кінці другого десятиліття XXI століття ситуація серйозно змінилась. Економічна криза призвела до скорочення робочих місць, перекоосу в системі оплати, еміграції працездатного населення закордон, а демографічна криза посилила такі наслідки. Результатом цих процесів і стала поява реальної конкуренції вищих навчальних закладів за споживача-абітурієнта, скорочення кількості спеціальностей в ВНЗ, об'єднання окремих ВНЗ, ліквідація науково-дослідних інститутів та академічних закладів. Безперечний авторитет вітчизняної освіти похитнувся, умови МВФ для надання зовнішніх позик країні стимулюють процес подальшого згорання науки та освіти.

Поряд з цим існує досвід протистояння зовнішнім вимогам. Інтеграція України у світове господарство повинно враховувати реальний досвід розвинутих країн світу (США, Великої Британії, Німеччини, Франції) та національні пріоритети. Зокрема, у період вступу Естонії у ЄС світовим банком та МВФ уряду Естонії було запропоновано закрити Тартуський університет, що був заснований у 1632 році, у зв'язку з тим, що майбутня спеціалізація країни у міжнародному розподілі праці не передбачала використання кваліфікованої робочої сили. Естонія зберегла власну освітню галузь та успішно диверсифікувала промислову структуру народного господарства країни, а в квітні 2015 року розпочала коригувати національний бренд через розробку нового логотипу країни, на що виділила 150-200 тис. євро [6, с.474]. Вимоги МВФ щодо скорочення витрат бюджету мають бути зважені, держава повинна підтримувати розвиток вітчизняної науки та освіти, як це робить США та країни Європейського союзу, а українські освітні та наукові заклади мають зміцнювати позиції, підвищувати конкурентоспроможність не тільки на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому. Найефективнішим інструментом підвищення конкурентоспроможності ВНЗ залишається бренд, а інтеграційна сукупність його форм в межах ВНЗ виокремлює його як унікальний бренд, що досліджено нами у [5]. Модель бренду ВНЗ зображено на рис. 1.

Інтеграція різних форм бренду, що притаманні ВНЗ, створює потужний потенціал розвитку навчального закладу та забезпечує його конкурентоспроможність на освітньому ринку.

Інструменти маркетингу та брендингу для просування освітніх послуг розглядаються В.А. Студінським в контексті необхідності формування сучасної стратегії розвитку вищого навчального закладу [7, с. 492].

Ю.Ю.Бенедик правильно визначає два типи бренду – історичний та знову створюваний, та стверджує, що «дані типи бренду постійно взаємодіють між собою. Тому необхідно постійно підтримувати історичний бренд знову створюваним на основі застосування правильної маркетингової політики та бренд-менеджменту» [1, с. 97]. Разом з тим, авторка помилково розглядає їх по відношенню до одного учбового закладу. ВНЗ може мати один бренд, або такий, що історично сформований (Harvard University, University of Cambridge, University

of Oxford, California Institute of Technology), або такий, що створюється разом із новим закладом, наприклад, університет економіки та права «КРОК» протягом 10 років цілеспрямовано створює бренд власного ВНЗ.

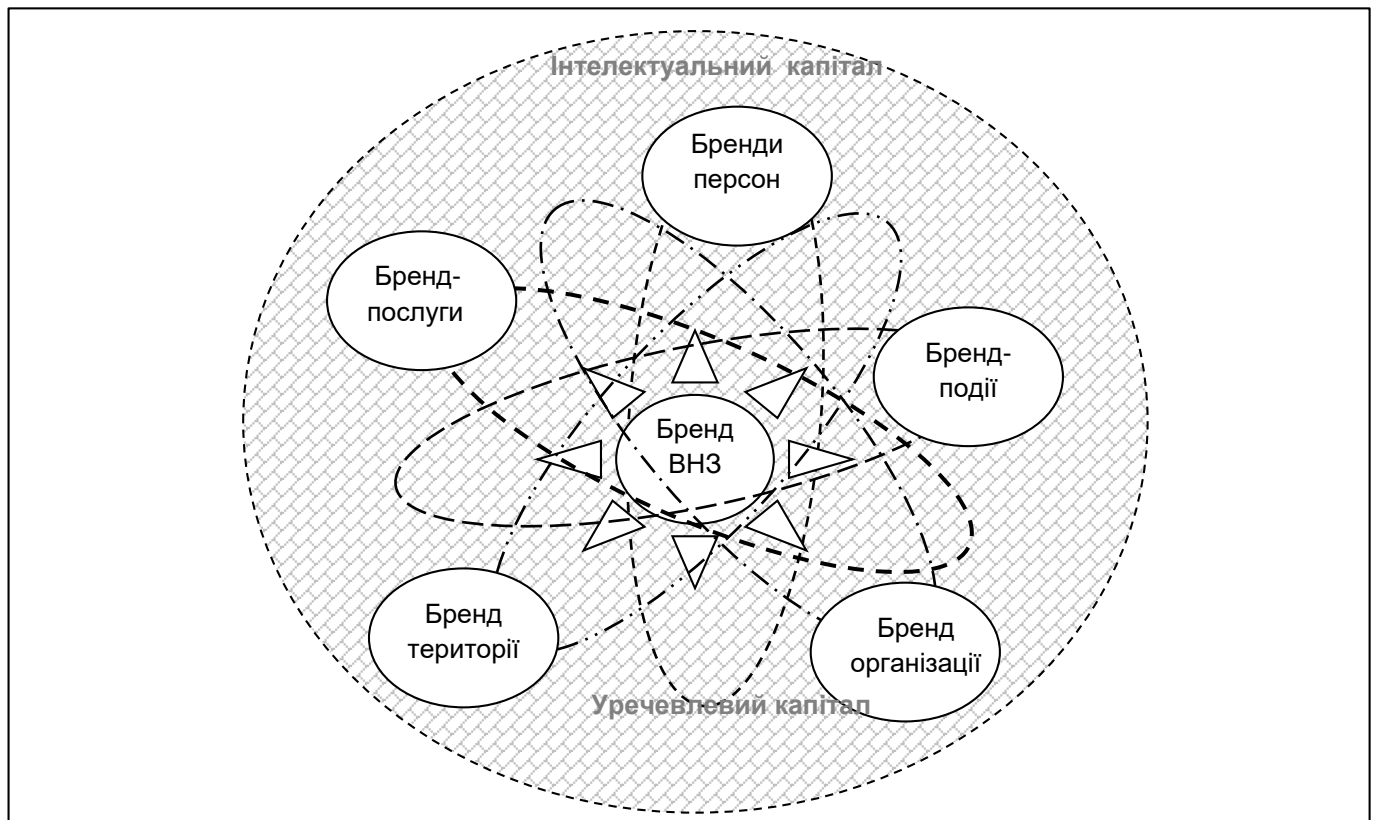


Рисунок 1. Модель бренду ВНЗ (складено автором)

Помилковим є ствердження І. Кучерак (2013 р.) про те, «уже сьогодні на ринку освітніх послуг існують конкурентоспроможні бренди і не тільки у вітчизняних масштабах, але й у ракурсі світового освітнього простору» [3, с. 26]. ВНЗ, що реально має сформований бренд, який підтримується корпоративною культурою, високим рівнем якості знань та відповідно заробітної плати, створює умови для залучення найкращих абітурієнтів та викладачів, розвитку науки та просування результатів дослідження на освітньому ринку, збільшення іноземних студентів. Більшість ВНЗ не сприймають бренд як потужний інструмент розвитку та просування на освітньому ринку, не формують його змістовну внутрішню частину, а використовують лише окремі елементи зовнішньої ідентифікації.

Існує декілька помилкових теоретичних висновків дослідників бренду, перше стосується ототожнення бренду освітньої послуги із брендом ВНЗ, що призводить до неефективного формування та просування обох форм бренду; друге – визначення об'єктів брендингу у ВНЗ, зокрема, С. Семенюк визначає основними об'єктами брендингу «товар – освітня послуга, її корпоративні цінності; персонал; керівництво; випускники» [4, с. 135]. Зауважимо, що товар і послуга є різними формами бренду (бренд-товаром у ВНЗ може стати підручник, конспект, методичка; бренд-послугою – лекції, практичні, лабораторні, of-line заняття тощо); корпоративні цінності є елементом бренду, а не об'єктом брендування; персонал, керівництво та випускники дійсно можуть бути об'єктом брендування.

Переконливим прикладом позитивного досвіду формування різних форм бренду є «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди», де піраміду бренд-особистостей, що розвивають вітчизняну науку та просувають ВНЗ, очолює Т.М.Боголіб, результати теоретичних досліджень якої були нею впровадженні у формування бренду навчального закладу через підготовку цілої плеяди молодих науковців, створення монографій, навчальних посібників, одного із найкращих наукових збірників країни «Економічний збірник університету», організацію та проведення протягом 10 років міжнародної науково-практичної конференції «Умови економічного зростання в країнах з ринковою економікою».

Символічним є зв'язок між бренд-особистістю Тетяни Максимівни Боголіб та Григорієм Савичем Сковородою – українським просвітителем-гуманістом, філософом, поетом та педагогом, який присвятив свої дослідження, наукову роботу, творчість та життя Україні та іменем якого названо Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет. Символізм цього зв'язку посилює енергетику навчального закладу, стимулюючи до подальшого розвитку, появи послідовників просвітницької, наукової, педагогічної роботи. Невипадково Національний університет у Києві носить ім'я великого Т. Г. Шевченка, а головний економічний національний навчальний заклад КНЕУ – ім'я видатного українського фінансиста В.П. Гетьмана.

Вибудова піраміди бренд-особистостей вищого навчального закладу, що складається із знаних науковців, викладачів, менеджерів, студентів, випускників формує його інтелектуальний капітал, забезпечує йому позитивний імідж на освітньому ринку, який підвищує його конкурентоспроможність та забезпечує умови фінансової стійкості. Яскравими бренд-особистостями цієї піраміди є, безсумнівно, Володимир та Віталі Кличко, які навчалися тут та вважаються талісманом університету.

Феномен бренд-особистості Т.М. Боголіб підтримується, перш за все, гармонією раціональної та емоційної складових ядра її індивідуальності, до першої складової якого належать компетентність, стандарт і стиль, до другої – імідж, чарівність і харизма. Тетяна Максимівна вірить у можливість побудови певного суспільного устрою, успіх реформ, власні можливості, а певні знання перетворила у власні переконання, усвідомлення потреби особистості діяти відповідно до своїх ціннісних орієнтацій. Її переконання сформувались під впливом постійного навчання, розмірковування та власного досвіду, що в підсумку були впроваджені у навчальний процес університету, підготовку аспірантів, формування та розвиток наукового збірника, організацію традиційної науково-практичної конференції.

Збірник наукових праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету «Економічний збірник університету», що впевнено можна назвати бренд-товаром університету, було започаткований лише у 2006 році, а за 11 років він включений у 14 наукометричних бази: Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), Всеросійський інститут наукової і технічної інформації Російської академії наук (ВІНІТІ РАН), Ulrich's Periodicals Directory (США), International Scientific Indexing (ISI, UAE), Universal Impact Factor (UIF), Cite Factor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI), CyberLeninka (Росія), Index Copernicus International (ICI), Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Українські наукові журнали.

В 2007 році завдяки ініціативі та організаційним діям Т.М. Боголіб було проведено перша міжнародна науково-практична конференція «Умови економічного зростання в країнах з ринковою економікою», яка стала традиційною бренд-подією університету. Статусу бренд-події конференція набула завдяки географії її учасників, що представляли вищі навчальні заклади більше десяти країн (України, Білорусії, Російської Федерації, Грузії, Молдови, Польщі, Болгарії, Німеччини, Румунії, Латвії, Литви), при цьому Україну представляли науковці з кожного регіону країни, ведучих навчальних та науково-дослідних закладів. Бренд-подією конференція вважається і завдяки високому рівню організації, змістовним наповненням обговорюваних питань, гострій, але толерантній дискусії між учасниками, традиційній гостинності приймаючої сторони.

Важливим елементом бренду вищого навчального закладу є його територія, брендування якої утворює біоенергетичне поле, що оточує його, привертає нових абітурієнтів, науковців та викладачів.

Бренд в сфері освіти є гарантією якості одержуваної освітньої послуги або наукового продукту, його репутації, іміджу, асоціацій, що виникають у свідомості (в підсвідомості) людей, коли вони бачать атрибути навчального закладу або чують його назву. Створення певного іміджу навчального закладу через образи професорсько-викладацького складу, конкретного вченого, знаних студентів, його інтелектуального продукту, місце розташування та просування цього іміджу на ринку освітніх послуг засобами бренд-комунікацій є важливим, але не єдиним напрямом створення бренду ВНЗ. Необхідно оптимально поєднувати внутрішню складову (бек-офіс) із зовнішньою (фронт-офісом), які формують цілісний образ бренду ВНЗ [6, с.361].

Бренд освітніх закладів набуває великого значення і для подальшого розвитку країни через капіталізацію його нематеріальних активів. Бренд посилює конкурентоспроможність навчального закладу, покращує якість освітніх послуг та товару, призводить до підвищення продуктивності джерел інтелектуального капіталу, надає поштовх до інноваційного розвитку промислової інфраструктури та впливає на економічну безпеку національної економіки, логіка цього процесу представлена на рис. 2 [5, с. 228].

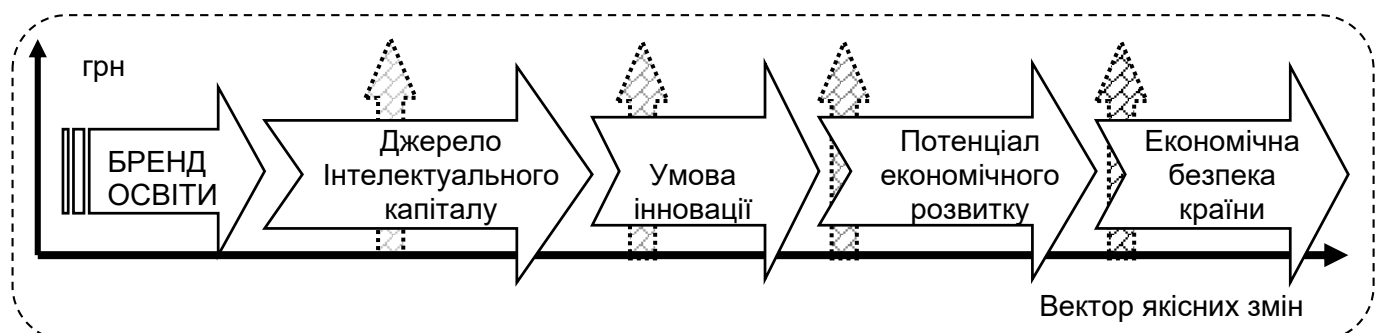


Рисунок 2. Вплив бренду освіти на економічну безпеку країни (складено автором)

Бренди вищих навчальних закладів є важливою складовою формування бренд-орієнтованої національної економіки, що формують інтелектуальний капітал країни, який є фундаментом, потенціалом структурних змін вітчизняного господарства, його перетворення з сировинного додатку світової економіки у високо технологічне розвинуте конкурентоспроможне господарство, що може забезпечити високу якість соціальних життєзабезпечуючих стандартів країни.

Висновки. Майбутнє України залежить від вибору стратегії її розвитку сьогодні. Економічне зростання може бути забезпечено неоіндустріалізацією, впровадженням ефективних організаційно-управлінських та інституційних технологій, що передбачає, перш за все, стимулювання розвитку науки та освіти, які мають фундаментально інтегруватися із вітчизняним господарством.

Зростання конкуренції між вищими навчальними закладами, як в Україні, так і зовнішньої конкуренції, спричинено демографічною кризою, запровадженням безвізового режиму у країни Європейського Союзу, не конкурентоспроможністю вітчизняних дипломів більшості вітчизняних ВНЗ про вищу освіту на світовому ринку, зниженням загального авторитету інституту вищої освіти, низькими доходами потенційних споживачів.

Бренд ВНЗ, як унікальна сукупність всіх форм бренду (товару, послуги, організації, мережі, території, особистості, події) забезпечує умови підвищення конкурентоспроможності ВНЗ, його фінансової стабільності та перспективи подальшого розвитку.

Формування системи українських брендів ВНЗ, з іншої сторони, забезпечить національне господарство високо кваліфікованими спеціалістами, що будуть здатні впровадити інноваційні технології, опанувати сучасну техніку, поєднати науку та виробництво, що дозволить перетворити національну економіку у бренд-орієнтовану, тобто таку, яка забезпечить високі соціальні життєзабезпечуючі стандарти для населення, його економічну, екологічну та політичну безпеку та незалежність України.

Список використаних джерел

1. Бенедик Ю.Ю. Вплив бренду державного вищого навчального закладу України на його фінансову стійкість / Ю.Ю. Бенедик // Наукові записки. Серія «Економіка», - 2010. - Випуск 14. - С. 94-101.
2. Боголіб Т.М. Роль освітньої науки у постіндустріальному розвитку України: монографія. - Київ: Корпорація, 2010. - 408 с.
3. Кучерак І. Теоретичні аспекти формування освітнього бренду вищого навчального закладу / І. Кучерак // Обрії, 2013. - № 1 (36). - С. 25-26
4. Семенюк С. Брендинг вищого навчального закладу / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. - 2013. - №3(42). - с. 133-138.
5. Студінська Г.Я. Бренд у національній економіці України : [моногр.] / Г.Я. Студінська. - К. : ДНДІМЕ, 2016. - 345 с.
6. Студінська Г.Я. Теоретико-методологічні засади брендингу у системі управління конкурентоспроможністю національної економіки : дис. докт. ек. наук : 08. 00. 03 / Г.Я. Студінська. - Одеса, 2017. - 596 с.
7. Студінський В.А. Актуальні питання формування маркетингової стратегії вищого навчального закладу / Теоретичні та практичні підходи до впровадження нового покоління освітньо-професійних програм і навчальних планів підготовки фахівців: шляхи розвитку. Збірник матеріалів. - К.: КНЕУ, 2007. - Ч.1.- С.490-491

References

1. Benedyk Yu.Yu. Vplyv brendu derzhavnoho vyshchoho navchal'noho zakladu Ukrayiny na yoho finansovu stiykist' [The Impact of the Brand of a State Higher Educational Institution of Ukraine on its Financial Strength] // Naukovi zapysky. Seriya «Ekonomika», - 2010. - Vypusk 14. - P. 94-101
2. Bogolub T.M. Rol' osvitynoyi nauky u postindustrial'nomu rozvytku Ukrayiny [The role of educational science in the post-industrial development of Ukraine]: monohrafiya. - Kyiv: Korporatsiya, 2010. - 408 p.
3. Kucharak I. Teoretychni aspekty formuvannya osvitynoho brenda vyshchoho navchal'noho zakladu [Theoretical Aspects of Formation of Educational Brand of a Higher Educational Institution] // Obriyi, 2013. - № 1 (36). - P.25-26
4. Semenyuk S. Brendynh vyshchoho navchal'noho zakladu [Branding of a higher educational institution] // Halyts'kyi ekonomichnyy visnyk. - 2013. - №3(42). - p.133-138.
5. Studins'ka H.Ya. Brend u natsional'niy ekonomitsi Ukrayiny [Brand in the national economy of Ukraine] : [monohr.]. - K. : DNDIIME, 2016. - 345 p.
6. Studins'ka H.Ya. Teoretyko-metodolichni zasady brendynhu u sytemi upravlinnya konkurenospromozhnistyu natsional'noyi ekonomiky [Theoretical and methodological principles of branding in the system of management of the competitiveness of the national economy] : dys. dokt. ek. nauk : 08. 00. 03. - Odesa, 2017. - 596 p.
7. Studins'kyi V.A. Aktual'ni pytannya formuvannya marketynhovoyi stratehiyi vyshchoho navchal'noho zakladu [Topical issues of formation of marketing strategy of a higher educational institution] // Teoretychni ta praktychni pidkhody do vprovadzhennya novoho pokolinnya osvityno-profesiynnykh prohram i navchal'nykh planiv pidhotovky fakhivtsiv: shlyakhy rozvytku. Zbirnyk materialiv. - K.: KNEU, 2007. - CH.1.- P.490-491

ДАНІ ПРО АВТОРА

Студінська Галина Яківна – доктор економічних наук

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

пр. Дружби народів, 38, Київ, Україна

e-mail: Studinska.galina@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Студинская Галина Яковлевна – доктор экономических наук,
Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
пр. Дружбы народов, 38, Киев, Украина
e-mail: Studinska.galina@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Studinska Galina Y. - Doctor of Economic Sciences
State Research Institute of Informatization and Economic Modelling
Pr. Druzhby narodiv, 38, Kyiv, Ukraine
e-mail: Studinska.galina@gmail.com

УДК 338.681

DOI: 10.5281/zenodo.1220949

РОЗВИТОК ІТ-ПОСЛУГ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ**Турбан Г.В.**

Ключові слова: світова економіка, інформаційні технології, зовнішня торгівля, сектор послуг, експорт, імпорт.

РАЗВИТИЕ ИТ-УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**Турбан Г.В.**

Целью статьи являлась характеристика ИТ-услуг в мировой экономике и особенностей развития и регулирования экспорта ИТ-услуг в Республике Беларусь.

Предметом статьи явилось исследование развитие информационных технологий как сектора экономики.

При проведении исследования использовались методы анализа и синтеза, обобщения, группировок и сравнительного анализа, системного подхода.

В теоретической части исследования определено понятие «информационные технологии», выделены шесть этапов их развития и даны их особенности.

Приведена развернутая классификация «компьютерных и информационных услуг», принятая в Республике Беларусь.

Показан экспортный потенциал ИТ-услуг в мировой экономике, выделены основные потребители ИТ-решений, выделены крупнейшие сегменты мирового ИТ-рынка и показан прогноз их развития, определены ключевые игроки мирового ИТ-рынка.

Обобщены экспертные оценки о приоритетных направлениях развития ИТ-рынка: облачные вычисления, технологии бэк-офисов и др. Сделан акцент на значение развития центров ИТ-оффшоринга.

В Республике Беларусь отрасль «компьютерных и информационных услуг» имеет самые высокие темпы роста. Наиболее значимыми факторами, влияющими на конкурентоспособность белорусской ИТ-отрасли являются: значительные налоговые преференции, высокий уровень образования, развитая инфраструктура.

Благодаря Парку высоких технологий в 2016 г. экспорт компьютерных услуг стал второй по значимости статьей в формировании положительного сальдо внешней торговли услугами Республики Беларусь.

Результаты исследования могут быть использованы в практике работы субъектов хозяйствования, органами государственного управления.

Ключевые слова: мировая экономика, информационные технологии, внешняя торговля, сектор услуг, экспорт, импорт.

DEVELOPMENT OF IT SERVICES IN THE REPUBLIC OF BELARUS**Turban G.V.**

The purpose of the article was to characterize IT services in the global economy and the specifics of the development and regulation of IT services exports in the Republic of Belarus.

The subject of the article was the study of the development of information technologies as a sector of the economy.

The methods of study are analysis and synthesis, generalizations, groupings and the comparative analysis, systematic approach.

In the theoretical part of the research, the concept of «information technologies» is defined, six stages of their development are singled out and their features are given.

A detailed classification of «computer and information services», adopted in the Republic of Belarus, is given.

The export potential of IT services in the world economy is shown, the main consumers of IT solutions are identified, the largest segments of the global IT market are identified and the forecast of their development is indicated, key players of the global IT market are identified.

Expert assessments on the priority directions of the IT market development are summarized: cloud computing, back-office technologies, etc. The emphasis is on the significance of the development of IT-offshoring centers.

In the Republic of Belarus, the industry of «computer and information services» has the highest growth rates. The most significant factors affecting the competitiveness of the Belarusian IT industry are: significant tax preferences, high level of education, developed infrastructure.

Thanks to the High-Tech Park in 2016, the export of computer services has become the second most important article in shaping the positive balance of the external trade in services of the Republic of Belarus.

The results of study can be used in the practice of companies, public authorities.

Key words: world economy, information technologies, foreign trade, services sector, export, import.

Информационные технологии оказывают большое влияние, как на национальные экономики в целом, так и на повседневную жизнь населения планеты, в частности. Динамичное развитие большинства отраслей (например, энергетики, торговли, финансового сектора, страхования, образования и др.) связано с внедрением информационных и коммуникационных технологий. Информационные технологии взаимодействуют и часто являются составляющей частью сферы услуг, области управления, промышленного производства, социальных процессов. С каждым годом открываются все более широкие перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни людей вследствие интеграции подобных решений.

Сегодня информация является таким же важным фактором производства, как земля, труд и капитал. Американский социолог, создатель теории постиндустриального (информационного) общества Дэниэл Белл называл информацию специфическим продуктом, который физически не потребляется и не изнашивается, он также считал ее «коллективным товаром», так как она становится общественным достоянием, но даже в случае продажи, остается с производителем [1].

Согласно его концепции, общество ориентируется на технологиях и технологических оценках и принимает решения на основе новой «интеллектуальной технологии». На этом фоне все большую роль начинают играть ИТ-услуги, о чем свидетельствует их непрерывный рост.

Изучением ИТ-услуг и их роли в национальных экономиках различных стран и регионов занимается значительное количество ученых в разных странах мира. Однако это весьма динамично изменяющаяся сфера, требующая постоянного мониторинга.

Предмет исследования – развитие информационных технологий как сектора экономики.

Целью исследования являлась характеристика ИТ-услуг в мировой экономике и особенностей развития и регулирования экспорта ИТ-услуг в Республике Беларусь.

При проведении исследования использовались методы анализа и синтеза, обобщения, группировки и сравнительного анализа, системного подхода.

Термин «информационные технологии» в его современном смысле впервые появился в статье 1958 г., опубликованной в Harvard Business Review. Авторы статьи Гарольд Дж. Ливитт и Томас Л. Уислер прокомментировали, что «у новой технологии еще нет единого установленного имени. Мы будем называть это информационными технологиями (ИТ)». Информационные технологии – это методы и способы, использующие компьютерные программно-технические средства, отдельные или совокупные информационные процессы и операции для достижения поставленных целей [2].

Выделяются шесть этапов развития информационных технологий:

Первый этап охватывает период до второй половины 19 века и характеризуется использованием «ручных» информационных технологий. Их инструментом в основном являлись канцелярские принадлежности и средства почтовой связи, обеспечивавшие пересылку писем, пакетов и бандеролей.

Далее, с конца 19 века на смену «ручным» информационным технологиям приходят «механические» технологий. На данном этапе развития появляются средства оргтехники (пишущие машинки, телеграф, телефон, магнитофоны и диктофоны). Информационные коммуникации поддерживаются с помощью более совершенных средств доставки почты.

На третьем этапе – на рубеже 1940-х – 1960-х гг. появляются «электрические» технологии, инструменты которых составляют: большие ЭВМ и программное обеспечение к ним, электрические пишущие машинки, настольные копиры, портативные диктофоны и т.п. В этот период развиваются и совершенствуются существующие информационные коммуникации, появляются телевидение, системы передачи данных по воздушным и безвоздушным линиям связи.

Начало 1970-х г. характеризуется «электронными» технологиями. Их основной инструментарий – большие ЭВМ с создаваемыми на их базе автоматизированными системы управления (АСУ) и информационно-поисковыми системами (ИПС). Появляются факсимильные средства передачи данных, компьютерные вычислительные и информационные коммуникации: локальные и междугородные вычислительные сети.

На пятом этапе – на смену «электронным» технологиям с середины 1980-х г. Выступают новые компьютерные технологий. Основным инструментом в этот период становится персональный компьютер. Для него создаётся множество различных программных продуктов и периферийных устройств. Появляются автоматизированные рабочие места, в том числе локальные (на одном персональном компьютере) и системы поддержки принятия решений. Информационные коммуникации называют телекоммуникациями. Они включают локальные, региональные глобальные (международные) и иные компьютерные сети. Рост

сложности информационных систем (ИС) вызывает разобщённость и разнородность разработчиков, пользователей, аппаратных средств и т.п., необходимость их интеграции.

С начала 21 века период развития информационных технологий определяют, как период формирования информационных обществ. Он характеризуется глобализацией информационных технологий и связанным с ними применением суперкомпьютеров, квантовых и нанокompьютеров и технологий. В области телекоммуникаций всё чаще используются оптические проводные и беспроводные системы, а также иные беспроводные коммуникации [3].

В научной и нормативной литературе существуют различные подходы к классификации ИТ-услуг. Существует два принципиально отличающихся подхода: классификации, используемой государственными статистическими органами, и классификации, используемой независимыми аналитическими агентствами.

Национальный статистический комитет Республики Беларусь в своих статистических публикациях в категории «Компьютерные и информационные услуги» выделяет следующие виды ИТ-услуг:

- консультационные услуги по компьютерным техническим средствам, связанные с их приобретением, установкой и эксплуатацией;
- сопровождение программного обеспечения, консультационные услуги по программному обеспечению;
- консультационные услуги по информационному обеспечению и обработке данных;
- услуги по подготовке, обработке и вводу данных;
- услуги по разработке автоматизированных информационных систем, систем для научных исследований, систем проектирования и управления на основе баз данных, системных и прикладных программных средств;
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту оргтехники для офисов, электронных вычислительных машин и используемого совместно с ними периферийного и сетевого оборудования;
- электронные информационно-справочные услуги;
- услуги телематических служб и передачи данных;
- услуги по обучению в области информационных и коммуникационных технологий;
- прочие услуги, связанные с информационными и коммуникационными технологиями [4].

Следует отметить, что ИТ-сектор обладает высоким экспортным потенциалом. Так, в 2015 г. в странах-членах Организации экономического сотрудничества (ОЭСР) доля информационно-коммуникационного сектора в ВВП составила более 5%. В ряде других стран, не входящих в международную структуру, этот показатель оказался еще выше: например, в Южной Корее – более 10%, в Японии и Швеции – свыше 7% [5].

С географической точки зрения, по оценкам аналитиков, крупнейшим потребителем ИТ-решений является Северная Америка, на этот регион приходится около 30% мировых ИТ-расходов. Доля Западной Европы составляет более 20%, Азиатско-Тихоокеанского региона (исключая Японию) – менее 30% [6].

Согласно данным таких аналитических компаний, как Gartner, IDC, EITO, среди наиболее значимых тенденций в сфере информационных и телекоммуникационных технологий выделяют усиление мобильности как пользователей, так и устройств, активное проникновение Интернета, развитие искусственного интеллекта и роботизация человеческой деятельности и др.

В январе 2018 г. из отчета аналитической компании Gartner стало известно, что мировые расходы на информационные технологии в 2017 г. увеличились на 3,8% и превысили 3,5 трлн. долл. США [6].

Рост мировых ИТ-затрат в 2017 г. наблюдался по всем направлениям, но наибольший эксперты зарегистрировали в категории корпоративное программное обеспечение, где расходы увеличились на 8,9%, достигнув 355 млрд. долл. США (таблица 1).

По данным таблицы наблюдается прогресс во всех сегментах ИТ-рынка. Однако, особо следует отметить сегмент устройств, так как прогресс в нем зафиксирован лишь за последние два года. В 2017 г. на покупку компьютеров, смартфонов и других девайсов было потрачено 667 млрд. долл. США., что на 5,7% больше по сравнению с 2016 г.

Таблица 1. Крупнейшие сегменты мирового ИТ-рынка, млрд. долл. США, %

Показатели	Расходы, 2017	Прирост,% 2017	Расходы, 2018	Прирост,% 2018	Расходы, 2019	Прирост,% 2019
Системы центров обработки данных	178	4,4	179	0,6	179	-0,2
Программное обеспечение для предприятий	355	8,9	389	9,5	421	8,4
Устройства	667	5,7	704	5,6	710	0,9
ИТ-услуги	933	4,3	985	5,5	1030	4,6
Услуги связи	1393	1,3	1427	2,4	1443	1,1
ИТ в целом	3527	3,8	3683	4,5	3784	2,7

Традиционно, самой обширной ИТ-категорией с точки зрения затрат оказались коммуникационные сервисы, на которые в 2017 г. пришлось около 1,39 трлн. долл. США. Вторым по значимости направлением были ИТ-сервисы (933 млрд. долл. США), а самые скромные расходы зарегистрированы в сегменте оборудования для системных центров обработки данных (178 млрд. долл. США).

Спеціалісти прогножують, що підприємства і організації будуть продовжувати інвестувати в ІТ. Среди направлений, выступающих в роли драйверов роста, в Gartner перечислили проекты, связанные с цифровым бизнесом, блокчейн-технологиями, Интернетом вещей, использованием больших данных, машинного обучения и искусственного интеллекта.

В октябре 2017 г. аналитики Forrester Research обнародовали прогноз по мировому рынку информационных технологий. Ему предсказали ускоренный рост благодаря софту и услугам ИТ-консалтинга, хотя темпы роста в отрасли будут незначительными.

Спеціалісти Forrester очікують, що в 2017 г. расходы компаний и государственных учреждений на приобретение программного и аппаратного обеспечения, а также сервисов в глобальном масштабе поднимутся на 3,4%. В 2018 г. ожидается подъем на 4% и достижение объема в 3 трлн. долл. США.

Наиболее быстрорастущими сегментами исследователи называют софт и услуги ИТ-консалтинга, в каждом из которых выручка увеличилась на 4,3% в 2017 г. и увеличится более чем на 6% в 2018 г.

Продажи компьютерного оборудования выросли на 2,6% в 2017 г. и вырастут на 3% в 2018 г., тогда как мировые затраты на коммуникационную аппаратуру возросли на 3,1% в 2017 г. и 1,5% в 2018 г. Объем сектора ИТ-аутсорсинга повысился на 2,2% в 2017 г. по данным Forrester.

Что касается ключевых игроков мирового ИТ-рынка, то, согласно данным Forbes, по результатам 2016 г. в число крупнейших ИТ-компаний (включая разработчиков программного обеспечения) в мире входят преимущественно организации американского и западноевропейского происхождения (Alphabet, IBM, Facebook – США; Accenture – Ирландия; RELX Group – Великобритания; Capgemini – Франция). Также есть сильные представители Азиатско-Тихоокеанского региона (Tencent Holdings, Baidu – Китай; Tata Consultancy Services – Индия). Российские ИТ-компании в ТОП 10 не вошли, однако регулярно занимают лидирующие места в специализированных ИТ-рейтингах. Например, The Global Outsourcing 100, The Global Services 100, Deloitte Technology Fast 500 EMEA, Software 500 и др.

Аналитики назвали четыре основных события, которые будут иметь место в технологической индустрии:

- улучшение экономики будет способствовать росту ИТ-рынка. В 2017 г. ситуация в мировой экономике нормализовалась после политических и экономических потрясений предыдущего года. Эта относительная стабильность позволит бизнесу и государственному сектору стать более активными в части ИТ-расходов в 2018 г.;

- продажи облачных услуг будут расти стремительно (двузначными темпами), однако это негативно скажется на спросе на традиционные локальные ИТ-решения, что, в свою очередь, будет сдерживать рост всего рынка;

- развитие облачных вычислений благоприятно отражается на некоторых сегментах. Например, в сфере корпоративного ПО, где продажи облачных подписок к октябрю 2017 г. больше выручки от реализации лицензий на устанавливаемые на компьютеры программы, прогнозируется рост на 10%. Однако в других категориях, вроде связующего программного обеспечения, услуг системной интеграции и ИТ-аутсорсинга, на облака приходится лишь небольшая часть расходов, которой недостаточно, чтобы компенсировать слабый рост традиционных сегментов;

- в США, Китае, Индии, Индонезии, Южной Корее, Швеции и Дании продажи оборудования, ПО и услуг в области ИТ вырастут не менее чем на 4% в 2017 г. Российский и бразильский ИТ-рынки только выходят из рецессии, поэтому ожидать высокой динамики здесь не приходится, говорится в исследовании Forrester;

- технологии бэк-офисов приблизятся к бизнес-технологиям. Аналитики прогнозируют, что расходы на системы управления взаимоотношения с клиентами, электронную коммерцию, средства клиентской аналитики и другие решения, которые помогают компании привлекать и удерживать заказчиков в 2017 г. вырастут до 28% в суммарном объеме ИТ-рынка и займут больше половины затрат на новые технологические проекты. Однако инвестиции в такие продукты стимулируют расходы на технологии для бэкперсонала с целью поддержки этих систем. Такая тенденция будет набирать обороты в 2018 г.

В условиях глобализации экономики, все больше стран мира становятся центрами ИТ-оффшоринга – переносе за границу (в страну вне базирования самой компании) центров разработки, преимущественно определенной, ИТ-продукции/услуг с целью использования сравнительных преимуществ новых мест локации в зависимости от реализуемой компанией стратегии повышения конкурентоспособности. Эта модель пользуется все большей популярностью.

На данный момент ключевыми факторами обращения ИТ-компаний к использованию оффшорной бизнес-модели, по мнению аналитиков Gartner, являются два основных фактора:

- дефицит соответствующих специалистов. При оффшоринге расширяются возможности привлечения высококлассных и уникальных специалистов;

- оптимизация ИТ-затрат за счет более дешевых ресурсов в принимающей стране.

Также следует отметить, что за счет работы с ведущими ИТ-корпорациями в принимающей стране накапливаются соответствующие компетенции и появляется возможность передачи новых знаний и компетенции новым поколениям.

Согласно результатам исследования A.T. Kearney (Global Services Location Index, 2016), по результатам 2016 г. наиболее привлекательными для ИТ-оффшоринга странами являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона – Индия, Китай и Малайзия. При этом Индия – абсолютный лидер оффшорных услуг, а Китай – явный лидер в плане потенциального роста.

Следует сказать, что многие страны предпринимают значительные усилия, чтобы упрочить свои позиции и повысить рейтинг на рынке оффшорных ИТ-услуг, включая господдержку, так как это, в ряде случаев, является хорошим драйвером роста национальных экономик.

В Республике Беларусь в отрасли «компьютерных и информационных услуг» работает более 971 компаний, из которых государственными являются только 24 (менее 2,5%) от общего числа компаний. ИТ компании в основном расположены в Минске (более 90%). При этом в Парке Высоких Технологий (ПВТ) в 2016 г. работало 152 компании. Из них 62 компании (41% от общего числа ПВТ) представлены белорусскими инвесторами, 54 (35%) – иностранными инвесторами и 36 компаний (24%) являются совместными коммерческими организациями (рисунок 1). Объем производства компьютерных программ в 2016 г. составил 1790,2 млн руб., обеспечив годовой темп роста на уровне 142 %, с учетом изменения курса доллара США и дефлятора ВВП – на уровне 119 % [7].

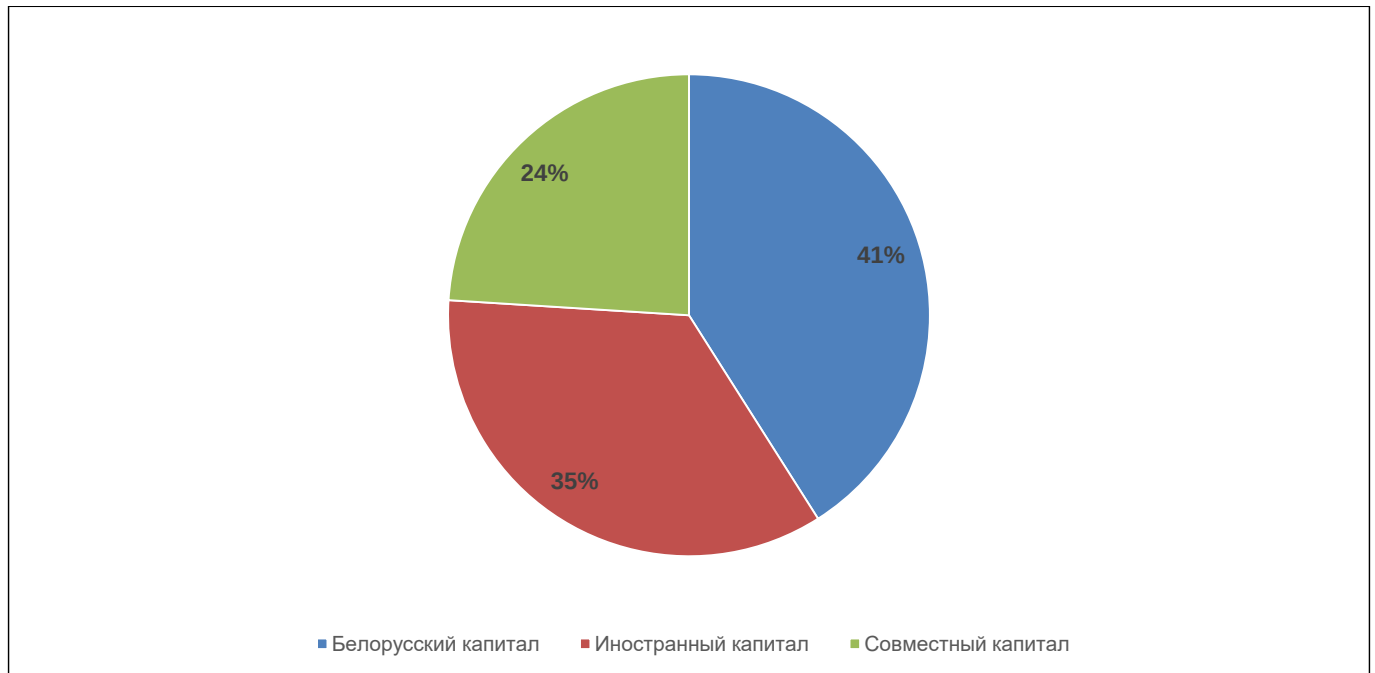


Рисунок 1. Структура собственности ИТ-компаний, в % от числа компаний Парка Высоких Технологий

Белорусский ИТ рынок относительно молодой – более 50% белорусских компаний на рынке не более 5 лет, 31 % – «опытные игроки», которые оперирует на рынке от 6 до 10 лет. Пионерами рынка, имеющими опыт работы в индустрии более 11 лет, являются 17 % компаний. Среди основных крупных компаний рынка экспортноориентированного программирования Беларуси эксперты выделяют: Gamestream, Sam Solutions, Science Soft, EPAM, Belhard, IBA, Белсофт.

В Парке Высоких Технологий работает порядка 24 тыс. программистов, которые реализуют высокотехнологичные проекты для заказчиков из 61 страны мира. Резиденты ПВТ занимают около 80% отрасли [7].

В рейтинге Международного союза электросвязи ООН по индексу развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index) в 2016 г. Беларусь заняла 31 место среди 175 стран и поднялась на 10 позиций вверх по сравнению с 2013 г. Беларусь пятый год подряд входит в ТОП-10 экономик мира с наибольшей динамикой роста показателей ИТ, характеризующей не только технический уровень развития современной и информационно-коммуникационной инфраструктуры, но и то, как эта инфраструктура используется обществом, бизнесом и государством [7].

Показатель производства ИТ услуг, по данным национальной статистики, включает издание программного обеспечения, разработку программного обеспечения и консультирование в этой области, обработку данных, деятельность, связанную с базами данных [8]. В данный показатель также включены затраты организаций на разработку собственных ИТ продуктов и услуг для внутреннего использования. Основная часть объема производства ИТ продукции и услуг приходится на разработку программного обеспечения и консультирование в этой области (85%).

Экспорт компьютерных услуг по итогам 2016 г. составил 956,8 млн. долл. США (таблица 2) [8]. Из них резидентами Парка высоких технологий экспортировано 820 млн. долл. США [7]. За десять лет экспорт ИТ услуг вырос более чем в 50 раз. Данные показатели включают в себя в том числе и потребление ИТ-услуг, разработанные компаниями для собственных нужд.

Благодаря Парку высоких технологий в 2016 г. в целом по республике экспорт компьютерных услуг стал второй по значимости статьей в формировании положительного сальдо внешней торговли услугами. Разработанное Парком высоких технологий программное обеспечение поставлялось в 67 стран мира:

примерно половина экспорта пришлась на государства Западной Европы, чуть более 40% – на долю США. В то же время наблюдалось снижение экспорта в страны СНГ, что объясняется существенным падением экспорта в Россию. В 2016 г. резиденты Парка впервые вышли на новые рынки – Филиппин, Вьетнама, Туркменистана и Мексики.

Таблица 2. Экспорт компьютерных услуг

Показатели	2006	2011	2016
Экспорт компьютерных услуг Республики Беларусь, млн. долл. США	47,9	274,1	956,8
Доля компьютерных услуг в экспорте услуг Республики Беларусь, %	2	5	14
Экспорт Парка Высоких Технологий, млн. долл. США	21,9	215,2	820,6
Доля Парка Высоких Технологий в экспорте компьютерных услуг Республики Беларусь, %	46	79	86

В Парке высоких технологий разрабатываются одни из самых популярных приложений в мире. Белорусскими IT-продуктами являются Viber, World of Tanks, MSQRD.

Внутреннее потребление современных IT услуг находится на низком уровне – около 90 млн. долл. США [7]. Основными потребителями программного обеспечения являются государственные органы и крупные частные компании такие как банки, компании сектора информационно коммуникационных технологий (операторы связи) и т.д.

Наиболее значимые факторы, влияющие на конкурентоспособность белорусской IT отрасли:

- географическая и культурная близость Беларуси к Европе (белорусские особенности бизнес этики очень схожи с европейскими и американскими);
- развитая инфраструктура;
- высокий уровень образования (белорусские IT-специалисты являются одними из самых высококвалифицированных в регионе);
- значительные налоговые преференции (с 2005 г. функционирует Парк высоких технологий с определенным режимом льгот для IT компаний).

В последние несколько лет IT-сектор Беларуси получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений экономики страны. Республикой Беларусь заключено 65 международных договоров об избежании двойного налогообложения. Резиденты Парка высоких технологий не уплачивают:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- налог на прибыль;
- земельный налог за участки в пределах Парка высоких технологий;
- налог на недвижимость за основные средства, расположенные на территории Парка высоких технологий;
- НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь;
- таможенные пошлины.

Нерезиденты Парка высоких технологий при реализации зарегистрированных бизнес-проектов в сфере новых и высоких технологий освобождаются от НДС по оборотам от реализации на территории Республики Беларусь выполненных работ (оказанных услуг) по зарегистрированному бизнес-проекту.

Создания еще более благоприятных условий для ведения бизнеса в IT-сфере предусматривает новый Декрет Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики», подписанный 21 декабря 2017 г. Данный документ продлил действие специального налогово-правового режима Парка высоких технологий до 2049 года. Кроме того в Декрете:

- расширен перечень видов деятельности резидентов Парка высоких технологий. В качестве новых видов деятельности предусмотрены разработка биотехнологий, медицинских, авиационных и космических технологий, киберспорт. Также Декретом предусматривается возможность резидентам Парка высоких технологий не только разрабатывать, но и производить высокотехнологичную наукоемкую продукцию. Расширяются возможности резидентов Парка по коммерциализации разработанных ими программных продуктов – в том числе посредством оказания рекламных и маркетинговых услуг, осуществления аутсорсинга бизнес-процессов;

- заложены положения о создании условий для развития продуктовых IT-компаний: упрощение порядка заключения внешнеэкономических сделок с использованием возможностей сети Интернет – возможность заключения их в электронном виде; возможность оформления первичных учетных документов с учетом общемировых подходов, в том числе в одностороннем порядке (без необходимости истребовать подпись у контрагента, когда это технически невозможно);

- предусмотрено комплексное правовое регулирование бизнесов на основе технологии блокчейн. Новый Декрет легализует ICO, криптовалюты и смарт-контракты. Благодаря принятию этого документа Республика Беларусь становится первой в мире юрисдикцией с комплексным правовым регулированием бизнесов на основе технологии блокчейн. При этом до 2023 года деятельность по майнингу, созданию, приобретению и отчуждению токенов не облагается налогами.

Для национального и зарубежного IT-бизнеса открываются еще большие возможности в разработке и создании наиболее востребованных в мире продуктов с высокой добавленной стоимостью, разработкой программного обеспечения для поддержки бизнес-решений. По прогнозам, экспорт IT-услуг будет расти на 15-20

процентов ежегодно. Этот прогноз может быть еще более оптимистичным в свете правительственной Программы развития ИТ-услуг на 2016-2020 годы, предусматривающей крупные проекты на сумму 1 млрд. долл. США.

Фактически, в Беларуси мы стали свидетелями структурной трансформации нашей экономики с появлением нового и очень сильного кластера роста в секторе ИТ-услуг, который использует возможности глобальной экономики. Очень важный аспект в этом новом кластере экономики заключается в том, что он непосредственным образом может обеспечивать качественный рост функционирования промышленности и сельского хозяйства.

Введение этих инструментов в Беларуси позволит создать благоприятную среду для развития венчурной экосистемы, предоставить потенциальным инвесторам инструменты, понятные им и широко используемые в международной практике, снизить их риски при инвестициях в белорусские продуктовые компании.

Список использованных источников

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999.
2. Кулибанова, В.В. Роль сферы услуг в постиндустриальном обществе / В.В. Кулибанова // *Маркетинг сервисных услуг*. – СПб.: Вектор, 2006. – 193 с.
3. Жукова, К.И. Развитие сервисного сектора экономики как определяющего элемента постиндустриального общества / К.И. Жукова // *Вестник Витебского государственного технологического университета*. – 2012. – № 22. – С. 188–195.
4. Платёжный баланс Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2016.pdf>. – Дата доступа: 12.02.2018.
5. World Trade Organization. International Trade Statistics 2016 [Electronic resource] / WTO. – 2017. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2016_e/its2016_e.pdf. – Date of access: 10.03.2018.
6. Central Intelligence Agency. The World Factbook: guide to country comparisons [Electronic resource] / The United States of America. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2017.html#ao>. – Date of access: 12.03.2018.
7. ИТ-рынок в Беларуси, 2016. ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР».
8. Беларусь в цифрах, Статистический справочник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2018 http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation – Дата доступа 15.03.2018.

References

1. Bell, D. The Coming Post-Industrial Society. Experience of social forecasting. M., 1999
2. Kulibanova, V.V. Role of services sphere in a postindustrial society // *Marketing of service services*. – SPb.: Vector, 2006. – 193 c.
3. Zhukova, K.I. Development of service sector of economy as defining element of a postindustrial society // *The bulletin of Vitebsk state technological university* – 2012. – №22. – С. 188–195.
4. The payments balance of Belarus, 2017 / National bank Republic of Belarus. – Minsk, 2018. : <http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2015.pdf>.
5. World Trade Organization. International Trade Statistics 2016 / WTO. – 2017. : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2016_e/its2016_e.pdf.
6. Central Intelligence Agency. The World Factbook: guide to country comparisons / The United States of America. : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2017.html#ao>.
7. IT-market in Belarus, 2016. CJSC «Investment company «UNITER».
8. Belarus in figures, Statistical handbook. National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Minsk, 2018 : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Турбан Галина Владимировна, зав. кафедрой международного бизнеса, доцент, к.э.н.
Белорусский государственный экономический университет,
220070 г. Минск, пр-т Партизанский 26, к. 225
e-mail: TurbanGV@mail.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Turban Galina Wladimirovna, head of the international business department, associate professor, phd
Belarus State Economic University
220070 Belarus Minsk, ave. Partizansky 26
e-mail: TurbanGV@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Федулова Л.І.

Предмет дослідження – особливості економічних відносин, що складаються між суб'єктами господарювання в умовах формування та розвитку креативної економіки.

Метою написання статті є авторське бачення особливостей креативної економіки, оцінка реального стану її розвитку в Україні та розробка пропозицій щодо перспективних напрямів та розв'язання стратегічних завдань.

Методологія проведення роботи – положення теорій креативної економіки та креативних індустрій, концепції культурного капіталу. На основі системного підходу визначено фактори, що впливають на характер інноваційно-креативних процесів в Україні. З використанням методів статистичного та експертного аналізу визначено тенденції реального стану креативної економіки в країні. Методами структурування та синтезу виявлено сильні та слабкі сторони потенціалу розвитку креативної економіки в Україні та розроблено пропозиції щодо посилення ролі креативного ресурсу у забезпеченні економічного зростання та вирішення соціальних проблем.

Результати роботи – здійснено оцінку стану розвитку креативної економіки в Україні та визначено вплив факторів, що ускладнюють досягнення поставлених цілей та вимагають посилення зусиль державної політики на вирішення накопичених у суспільстві й інноваційній системі проблем.

Висновки - сучасна українська економіка потребує специфічних, відмінних від традиційної економіки, підходів до визначення і реалізації державної політики щодо посилення розвитку креативних індустрій та формування моделі креативної економіки. Особливий акцент необхідно ставити на креативний напрям у реформуванні освіти, зокрема, в тому, щоб в STEM-освіту активно включалися творчі, художні дисципліни, об'єднані загальним терміном Arts.

Ключові слова: креативна економіка, креативний ресурси, державна політика, креативний капітал.

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Федулова Л.И.

Предмет исследования – особенности экономических отношений, складывающихся между субъектами хозяйствования в условиях формирования и развития креативной экономики.

Целью написания статьи является авторское видение особенностей креативной экономики, оценка реального состояния ее развития в Украине и разработка предложений относительно перспективных направлений и решения стратегических заданий.

Методология проведения работы – положения теорий креативной экономики и креативных индустрий, концепции культурного капитала. На основе системного подхода определены факторы, влияющие на характер инновационно-креативных процессов в Украине. С использованием методов статистического и экспертного анализа определены тенденции реального состояния креативной экономики в стране. Методами структуризации и синтеза определены сильные и слабые стороны потенциала развития креативной экономики в Украине и разработаны предложения относительно усиления роли креативного ресурса в обеспечении экономического роста и решения социальных проблем.

Результаты работы – проведена оценка состояния развития креативной экономики в Украине и определено влияние факторов, усложняющих достижение поставленных целей и требующих усилий государственной политики на решение накопленных в обществе и инновационной системе проблем.

Выводы – современная украинская экономика нуждается в специфических, отличающихся от традиционной экономики, подходов к определению и реализации государственной политики относительно усиления развития креативных индустрий и формирования модели креативной экономики. Особенный акцент необходимо ставить на креативное направление в реформировании образования, в частности, на том, чтобы в STEM-образование активно включались творческие, художественные дисциплины, объединенные общим термином Arts.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные ресурсы, государственная политика, креативный капитал.

Класифікатор JEL: M210, Z100

PERSPECTIVES OF CREATIVE ECONOMY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Fedulova L.

The subject of the study is the peculiarities of economic relations between economic entities in the conditions of a creative economy formation and development. of

The purpose of the article is the author's vision of the peculiarities of the creative economy and the assessment of the real state of its development in Ukraine and the development of proposals for its promising directions and the solution of strategic tasks.

Methodology of the work – is the position of theories of creative economy and creative industries, the concept of cultural capital. On the basis of the system approach, factors that influence the character of innovation and creative processes in Ukraine are identified. Using the methods of statistical and expert analysis, the trends of the real state of

the creative economy in the country are determined. The methods of structuring and synthesis identify the strengths and weaknesses of the potential of the development of a creative economy in Ukraine and elaborate proposals for strengthening the role of creative resources in ensuring economic growth and solving social problems.

The results of the work – *an assessment of the state of development of the creative economy in Ukraine and the impact of factors that complicate the achievement of the goals set and require the strengthening of state policy to address the problems accumulated in society and the innovation system.*

Conclusions – *the modern Ukrainian economy needs specific, different from the traditional economy, approaches to the definition and implementation of state policy to strengthen the development of creative industries and the formation of a model of a creative economy. Particular emphasis should be put on the creative direction in the reform of education, in particular, in the STEM-education actively involved creative, artistic disciplines by the generic term Arts.*

Key words: *creative economy, creative resources, state policy, creative capital.*

Актуальність дослідження. В останні роки креативний фактор глобального соціально-економічного розвитку набуває особливого значення й посиленої уваги у зв'язку із новим технологічним «стрибком» та прискоренням чергової науково-технологічної революції (здійсненням 4.0.- індустрії), результати якої з кожним днем стають все очевиднішими й поряд з успіхами в промисловому виробництві викликають багато питань щодо їхнього впливу на соціальні аспекти економічного розвитку, особливо в частині зайнятості населення. Саме інноваційно-креативний потенціал людини, за умови створення відповідного середовища спроможний реалізуватися в креативний капітал й таким чином, не лише активізувати індустріальні процеси, але й суттєво вплинути на зниження соціальних ризиків в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ступінь дослідження даної проблеми вченими. У зарубіжній науковій думці серед найбільш значимих сучасних розробок з питань розвитку нового типу економіки є теоретичні аспекти креативної економіки, визначені тенденції розвитку креативних індустрій, оцінка динаміки їх просторового розміщення, особливостей креативних професій, механізми фінансування креативних проектів та інші [1-3]. Отже, концепція, що формується на їх основі, набуває особливої актуальності в контексті міждисциплінарних досліджень проблем сталого розвитку, нових соціально-економічних відносин, що розгортаються в ньому, й починає задавати вектор іншим напрямкам наукових досліджень. Однак, серед українських авторів спроба розглянути зазначені питання була помітною в публікаціях 2014-2015 рр., до того ж більше в контексті визначення умов формування креативних індустрій [4-5]. Проте загострення в останній період питань переходу на цифровізацію усіх провідних секторів національного господарства актуалізує зазначену тему й вимагає більшої уваги до реальних процесів, що відбувається в країні.

Метою написання статті є авторське бачення особливостей креативної економіки, оцінка реального стану її розвитку в Україні та розробка пропозицій щодо перспективних напрямів та розв'язання стратегічних завдань.

Постановка проблеми. В останні роки в суспільстві все більше поширюється й обґрунтовується думка стосовно того, що креативний (культурний) капітал повинен зростати і створювати нові можливості для економіки країни. Це можуть бути як традиційні сфери, наприклад галереї художників, кіно, реклама, так і програмування, промисловий дизайн, проникнення творчості в управління реальним сектором економіки. Експертами прогнозується, що інновації і креатив приростатимуть темпами, які перевищують окремі темпи розвитку багатьох інших секторів економіки. У цьому контексті, створення сприятливих умов для розвитку культурних і креативних індустрій в Україні оголошено одним із пріоритетів діяльності Міністерства культури України згідно із статтею 440 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (УА) та пунктом 459 Плану дій з імплементації УА, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.09.2014 № 847) [6]. Проте, державною владою, як і у випадку з інноваційною економікою, відбувається активне обговорення зовсім інших стратегічних пріоритетів у напрямі розв'язання соціально-економічних проблем.

Результати дослідження. Українська економіка за всі роки своєї незалежності як з об'єктивних, так і суб'єктивних причин розвивається вкрай повільно, весь час знаходячись в стані перманентної кризи. Напрями такого розвитку підтверджують експертні дослідження міжнародних організацій. Зокрема, за їх оцінками рейтинг української економіки за багатьма ключовими параметрами в цілому досить низький, так згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність БЕФ (The Global Competitiveness Report) 2016-2017 [7], Україна займала 85 місце місце в світовому рейтингу конкурентоспроможності серед 138 країн. (Слід зазначити, що найвищий результат було зафіксовано в 2008 р. – 72-е місце). Зокрема, негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну систему державного управління, ускладнений доступ до фінансів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, низьку якість охорони здоров'я та інші. Серед основних проблем автори рейтингу називають повільні темпи перебудови інституціональної структури, домінування великих компаній на внутрішніх ринках та низький рівень конкурентності ринків.

Слід звернути увагу, що найбільш визнаним у світі в контексті теми нашого дослідження вважається Global Creativity Index. Зокрема, у 2015 році Мартінським інститутом добробуту (Martin Prosperity Institute), розташованому в Ротманській школі менеджменту в Університеті Торонто було проведено дослідження рівня розвитку креативної економіки в країнах світу, започатковане на індексі 3Т (модель отримала назву «3Т» (Талант, Технології і Толерантність), який спочатку був запропонований Річардом Флорідой. Індекс 3Т

включає технологію, талант і толерантність як основні індикатори розвитку креативності в економіці. Дані індикатори були оцінені двома способами і в подальшому було виведено узагальнений показник. Дослідження включають оцінки по 139 країнам і період в 2010–2014 рр. [8]. Найбільш креативною країною у 2015 році визнана Австралія, за якою слідують США і Нова Зеландія. Лідерами серед європейських країн стали Данія, Фінляндія та Швеція (6,7 та 8 місце відповідно). Україна в цьому переліку посіла 45-те місце із 139. Слідом за Україною слідують Польща, Чорногорія і Болгарія.

Дослідження показують, що принциповою відмінністю розвитку креативних індустрій у зарубіжних країнах і в Україні є особливості базових моделей відтворення суспільних форм діяльності і менталітет націй, що вбирає у себе все багатство духовної культури місцевих співтовариств, які проживають на тих або інших територіях, обумовлених їх історико-культурними подіями. Тобто, креативні індустрії в Україні – це такий тип соціально-культурних практик, інтегруючою домінантою яких є творча компонента, що часто поєднується з експериментом, новаторством і тому не завжди переслідує комерційні цілі. Зокрема, у експертному середовищі прийнято говорити про те, що в Україні складається інша модель творчих індустрій, яка на відміну від креативних, у своїй основі має «індивідуальний творчий початок, навик або талант», але не завжди несе в собі потенціал створення доданої вартості і робочих місць» у сфері виробництва [9].

В той же час, Україна має доки низьку частку креативного сектора в структурі економіки. Для обґрунтування цієї тези скористуємося даними [10], згідно яких в Україні 16,9 мільйонів економічно активних громадян, з них лише 47000 задіяні в сферах креативної економіки. Працівники креативних індустрій складають лише 2,8% працездатного населення. Вони приносять країні 105 мільярдів гривень, що складає 4,4% ВВП. (Для порівняння, креативна економіка Великобританії генерує майже 10 мільйонів фунтів за годину); 100 тис. чол. працює в сфері ІТ (їх внесок - 30 тис. дол. на людину в рік); в сфері архітектури, дизайну і мода працює 3,7 тис. чол.

Внесок креативних індустрій у ВВП України можна виміряти як обсяг валової доданої вартості, яку вони створюють, що демонструє сталу тенденцію до зростання у довгостроковому періоді у фактичних цінах (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяг валової доданої вартості, створеної креативними індустріями України, млрд. грн. (у фактичних цінах)

Секція видів економічної діяльності за КВЕД-2010	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Інформація та телекомунікації	33,01	38,39	43,38	48,37	52,72	72,60	89,27
у %	3,1	2,9	3,1	3,3	3,3	3,6	3,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	27,27	30,47	41,97	47,71	47,14	55,79	68,46
у %	2,5	2,3	3,0	3,3	3,0	2,8	2,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6,07	7,16	9,73	12,70	12,34	12,36	13,55
у %	0,6	0,6	0,7	0,9	0,8	0,6	0,6

Джерело: складено на основі [11]

Серед видів економічної діяльності, що відображають активність креативних індустрій України, найбільший внесок у ВВП здійснює «інформація та телекомунікації», частка якої у ВВП була наближеною до 3% у 2010–2013 рр., а в 2016 р. становила 3,7%. Далі йде «професійна, наукова та технічна діяльність» (не повністю може бути віднесена до креативних індустрій), частка якої у ВВП була наближеною до 3% у 2010–2014 рр., проте знизилася до 2,9% у 2016 р. І менше 1% ВВП формує секція «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок».

Роль держави у підтримці розвитку креативних індустрій можна уявити (хоча й досить умовно) за динамікою видатків зведеного бюджету України на окремі соціально-культурні заходи (табл. 2), що мають тенденцію до зменшення частки таких видатків у ВВП, до того ж найменші – у 2016 році.

Таблиця 2. Видатки зведеного бюджету України на окремі соціально-культурні заходи

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього	377842,8	492454,7	505843,8	523125,7	576911,4	684883,7
<i>з них</i>						
Культура і мистецтво	6046,5	8017,9	8444,1	8483,5	1804,4	2012,0
Засоби масової інформації	1147,9	1604,3	1247,2	1024,5	1108,9	1483,7
Фізична культура і спорт	4290,5	3933,1	3869,4	4280,4	3647,5	1410,7
у % до загальної суми видатків						
Культура і мистецтво	1,6	1,6	1,7	1,6	0,3	0,3
Засоби масової інформації	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Фізична культура і спорт	1,1	0,8	0,8	0,8	0,6	0,2
у% до ВВП						
Культура і мистецтво	0,6	0,6	0,6	0,5	0,1	0,1
Засоби масової інформації	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Фізична культура і спорт	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1

Джерело: [12].

Щодо перспективності інвестування в креативну економіку України, слід зазначити його високий ступінь ймовірності, так як основним ресурсом у креативних індустріях є людський капітал, отже розвиток креативних індустрій не вимагає значних капіталовкладень (наприклад, як створення нових промислових підприємств), а може започатковуватися на потенціалі працівників та підприємців. (як показує досвід інших країн, для економік, що розвивається, є характерними вищі темпи зростання креативних індустрій). Отже, інвестування в креативну економіку може також стати важливим фактором соціального розвитку, адже у зв'язку із сучасними несприятливими соціально-економічними умовами в Україні багато молодих та талановитих людей виїжджають за кордон у пошуках кращої роботи та вищого рівня життя. Інвестування в креативні індустрії забезпечить необхідними коштами вже наявний людський капітал, а отже, дозволить талановитим людям реалізовувати себе в Україні та працювати на її благо.

Та все ж, незважаючи на позитивні перспективні можливості, ситуація у сфері креативних індустрій в Україні складна і неоднозначна. Керівництво країни доки не вважає креативність пріоритетним завданням, оскільки поняття «креативність» безпосередньо не пов'язане з культурою. Коли говорять про інновації або модернізацію, то, в першу чергу, мають на увазі технологічну модернізацію та інновації у сфері ІТ. При цьому, наприклад, коли експерти обговорюють питання щодо того як поліпшити інвестиційний клімат в країні, вони зовсім не приділяють уваги культурним проектам, які могли б стати ключовим чинником в цій сфері. Проте, слід зазначити, що на рівні міської і регіональної політики помітними є прецеденти, коли творчі індустрії або креативна економіка розглядається як пріоритет.

Відсутність сприятливого в усіх відношеннях середовища в Україні стало наслідком асиметричного розвитку креативних індустрій. Так, можливості отримання високих прибутків стали рушійним фактором прискореного розвитку теле- й радіоіндустрій. Крім того, в останні роки більш активно розвивається сфера дизайну, що спричинено підвищенням попиту з боку медіа-індустрій та креативного оздоблення інтер'єрів і екстер'єрів у галузі будівництва (переважно з боку приватного сектору). Стан решти секторів креативних індустрій є доволі нестабільним та невизначеним, що обумовлено низкою загальновідомих причин, в тому числі низьким попитом в цілому в Україні та суттєвою його диференціацією за регіонами, відсутністю якісного кадрового забезпечення, наявності прогалини у сфері захисту інтелектуальної власності та авторських прав, зокрема, ключова проблема - відсутність чіткої державної політики розвитку креативних індустрій.

На основі проведених досліджень нами здійснено SWOT-аналіз потенціалу розвитку креативної економіки в Україні (табл. 3), який може бути взятий за основу при розробці Стратегії розвитку креативної економіки в країні.

Таблиця 3. SWOT-аналіз потенціалу розвитку креативної економіки в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
Поліпшення ділового клімату завдяки намаганням влади усіх рівнів здійснювати реформи (дерегуляція, ліцензування, багатофункціональні центри надання державних послуг, послуги електронного уряду). Помітні успіхи у напрямі зниження технічних бар'єрів для торгівлі, прийняття нового законодавства (закони про технічні регламенти, стандартизацію, метрології 2014-2016 рр.) та стандартів ЄС.	Показник чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, з розрахунку на 10 тисяч економічно активного населення знижується, що говорить про недостатню інтенсивності R&D.
Частка дослідників і розробників, що мають наукову ступінь, одна з найвищих в Європі, що свідчить про високий науковий потенціал, який потребує стимулюючих функцій від держави.	Недостатнє матеріально-технічне і інформаційне забезпечення науково-технологічної та інноваційної діяльності.
Ефективність наукових досліджень у сфері технологічного розвитку підтверджується високим показником поданих патентних заявок на винаходи, корисні моделі і промислові зразки.	Низький рівень розвитку більшості креативних індустрій і нерозвинутість інноваційної інфраструктури в частині комерціалізації креативних ідей.
Наявність в регіонах достатньої кількості стратегічних інноваторів – великих підприємств, орієнтованих на випуск конкурентоспроможної продукції.	Відсутність комплексної стратегії розвитку МСП, особливо в умовах посилення політики цифровізації.
Впровадження на промислових підприємствах високотехнологічного сучасного устаткування.	Відсутність стратегії розвитку креативних індустрій/креативної економіки України.
Наявність інституційних умов функціонування базових елементів інноваційної інфраструктури.	Ускладнений доступ до фінансових коштів для підприємців із секторів креативних індустрій.
	Слабка взаємодія між державними органами і недостатнє фінансування заходів щодо підтримки креативного бізнесу та інновацій.
	Низька активність місцевої влади та місцевих еліт у регіонах стосовно створення умов для формування креативних кластерів у пріоритетних напрямках розвитку креативних індустрій.
Можливості	Загрози
Розвиток сучасної цифрової інноваційної інфраструктури (soft), що забезпечує безперервність циклу «дослідження – розробки – продукт – ринкова реалізація».	Конфлікт на Сході країни, що відображається на макроекономічній ситуації та інвестиційній привабливості як країни в цілому, так і окремих секторів національного господарства.

Формування самофінансуємої науково-технологічної системи, що саморозвивається	Відсутність новітніх власних технологій, готових до упровадження
Стратегічне географічне положення країни в центрі Європи.	Відтік молодих учених з сфери науки. Скорочення фінансування науки з бюджету
Участь в програмі ЄС «Горизонт 2020» і проектах Європейської мережі підтримки підприємництва, участь у програмах ЄС «COSME», «Креативна Європа»	Інституційна нестабільність при формуванні культурної та економічної політики (наприклад, постійні перестановки в компетентних органах); прийняття ініціатив, що не одержують фінансування і не здійснюються на практиці
Конкурентоспроможна і достатньо освічена робоча сила (високий рівень грамотності) Відносно розвинений приватний ринок послуг для бізнесу (наприклад, консалтинг, інжиніринг).	Великий неформальний сектор економіки, недостатньо опрацьовані стандарти звітності і корпоративного управління.
Децентралізація в регіонах країни, що дає можливість для реалізації сучасної культурної політики й активізації місцевих громад до інклюзивних інновацій.	Відсутність спеціальної статистики, що не дозволяє отримати офіційні дані про реальний стан розвитку креативних індустрій й в повній мірі ідентифікувати креативну економіку, окремі її галузі й, таким чином, виробити обґрунтовану стратегію розвитку.

Джерело: розроблено автором.

Загальнодержавна та регіональна політика щодо розвитку креативної економіки має ґрунтуватися на усвідомленні її міждисциплінарної природи – економічної, культурної, соціальної, технологічної та екологічної складових. Для цього потрібні переконання, що недостатній рівень бізнес-освіти у творчих підприємців, альтруїстичний і проектний підходи, складнощі, пов'язані з оцінкою нематеріальних активів, захистом прав інтелектуальної власності, доступом до фінансових ресурсів і т. інше є наслідком того, що креативні індустрії відносяться до категорії тих, що розвиваються, а це передбачає, що на різних стадіях їх життєвого циклу потрібні специфічні заходи державної підтримки для зростання і просування.

Особливий акцент необхідно ставити на креативний напрям у реформуванні освіти, зокрема, в тому, щоб до STEM-освіти активно залучалися творчі, художні дисципліни, об'єднані загальним терміном Arts. Зокрема, дисциплінами-лідерами в Arts є промисловий дизайн, архітектура та індустріальна естетика. В подальшому повинен відбуватися процес активного руху від STEM (природничі науки, технологія, інженерне мистецтво, математика) до STEAM-освіти (природничі науки, технологія, інженерне мистецтво, творчість, математика). Успіх освітньої реформи можливий лише при перетворенні STEM на STEAM-освіту та в перспективі на STREM-освіту («R» – robotics/робототехніка).

Висновки. Таким чином, сьогодні в світі все більше актуалізується трансформація підходів до організації господарської діяльності та визначення фундаментальних засад економічного зростання з посиленням ролі інтелектуальних ресурсів. Не лише у розвинених країн, але й значної кількості країн, що розвиваються, чітко простежується тенденція до становлення креативної економіки, що носить комплексний та інтегральний (взаємопроникаючий) характер. Дослідження показують, що цей сектор економіки відноситься до тієї сфери суспільного виробництва, в якій відбувається комерційна реалізація творчості, знань та інформації. Потенціал створення креативних продуктів і нових перспективних ринкових ніш стає значимим фактором глобальної конкурентоспроможності. Для того, щоб Україна стала міжнародним бізнес-гравцем, крім розробки нових технологій і продуктів, важливо сформувати спеціалізовану креативну інфраструктуру й середовище для нових ринків (наприклад, сучасні інноваційно-технологічні та креативні хаби). В подальшому слід приділити увагу визначенню інструментів формування нових ринків і тактику поведінки вітчизняних компаній, особливо регіонального рівня серед глобальних конкурентів та відповісти на питання: як змінити інноваційну екосистему в регіонах України для завоювання лідерських позицій на ринках креативних товарів та послуг.

Список використаних джерел

1. Howkins J. (2013). *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Penguin Books, 280 p.
2. Lee N. and Rodríguez-Pose A. (2014). *Creativity, cities and innovation*. *Environment and Planning A*, 46 (5), pp. 1139–1159.
3. Santiago J. (2015). *What is creativity worth to the world economy?* // *World Economic Forum*. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2015/12/creative-industries-worth-world-economy/>
4. Вахович І.М., Чуль О.М. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва/ І.М. Вахович, О.М. Чуль // *Проблеми економіки*. - 2014. - №3. - С. 182-186.
5. Олександренко І.В. Особливості інноваційного розвитку креативної економіки регіону / І.В. Олександренко // *Економічний форум*. - 2015. – № 3. - С. 170-176.
6. Розпорядження КМ «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з

- іншої сторони» від 17 вересня 2014 р. N 847-р - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR140847.html
7. The Global Competitiveness Report 2016-2017. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR20162017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
8. The Global Creativity Index 2015.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>
9. Антошкіна Л.І. Креативний розвиток України / Л.І. Антошкіна. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1783/1/Antoshkina.pdf>.
10. Скільки українців займаються креативними індустріями. - Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.the-village.com.ua/village/business/number_of_the_day/257505-skilki-ukrayintsiv-zaymayutsya-kreativnimi-industriyami
11. Національні рахунки України за 2016 рік: статистичний збірник / За ред. І.М. Нікіміної. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 179 с..
12. Заклади культури, мистецтва, фізичної культури і спорту України у 2016 році. Статистичний бюлетень. - Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/bl/05/bl_zkm_16.zip

References

1. Howkins J. (2013). *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Penguin Books, 280 p.
2. Lee N. and Rodríguez-Pose A. (2014). Creativity, cities and innovation. *Environment and Planning A*, 46 (5), pp. 1139–1159.
3. Santiago J. (2015). What is creativity worth to the world economy? // *World Economic Forum*. - <https://www.weforum.org/agenda/2015/12/creative-industries-worth-world-economy/>
4. Vakhovych I.M., Chul' O.M. Rozvytok kreatyvnoyi ekonomiky v umovakh transkordonnoho spivrobitnytstva [Development of creative economy is in the conditions of transfrontal collaboration] *Problemy ekonomiky. [Problems of economy]*, 2014, 3. P.182-186.
5. Oleksandrenko I.V. Osoblyvosti innovatsiynoho rozvytku kreatyvnoyi ekonomiky rehionu [Features of innovative development of creative economy of region] *Ekonomichnyy forum. [The Economic forum]*, 2015, 3. P. 170-176.
6. Rozporyadzhennya KM vid 17 veresnya 2014 r. N 847-r «Pro implementatsiyu Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym Spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnyimi derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony». [Order of KM «About імплементацію of Agreement about an association between Ukraine, from one side, and European Soyuzom, European Concord from atomic energy and their states-members, from other side from] - September, 17 in 2014 N of 847-p. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR140847.html
7. The Global Competitiveness Report 2016-2017. http://www3.weforum.org/docs/GCR20162017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
8. The Global Creativity Index 2015. <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>
9. Antoshkina L.I. Kreatyvnyy rozvytok Ukrayiny.[Kreativniy development of Ukraine]. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1783/1/Antoshkina.pdf>.
10. Skil'ky ukrayintsiv zaymayut'sya kreatyvnyimi industriyami. [How many Ukrainians are engaged in creative industries]. http://www.the-village.com.ua/village/business/number_of_the_day/257505-skilki-ukrayintsiv-zaymayutsya-kreativnimi-industriyami
11. Natsional'ni rakhunky Ukrayiny za 2016 rik: statystychnyy zbirnyk [National accounts of Ukraine are for 2015: statistical collection] K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 2016, 179 p.
12. Zakladzhy kul'tury, mystetstva, fizychnoyi kul'tury i sportu Ukrayiny u 2016 rotsi. Statystychnyy byuleten. – [Organizations of culture, art, physical culture and sport of Ukraine in 2016 year]/ Statistical bulletin. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/bl/05/bl_zkm_16.zip

ДАНИ ПРО АВТОРА

Федулова Любов Іванівна, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет
e-mail: fedulova2010@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Федулова Любовь Ивановна, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента
Киевский национальный торгово-экономический университет
e-mail: fedulova2010@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHOR

Fedulova Ljubov Ivanovna, doctor of economic sciences, professor of management department
Kiev national trade and economic university
e-mail: fedulova2010@gmail.com

УДК 655.42(477):32-027.542

DOI: 10.5281/zenodo.1220635

НАЦІОНАЛЬНИЙ КНИЖКОВИЙ РИНОК У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГУМАНІТАРНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Демуз І.О.

Предметом дослідження є книжковий ринок України як складна й багатоаспектна система, що являється частиною книжкової справи взагалі.

Мета дослідження полягає в аналізі державної політики, зокрема Закону України про обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту, спрямованого на стабілізацію національного книжкового ринку.

Методи дослідження: узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу, описовий, статистичний.

Галузь застосування результатів: видавничий та книготорговельний сектор; громадські організації, зацікавлені в оптимізації процесів книговидавання і книгорозповсюдження; представники органів законодавчої і виконавчої влади.

Результати і висновки роботи. У статті розглянуто такі показники книжкового ринку як видання книг та об'єми їхніх продаж, зроблено акцент на засиллі російської книги на українському книжковому ринку. Встановлено, що протягом останніх кількох років обсяг офіційного імпорту книг і брошур з Російської Федерації почав знижуватися, проте, на думку фахівців, суттєво зросли обсяги контрабанди, а також друку книг російських авторів контрафактним способом на території України. Обсяги контрабанди орієнтовно втричі перевищують обсяги легального імпорту книг з Росії.

Акцентовано увагу на введенні в дію з 1 січня 2017 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту», який мав стабілізувати національний книжковий ринок. Проаналізовано позиції прихильників та противників введення даного закону. На захист російської книги в Україні виступили, наприклад, експерти О. Афонін, І. Степурін, Ю. Володарський, які впевнені, що державні заходи призвели до «вимивання» російської книжкової продукції узагалі, незалежно від її жанру. Закон підтримали брати Капранові, Б. Будний, А. Кокотюха, Д. Висовень та ін. фахівці, які стверджують, що такі заходи не лише зупинять потік в Україну антиукраїнської продукції, а й нададуть пріоритетні умови українським книговидавцям.

Ключові слова: вітчизняний книжковий ринок, російськомовна література, українські видавництва, контрабанда, легальний імпорт, процедура ліцензування ввезення книг.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ КНИЖНЫЙ РЫНОК В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГУМАНИТАРНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Демуз И.А.

Предметом исследования выступает книжный рынок Украины как сложная и многоаспектная система, которая является частью книжного дела в целом.

Цель исследования заключается в анализе государственной политики, в частности, Закона Украины об ограничении доступа на украинский рынок иностранной печатной продукции антиукраинского содержания, направленного на стабилизацию национального книжного рынка.

Методи исследования: обобщения, сравнения, анализа и синтеза, описательный, статистический.

Область применения результатов: издательский и книготорговый сектор; общественные организации, заинтересованные в оптимизации процессов книгоиздания и книгораспространения; представители органов законодательной и исполнительной власти.

Результаты и выводы работы. В статье рассмотрены такие показатели книжного рынка как издание книг и объемы их продаж, сделан акцент на засилье российской книги на украинском книжном рынке. Установлено, что в течение последних нескольких лет объем официального импорта книг и брошюр из Российской Федерации начал снижаться, однако, по мнению специалистов, существенно выросли объемы контрабанды, а также печати книг российских авторов контрафактным способом на территории Украины. Объемы контрабанды ориентировочно в три раза превышают объемы легального импорта книг из России.

Акцентируется внимание на введении в действие с 1 января 2017 г. Закона Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно ограничения доступа на украинский рынок иностранной печатной продукции антиукраинского содержания», который должен стабилизировать национальный книжный рынок. Проанализированы позиции сторонников и противников введения данного закона. В защиту российской книги в Украине выступили, например, эксперты А. Афонин, И. Степурич, Ю. Володарский, которые уверены, что государственные меры привели к «вымыванию» российской книжной продукции вообще, независимо от её жанра. Закон поддержали братья Капрановы, Б. Будный, А. Кокотюха, Д. Высовень и др. специалисты, которые утверждают, что такие меры не только остановят поток в Украину продукции антиукраинского содержания, но и обеспечат приоритетные условия украинским книгоиздателям.

Ключевые слова: отечественный книжный рынок, русскоязычная литература, украинские издательства, контрабанда, легальный импорт, процедура лицензирования ввоза книг.

NATIONAL BOOK MARKET IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTING THE HUMANITARIAN STATE POLICY

Demuz I.O.

The subject of the study is the book market of Ukraine as a complex and multispect system, which is part of the book business in general.

The aim of the study is to analyze the measures of state policy, in particular the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Laws of Ukraine in Relation to Restricting Access of Foreign Printed Materials with Anti-Ukrainian Content to the Ukrainian Market» aimed at stabilizing the national book market.

Methods of research: generalization, comparison, analysis and synthesis, descriptive, statistical.

The sphere of applying of results: publishing and booksellers sector; public organizations; interested in optimization of processes of publishing and bookselling; government officials.

Results and conclusions of the study. The paper deals with such indicators of the book market as the publication of books and the volume of their sales, the emphasis is placed on the prevalence of Russian books in the book market of Ukraine. It was established that during the past few years the volume of official import of books and brochures from the Russian Federation began to decrease, however, in the experts' opinion, the volume of smuggling as well as the printing of Russian authors' books in a counterfeit way on the territory of Ukraine have increased significantly. The volume of smuggling is three times more than the volume of legal import of books from Russia.

The paper concentrates on the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Laws of Ukraine in Relation to Restricting Access of Foreign Printed Materials with Anti-Ukrainian Content to the Ukrainian Market», dated 1 January 2017, which had to stabilize the national book market. The positions of supporters and opponents of the introduction of this law are analyzed. At protecting Russian books in Ukraine were made by O. Afonin, I. Stepurin, Yu. Volodarsky who are sure that the state measures led to the «washing out» of Russian book production in general, regardless of its nature. The law was supported by the brothers Kapranovs, B. Budny, A. Kokotiukha, D. Vysoven and others experts who argue that such measures will not only stop the flow of anti-Ukrainian materials to Ukraine, but will also give priority for Ukrainian publishers.

Key words: Ukrainian book market, Russian-language literature, Ukrainian publishing houses, smuggling, legal import, licensing procedure for import of books.

Постановка проблеми. Державне регулювання в будь-якій галузі господарства реалізується за допомогою соціально-економічних механізмів через антимонопольну політику й розвиток конкуренції, державну стандартизацію, метрологію, систему оподаткування, інші форми правового впливу. Характерно, що відносини між державою і книговидавничою галуззю в умовах ринкових реформ суттєво трансформуються, спостерігається перехід видавництва і підприємств галузі на госпрозрахунок і самофінансування, з'являються нові форми власності та лібералізуються ціни на видавничу продукцію тощо.

Останнім часом постулюється теза про те, що для подолання самоізоляції українського книговидання у системі світових інформаційних потоків, повернення книзі та читанню притаманної їм ролі найвпливовіших чинників формування кращих якостей людської особистості необхідно визначити книговидавничу галузь України національним стратегічним пріоритетом. Окрім того, зважаючи на сьогоденішню воєнну ситуацію, яка

є наслідком колоніальної залежності від російського культурно-інформаційного простору, виникає потреба його деокупації, а, отже, правильного позиціонування в ньому як своєї книги, так і чужої.

Аналіз досліджень і публікацій. У працях О. Афоніна, Л. Белякової, В. Георгієва, О. Забужко, Н. Зінченко, братів Капранових, В. Семеновенка, М. Тимошика, В. Шпака присутній переважно песимістично маркований погляд на значення державної політики для розвитку українського книговидавництва, констатування фактів низької продуктивності й ефективності співпраці державних видавничих органів і видавців. У дослідженнях О. Котукової, Т. Кузнякової, О. Герасимова, В. Теремко акцент зроблено на необхідності не лише окреслити сьогодинішні реалії, а й зробити стратегічні прогнози на майбутнє й навести рекомендації щодо вирішення протиріч у взаємодії держави та видавців; дослідники намагаються накреслити можливі шляхи допомоги видавничій галузі з боку держави, розробити систему конкретних кроків співпраці, засвідчити актуальний стан процедури державного замовлення видавничої продукції, вказати на пропедевтичні заходи, що сприятимуть ефективній взаємодії. Найбільш ґрунтовним на сьогодні дослідженням проблеми державного регулювання розвитку книговидавництва в Україні є дисертація Т. Кузнякової [8], а також статті А. Мураховського [10], В. Середи [11] та ін.

Мета дослідження: проаналізувати заходи державної політики останніх років, спрямовані на стабілізацію національного книжкового ринку України, зокрема, в розрізі Закону України про обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту.

Основні результати дослідження. За досить песимістичною оцінкою відомого громадського діяча у сфері книговидавництва О. Афоніна, нищення вітчизняної книги (руйнування системної книжкової торгівлі; знищення цілих жанрових ніш національної книги; припинення фінансування бібліотек на поповнення фондів вітчизняною книгою) відбувалося на фоні експансії «братньої російської книги» на вітчизняних теренах. Тематичне наповнення цього книжкового імпортного потоку в основному обмежувалося «попсовим читивом» та літературою, переповненою великодержавницькою російською ідеологією (частка української книги на власному книжному ринку сягала 5-7 %, а в деяких регіонах України – південь і схід – на полицях книгарень узагалі не можна було знайти українську книгу) [2, с. 17]. За даними УАВК (Української асоціації видавців та книгорозповсюджувачів), книжковий ринок представлений так: книги, видані в Україні українською, російською та мовами національних меншин склали 20-23 %; книги, імпортовані з усіх країн, крім Росії – близько 5 %; книги з Росії (імпортовані легально, контрабанда і піратське додрукування) – 73-75 %. І, як наслідок, частка вітчизняних видань на книжковому ринку завжди коливалася в межах від 5-7 до 20-23 %, причому завжди переважували книги російських видавництв (за даними до 2013 р. включно) [1, с. 10].

Такі «базові індикатори українського книжкового ринку» (О. Афонін) як видання книг та об'єми їхніх продаж засвідчують досить незадовільні показники. Аналіз опитувань видавців, проведений, зокрема, УАВК, показав, що, напр., у 2011 р. виручка від загальної кількості проданих в межах України книг становила 750-800 млн. грн. (24-25 млн. примірників), тоді як виручка від експорту продукції, в основному до Росії та інших країн СНД у 2010 р. склала 170 млн. грн. [1, с. 9].

Обсяг роздрібної торгівлі книг, газет і журналів у 2014 р., за даними Держкомстату, склав 2,418 млрд. грн., що на 23 % менше, ніж роком раніше. У 2013 і 2012 рр. обсяг ринку становив 3,180 млрд. і 3,155 млрд. грн. відповідно. За даними Книжкової палати України імені Івана Федорова, в 2015 р. в Україні було випущено майже 20 000 книг і брошур загальним тиражем 36,4 млн. примірників, а в 2014-му тираж становив 55,4 млн. примірників, тобто обсяг легально випущених книг скоротився майже вдвічі. За даними директора книготорговельної компанії «Форс Україна» О. Кирпичева, обсяг імпорту книг і брошур з Росії упав: у 2015 р. імпорт книг з Росії склав 3,06 млн. доларів, що в чотири рази менше, ніж в 2014-му. «Багато книг надходить в Україну контрабандним шляхом, а також друкується контрафактним способом на території України. Контрабанди більше, ніж легального імпорту». За словами видавця О. Красовицького, в 2015 р. обсяги контрабанди з Росії в 2,5 рази перевищили офіційний обсяг імпорту [13]. Таким чином, обсяг імпорту (офіційного!) книг і брошур з Росії (у млн. доларів) склав: 2012 р. – 33 млн., 2013 р. – 22,8 млн., 2014 р. – 11,9 млн., 2015 р. – 3,1 млн., що означало автоматичне зростання обсягів контрабанди.

Нагальні проблеми книжної галузі держава спробувала вирішити шляхом уведення в дію Концепції державної політики щодо розвитку національної видавничої справи та популяризації читання на період до 2020 року (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 111-р). Дана Концепція серед інших містить завдання збільшення обсягів випуску видавничої продукції (кількості найменувань видань та їх тиражів) та здійснення комплексу заходів, спрямованих на захист вітчизняного видавничого ринку, зокрема від контрафактної продукції.

Одним з таких кроків держави став Закон України, введений у дію з 1 січня 2017 р., – «Про внесення змін до деяких законів України щодо обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту». Згідно з ним видавничу продукцію, що має походження або виготовлена та/або ввозиться з території держави-агресора, тимчасово окупованої території України, може бути ввезена на митну територію України та розповсюджена там за умови наявності відповідного дозволу, крім видавничої продукції, що ввозиться громадянами в ручній поклажі або супроводжуваному багажі загальною кількістю не більше 10 примірників. Розповсюдження на території України такої продукції без наявності відповідного дозволу тягне за собою застосування до розповсюджувачів адміністративно-господарських санкцій у формі накладення адміністративно-господарського штрафу в розмірі десяти мінімальних заробітних плат за кожен випадок

такого розповсюдження, вчиненого вперше, та у розмірі п'ятдесяти мінімальних заробітних плат за кожен наступний випадок.

Дати однозначну оцінку закону неможливо, адже ЗМІ переповнені контрверсійними відгуками зацікавлених. Проаналізувавши їхні дискурси та висловлювання, узагальнюємо, що на захист російської книги в Україні виступили, наприклад, експерти Олександр Афонін, Іван Степурін та літературний критик Юрій Володарський. Закон підтримали власники видавництва «Зелений пес», письменники, літературознавці Віталій та Дмитро Капранові, критики та журналісти Богдан Будний, Андрій Кокотюха, Дмитро Висовень та ін. Зокрема, О. Афонін, відстоюючи проросійську позицію, упевнений, що «ця ініціатива негативно позначиться на деградуєчому інтелектуальному і культурному рівні нації, оскільки власними силами видавнича галузь сьогодні не спроможна заповнити ніші наукової, технічної, інженерної, перекладної літератури... Радикальне рішення Держкомтелерадіо поставило книготорговців перед вибором – втратити покупців, або свідомо займатися контрабандою!» [6]. Брати Капранові, навпаки, впевнені, що ця заборона стимулювала бум перекладної літератури – нон-фікшн, художньої, підліткової. З братами погодився видавець Б. Будний – директор та головний редактор видавництва «Навчальна книга Богдан», засновник книготорговельної мережі «Дім книги»: «В Україні є давня та професійна перекладацька школа. Важливо, що останнім часом підтягнулося багато молодих перекладачів. Кількість перекладів щороку зростає. Браку немає. Ситуація тільки підштовхне розвиток перекладацької справи». В одному з інтерв'ю схожу думку висловив і видавець, поет, письменник, лауреат Шевченківської премії І. Малкович. Д. Висовень, керівник Національної мережі книгарень «Буква» упевнений, що, «починаючи з початку 2014 року ми відчуваємо стабільний та серйозний зріст попиту на книжки українською мовою. Спочатку доля книжок, виданих українською, в наших книгарнях складала приблизно 15-30 %, залежно від регіону розташування книгарні. Зараз ми маємо долю української книги орієнтовно 40-60 %» [6].

Отже, апокаліптичні заяви, пов'язані з природним скороченням російськомовного контенту в Україні, окремі видавці пояснюють лобюванням російських інтересів з особистих корисливих або політичних міркувань.

З різкою критикою прийнятого закону виступив народний депутат, член комітету ВР з питань науки і освіти В. Литвин. За його словами, для вчених це рівнозначно забороні думати й аналізувати різні точки зору [7]. Крім того, депутатами був надісланий до Європарламенту лист, у якому відстоювалася думка про те, що процедура ліцензування ввезення книг з Росії порушує кілька норм Конституції України та її міжнародних зобов'язань (детально див.: [9]).

Тепер звернемося до цифр: як упевнені фахівці, на певний період ввезення книг з РФ припинилося зовсім, згодом – відновилося через ліцензування. Але кількість ліцензованих книг дорівнює тому, скільки було подано запитів. Відповідно, кількісне найменування тих, що ввозяться законно, змінилося приблизно в десять разів, з 50 000 до 5 000 найменувань. Інші ж книги потрапляють в Україну шляхом контрабанди, розмір якої залишається невідомим, але ця цифра приблизно втричі перевищує офіційне ввезення книг – тобто 4-5 млн. доларів на рік [12].

У Державній прикордонній службі відзначають, що з початку російської агресії в Україні спроб незаконного ввезення антидержавної літератури зафіксовано достатньо. Переважно такі випадки фіксують на російсько-українському кордоні. Помічник глави прикордонного відомства О. Слободян відзначав: «Щорічно приблизно 10 раз ми виявляли літературу, яку таємно намагалися провезти на територію України. Ця література була спрямована проти інтересів нашої держави. ...таку літературу намагалися провезти невеликими партіями в легковому транспорті, в багажниках. Це література, яка дискредитувала або українські правоохоронні органи, або опоганювала українську історію, її метою було посіяти смуту серед людей, дезінформувати їх...». Інтернет-джерела повідомляють, що Державна фіскальна служба опублікувала назви 74 заборонених для ввезення в Україну книг – це твори, які були видані протягом останніх трьох років (тобто 2015-2017 рр.). Публікації стосувалися переважно подій в Україні часів Революції Гідності, а також пов'язаних з російською агресією на Донбасі й анексією Криму [3].

Держкомтелерадіо повідомляв, що загалом, починаючи з 22 травня 2017 р. (до початку 2018 р.) ним надано суб'єктам господарювання дозволи на ввезення майже 11 тисяч найменувань видавничої продукції з території держави-агресора, а також з тимчасово окупованих територій України; понад 100 заяв залишилися без розгляду через те, що на зазначену в них видавничу продукцію дозвільна процедура не поширювалася; надано 236 відмов у видачі дозволів у зв'язку з поданням суб'єктами господарювання не в повному обсязі пакетів документів, необхідних для одержання дозволу, або виявлення у поданих документах недостовірних відомостей та 39 відмов на підставі негативних висновків експертної ради Держкомтелерадіо у зв'язку з невідповідністю видань критеріям оцінки видавничої продукції, що дозволена до розповсюдження на території України [5].

Кілька інтернет-видань повідомили, що на початок 2018 р. Держкомтелерадіо заборонило ввезення в Україну дев'яти книг антиукраїнського змісту з території держави-агресора: праць В. Синельникова (видавництво ТОВ «Центрполиграф», м. Москва), книги «Веселая компания» із серії «Сто точек. Соедини и нарисуй» (видавець ТОВ «Издательство «Э», м. Москва), роману Р. Сенчина «Постійна напруга». Члени експертної ради визнали невідповідність видань критеріям оцінки видавничої продукції, що дозволена до розповсюдження на території України. Зокрема, у вихідних даних дитячої книги «Веселая компания» зазначено: «Отпечатано в России. Республика Крым», що є порушенням державного суверенітету України. Така ж сама географічна «помилка» міститься у книгах психолога В. Синельникова [4; 5].

Висновки. Таким чином, експерти по-різному оцінюють результати Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо обмеження доступу на український ринок іноземної друкованої продукції антиукраїнського змісту» та його вплив на стабілізацію національного книжкового ринку. Більшість з них підтримують введення дозволів на книжкову продукцію, оскільки це, на думку фахівців, не лише ставить бар'єр перед антиукраїнською продукцією, але надає пріоритетні умови українським видавцям розвивати книжковий ринок (адже під дозвільну процедуру потраплятимуть лише книги із РФ і тимчасово окупованих територій; обмеження не застосовуватиметься до російськомовних книг, виданих в Україні). Протилежна точка зору фокусується на тому, що такі обмеження призвели до «вимивання» російської книжкової продукції, незалежно від її жанру. В першу чергу це торкнулося системної та організованої книжкової торгівлі; стрімко зросли обсяги піратських видань російських авторів на території України; реалізація ж цієї контрафактної продукції відбувається на книжкових базарах, причому ціни на таку російську книгу, особливо на спеціалізовану літературу, значно зросли. Крім того, на думку фахівців, очікуваного вибуху українського книговидавництва так і не відбулося: усі зміни на книжковому ринку відбуваються лише за рахунок збільшення кількості назв книг в одних нішах і зменшення в інших, що не призвело до стрімкого і суттєвого нарощування обсягів видання вітчизняних книг за сумарними накладками. Фахівці засвідчують лише активніше нарощення кількості вітчизняних видань у ніші нон-фікшн, яка до 2014 р. фактично була заповнена лише виданнями з РФ, а наразі поповнюється вітчизняною перекладною літературою.

Список використаних джерел

1. Афонін О. В. Базові індикатори українського книжкового ринку // *Український інформаційний простір: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв* / Гол. редактор М. С. Тимошик. Число 1. У 2-х ч. Ч. 1. Київ: КНУКІМ, 2013. С. 6-10.
2. Афонін О. На українську книгу знову піднімають сокиру // *Український інформаційний простір: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв* / Гол. редактор М. С. Тимошик. Число 2. Київ: КНУКІМ, 2014. С. 16-18.
3. Без печатной пропаганды: Как сегодня действует запрет на ввоз антиукраинской литературы (5 апреля 2017 г.) [Електронний ресурс]. URL: <https://112.ua/statji/bez-pechatnoy-propagandy-kak-segodnya-deystvuet-zapret-na-vvoz-antiukrainskoy-literatury-374520.html>.
4. Держкомтелерадіо заборонило ввезення в Україну дев'яти книг (22.02.2018) [Електронний ресурс]. URL: http://news.liga.net/ua/news/politics/14903490-derzhkomtelera_d_o_zaboronilo_vvezennya_v_ukra_nu_dev_yati_knig.htm.
5. Держкомтелерадіо не дав дозволу на ввезення кількох антиукраїнських книг з території держави-агресора (22.02.2018) [Електронний ресурс]. URL: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=142322&cat_id=140366.
6. Діалог у ЗМІ з прихильниками російської книги в Україні (01.03.2017) [Електронний ресурс]. URL: <http://bukvoid.com.ua/digest/2017/03/01/083803.html>.
7. Ембарго на російські книги: заборона думати або тактика у війні (10 грудня 2016) [Електронний ресурс]. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/politics/2016-12-10/embargo-na-rossiyskie-knigi-zapret-dumat-ili-taktika-v-voyni/8806>.
8. Кузнецова Т. В. Державне регулювання розвитку книговидавництва в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; Харк. регіон. ін-т держ. упр. Харків, 2008. 20 с.
9. Лист членам Європарламенту 10.10.2016. Міжфракційне депутатське об'єднання «На захист порушених конституційних прав громадян та проти політичних репресій «ЗАБОРОНЕНО ЗАБОРОНЯТИ» [Електронний ресурс]. URL: <https://forbiddentoforbid.org.ua/uk/list-chlenam-ievroparlamentu/>.
10. Мураховський А. Державне регулювання у сфері видавничої справи // *Вісник Книжкової палати*. 2014. № 9. С. 3-5.
11. Середа В. Я. Державна видавнича політика як об'єкт наукової рецепції [Електронний ресурс]. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/22.pdf>.
12. Ті, хто читають піратське, мають за це відповідати – видавець про книги з Росії та контрабанду на мільйони. Олександр Красовицький про читачів-«піратів» і книги з Росії в Україні (7 січня 2018 р.) [Електронний ресурс]. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/society/culture/2018-01-07/te-kto-chitayut-piratskoe-doljni-za-eto-otvechat---izdatel-o-knigah-iz-rossii-i-kontrabande-na-millionyi/16352>.
13. Что происходит на рынке книг и как на него может повлиять запрет на импорт книг из России (23.02.2016) [Електронний ресурс]. URL: <http://retailers.ua/news/management/3593-cto-proishodit-na-rynke-knig-i-kak-na-nem-mojet-otrazitsya-zapret-na-import-knig-iz-rossii>.

References

1. Afonin O. V. (2013), *Bazovi indykatory ukrainskoho knyzkovoho rynku* [Basic indicators of the Ukrainian book market], *Ukrainskyi informatsiynyi prostir: Naukovyi zhurnal Instytutu zhurnalistyky i mizhnarodnykh vidnosyn Kyivskoho natsionalnogo universytetu kultury i mystetstv*, no. 1, vol. 1, Kyiv, pp. 6-10. [in Ukrainian].
2. Afonin O. (2014), *Na ukrainsku knyhu zнову pidnimaiut sokyru* [At the Ukrainian book again raise «an ax»], *Ukrainskyi informatsiynyi prostir: Naukovyi zhurnal Instytutu zhurnalistyky i mizhnarodnykh vidnosyn Kyivskoho natsionalnogo universytetu kultury i mystetstv*, no. 2, Kyiv, pp. 16-18. [in Ukrainian].

3. *Bez pechatnoy propagandy: Kak segodnya deystvuet zapret na vvoz antiukrainskoy literatury* (5 aprelya 2017 g.) [Without print propaganda : How there is a ban on the import of anti-Ukrainian literature today? (April 5, 2017)]. URL: <https://112.ua/statji/bez-pechatnoy-propagandy-kak-segodnya-deystvuet-zapret-na-vvoz-antiukrainskoy-literatury-374520.html>. [in Russian].
4. Derzhkomtelradio zaboronylo vvezennia v Ukrainu deviaty knih (22.02.2018) [State Committee for Television and Radio Broadcasting banned the import of nine books in Ukraine] (February 22, 2018)]. URL: http://news.liga.net/ua/news/politics/14903490-derzhkomtelradio_o_zaboronilo_vvezennya_v_ukra_nu_dev_yati_knig.htm. [in Ukrainian].
5. Derzhkomtelradio ne dav dozvolu na vvezennia kilkokh antyukrainskykh knih z terytorii derzhavy-ahresora (22.02.2018) [The State Committee for Television and Radio Broadcasting did not give permission to import several anti-Ukrainian books from the territory of the state-aggressor] (February 22, 2018)]. URL: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=142322&cat_id=140366. [in Ukrainian].
6. Dialoh u ZMI z prykhylnykamy rosiiskoi knyhy v Ukraini (01.03.2017) [Dialogue in the media with supporters of Russian books in Ukraine] (March 1, 2017)]. URL: <http://bukvoid.com.ua/digest/2017/03/01/083803.html>. [in Ukrainian].
7. Embarho na rosiiski knyhy: zaborona dumaty abo taktyka u viini (10 hrudnia 2016) [Embargo on Russian books : forbidden to think or tactics in the war] (December 10, 2016)]. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/politics/2016-12-10/embargo-na-rossiyskie-knigi-zapret-dumat-ili-taktika-v-voyne/8806>. [in Ukrainian].
8. Kuznyakova T. V. (2008), Derzhavne rehulyuvannya rozvytku knyhovydannya v Ukrayini [Governmental control of the development of book publishing in Ukraine], Kharkiv, 20 p. [in Ukrainian].
9. Lyst chlenam Yevroparlamentu 10.10.2016 [Letter to the members of the European Parliament from October 10, 2016]. URL: <https://forbiddentoforbid.org.ua/uk/list-chlenam-ievroparlamentu/>. [in Ukrainian].
10. Murakhovskiy A. (2014), Derzhavne rehuliuвання u sferi vydavnychoi spravy [State regulation in the field of publishing], Visnyk Knyzhkovoi palaty, no. 9, pp. 3-5. [in Ukrainian].
11. Sereda V. Ya. Derzhavna vydavnycha polityka yak ob'ekt naukovoyi retsepsi [State publishing policy as an object of scientific adoption]. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/22.pdf>. [in Ukrainian].
12. Ti, khto chytaiut piratske, maiut za tse vidpovidaty – vydavets pro knyhy z Rosii ta kontrabandu na miliony. Oleksandr Krasovytskyi pro chytachiv-»pirativ» i knyhy z Rosii v Ukraini (7 sichnia 2018 r.) [Those who read a pirate must answer for that – the publisher about Russian books and smuggling for millions]. URL: <https://apostrophe.ua/ua/article/society/culture/2018-01-07/te-kto-chitayut-piratskoe-doljnyi-za-eto-otvechat---izdatel-o-knigah-iz-rossii-i-kontrabande-na-millionyi/16352>. [in Ukrainian].
13. Chto proiskhodit na rynke knig i kak na nego mozhет povliyat' zapret na import knig iz Rossii (23.02.2016) [What is happening in the book market and how it can be affected by the ban on the import of books from Russia (February 23, 2016)]. URL: <http://retailers.ua/news/menedjment/3593-chto-proishodit-na-rynke-knig-i-kak-na-nem-mojet-otrazitsya-zapret-na-import-knig-iz-rossii>. [in Russian].

ДАНИ ПРО АВТОРА

Демуз Інна Олександрівна, доктор історичних наук, доцент, завідувач кафедри документознавства ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди» вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав-Хмельницький, Київська обл., Україна, 08401
e-mail: demuz_inna@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Демуз Інна Александровна, доктор исторических наук, доцент, заведующая кафедрой документоведения ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды» ул. Сухомлинского, 30, г. Переяслав-Хмельницкий, Киевская обл., Украина, 08401
e-mail: demuz_inna@ukr.net

DATA ON AUTHOR

Demuz Inna, Doctor of Historical Sciences, the Head of Document Science Department Pereiaslav-Khmelnitskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University Ukraine, Kyiv region, Pereyaslav-Khmelnitskyi, 30 Sukhomlynsky Street , 08401
e-mail: demuz_inna@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РЕКРУТИНГУ

Зленко А.М.,
Ісайкіна О.Д.
Мірошніченко Д.А.

Значення слова «рекрутинг» походить від французького «recruit», «рекрутувати», тобто набирати будь-кого, вербувати, поповнювати будь-ким, наймати на службу за гроші. Сьогодні, так скорочено називають пошук і підбір кваліфікованих фахівців на платній основі.

Процес залучення потенційних кандидатів для встановлення з ними трудових відносин складається з таких етапів: проведення кампанії набору; формування бази даних про потенційних претендентів; складання переліку вакантних або таких, що можуть стати вакантними, посад і робочих місць; формулювання вимог до претендентів на кожну посаду; пошук і оброблення інформації про можливих кандидатів на посади в базі даних; первинне знайомство з потенційними претендентами на кожну конкретну посаду; відбір найпридатнішої кандидатури серед кандидатів на посаду; наймання працівника і оформлення з ним трудових відносин; адаптація працівника до робочого місця і в колективі.

Щоб правильно визначити критерії відбору, слід ясно сформулювати якості працівника, необхідні для відповідного виду діяльності. Критерії варто формувати таким чином, щоб вони всебічно характеризували працівника: досвід, стан здоров'я і особистісні характеристики.

Предметом дослідження є підбір персоналу.

Мета написання статті полягає у дослідженні особливостей національного рекрутингу, здійсненні комплексного аналізу критеріїв, технологій і методів, що використовуються під час внутрішнього і зовнішнього рекрутингу та з'ясуванні ролі рекрутингових агенцій у пошуці і підборі персоналу.

Результати роботи можуть знайти своє практичне застосування в менеджменті сучасних вітчизняних підприємств та організацій.

Отже, рекрутинг – складний багатетапний і багатогранний процес. Якість здійснення якого залежить від професійного рівня служби персоналу загалом, і тих співробітників, які відповідають за підбір кадрів, а результативність його безпосередньо впливає на кінцеві результати і ступінь досягнення організацією стратегічних і оперативних цілей виробничо-господарської діяльності. При визначенні придатності кандидатів до найму в організації використовують широке коло різноманітних методів, кожен з яких, а особливо їх комплекс, сприяють якісному підбору персоналу.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, персонал, рекрутинг, підбір, управління, рекрутингові агенції, працевлаштування.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕКРУТИНГА

Зленко А.Н.,
Исайкина Е.Д.,
Мирошниченко Д.А.

Смысл слова «рекрутинг» происходит от французского «recruit», «рекрутировать», то есть набирать кого-либо, вербовать, пополнять кем-либо, нанимать на службу за деньги. Сегодня, так сокращенно называют поиск и подбор квалифицированных специалистов на платной основе.

Процесс привлечения потенциальных кандидатов для установления с ними трудовых отношений состоит из таких этапов: проведение кампании набора; формирование базы данных о потенциальных претендентах; составление списка вакантных или таких, которые могут стать вакантными, должностей и рабочих мест; формирование требований к претендентам на каждую должность; поиск и анализ информации о возможных кандидатах на должности в базе данных; первичное знакомство с потенциальными претендентами на каждую конкретную должность; отбор самой подходящей кандидатуры среди кандидатов на должность; наем работника и оформление с ним трудовых отношений; адаптация работника к рабочему месту и в коллективе.

Чтобы правильно определить критерии отбора, следует ясно обозначить качества работника, необходимые для соответствующего вида деятельности. Критерии стоит формировать таким образом, чтобы они всесторонне характеризовали работника: опыт, состояние здоровья и личностные характеристики.

Предметом исследования является подбор персонала.

Цель написания статьи заключается в исследовании особенностей национального рекрутинга, осуществлении комплексного анализа критериев, технологий и методов, которые используются во время внутреннего и внешнего рекрутинга и выяснении роли рекрутинговых агентств в поиске и подборе персонала.

Результаты работы могут найти свое практическое приложение в менеджменте современных отечественных предприятий и организаций.

Следовательно, рекрутинг – сложный многоэтапный и многогранный процесс. Качество осуществления которого зависит от профессионального уровня службы персонала в целом, и тех

сотрудников, которые отвечают за подбор кадров, а результативность его непосредственно влияет на конечные результаты и степень достижения организацией стратегических и оперативных целей производственно-хозяйственной деятельности. При определении пригодности кандидатов к найму в организации используют широкий круг разнообразных методов, каждый из которых, а особенно их комплекс, способствуют качественному подбору персонала.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, персонал, рекрутинг, подбор, управление, рекрутинговые агентства, трудоустройство.

THE FEATURES OF NATIONAL RECRUITING

Zlenko A.M.,
Isaikina O.D.,
Miroshnichenko D.A.

The meaning of the word «recruiting» comes from French «recruit», «to recruit», that is to take someone, to enlist, to recruit by someone, to take on service for pay. Today, so in abbreviated form call search and recruitment of qualified specialists for a fee.

The recruitment of potential candidates for establishment with them the labour relations consists of such stages: conducting of a recruiting campaign; forming the database about potential applicants; drawing up the list vacant or such which can become vacant, positions and jobs; formulating the requirements to candidates for each position; search and the analysis of information on potential candidates for positions in the database; first acquaintance with potential candidates for each concrete position; selection of the most competitive candidate for a position among other; recruiting of the worker and registration with him the labour relations; adaptation of the worker to a workplace and collective.

In order to identify selection criteria it is necessary to determine the worker's qualities which are necessary for a kind of activity. Criteria should be formed so that they comprehensively characterized the worker according experience, state of health and personal characteristics.

The subject of research is the staff recruitment.

The aim of the article is to study the features of national recruiting, to implement the complex analysis of criteria, technologies and methods which are used during internal and external recruiting and to specify a role of the recruiting agencies in search and staff recruitment. The results of the study can be used in management of the modern domestic enterprises and organizations.

Therefore, recruiting is the complex multi-stage and many-sided process. Quality of implementation depends on the professional level of service of personnel in general, and those employees who are responsible for staff recruitment, and its effectiveness directly influences on the final results and extent of achievement by the organization of the strategic and operational objectives of production and economic activity. When determining suitability of candidates to hiring in the organization use a wide range of various methods, each of which, and especially their complex, promote high-quality staff recruitment.

Key words: employment, labour market, personnel, recruiting, selection, management, recruiting agencies, employment assistance.

Актуальність проблеми. Рекрутинг особливо важливий для кожного підприємства, адже саме від раціональної укомплектованості підприємства кадрами залежить його продуктивність, конкурентоспроможність і, звичайно, прибутковість. Тому актуальною є розробка та використання сучасних технологій підбору персоналу на вітчизняних підприємствах. Високий рівень безробіття, зниження економічної активності населення, брак кваліфікованих кадрів, обумовлюють активність кадрових та рекрутингових агенцій на сучасному ринку праці.

Ступінь дослідження проблеми. Дана проблема стала об'єктом дослідження цілого ряду науковців: Ф.І. Хміля, В.І. Крамаренко, Б.І. Холода, О.В. Крушельницької, Д.П. Мельничук, В.М. Петюх, Н.О. Павленко, С.І. Сотникової, В.А. Співак та ін. У своїх працях вони розкрили етапи професійного підбору персоналу, охарактеризували методи підбору персоналу, сутність контрактної форми найму, кадровий аудит та все ж ряд питань даної проблематики залишаються мало дослідженими.

В дослідженнях, присвячених механізму надання рекрутингових послуг, заслуговують увагу праці таких вчених як Кисельова В.Н., Кривова Є.С., Карташова С.А., Богданова М., Ісаєва А. К. та головного координатора Асоціації регіональних кадрових агенцій України (АРКА) Беляєва С.Я., але переважна більшість дослідників, таких як Бакалінський В.С., Беляцький Н.П., Велесько С.Е., Пітер Ройше зосереджуються на аналізі кадрового менеджменту, а не рекрутингу як самостійної проблеми. В працях Соколовської А.Н., Магури М.І., Курбатової М.Б., Чижова Н. А. описується етап управління кадрами, вже прийнятими на підприємство. Про нові технології роботи з кадрами розповідає Базарова Т.Ю., Веселова В.Н., Шматко Д., Дубінніков К.І., Ісаєв А.К., Кисельов В.Н., Крилова О.В., Соколовська А.Н., Сурков С.С. Результат проведеного аналізу існуючих наукових робіт, присвячених проблемам рекрутингу, показує, що на сьогодні відсутнє чітке розуміння визначення рекрутингової діяльності, як в науковій літературі, так і в аналітиці у рекрутерів-практиків.

Предметом дослідження є підбір персоналу.

Мета написання статті полягає у дослідженні особливостей національного рекрутингу, здійсненні комплексного аналізу критеріїв, технологій і методів, що використовуються під час внутрішнього і зовнішнього рекрутингу та з'ясуванні ролі рекрутингових агенцій у пошуці і підборі персоналу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні кадри підприємств мають досить високий рівень зовнішньої ротації. Труднощі професійної кар'єри працівника змушують його або шукати більш високої посади у інших фірмах, або створювати власну організацію (таким чином створюється більше половини нових підприємств).

Реалізація успішної кар'єри залежить від професіоналізму працівника. Саме в цьому полягає її економічна сутність. По мірі становлення ринку праці в Україні, на ньому відбуваються істотні зміни: якщо раніше проблемою був пошук роботи, то сьогодні – пошук «кращого» працівника. Пошук резюме відповідних фахівців, первинний відбір та співбесіда – все це займає багато часу, а головне – зусиль, які, при неправильній методиці підбору спеціалістів, можуть не виправдати себе. Альтернативою самостійного пошуку необхідного кадрового потенціалу організації виступають рекрутингові агентства, працівники яких займаються пошуком та оцінюванням здібностей необхідних кандидатів [7].

Будь яка організація, як соціальне утворення, потребує постійної зміни, оновлення й поповнення свого складу. З моменту утворення і в процесі свого функціонування вона залучає нових працівників на зміну тим, хто з різних причин її покинули, а також у зв'язку з розширенням обсягів своєї діяльності. Ці процеси є керованими і полягають у цілеспрямованому доборі й відборі кадрів.

Рекрутинг (від фр. *recruit* – «набирати», «вербувати») – підбір персоналу в штат підприємства, або під замовлення клієнта у випадку рекрутингового агентства; основна функція і обов'язок менеджерів з персоналу та рекрутерів.

Рекрутинг як вид підприємницької діяльності виник в Україні порівняно недавно та продовжує розвиватися, оскільки він доволі стійкий до кризових явищ через зростаючу потребу у висококваліфікованих кадрах навіть у складних умовах. Незважаючи на це, серед фахівців немає єдиної думки стосовно необхідності його використання. Деякі спеціалісти вважають, що діяльність рекрутингових агенцій призводить до зростання безробіття, мобільності робочої сили, що негативно впливає на професіоналізм працівників та сприяє зменшенню взаємної лояльності між робітником і роботодавцем. З іншого боку, існує широко розповсюджена думка, що діяльність рекрутингових агенцій сприяє встановленню цивілізованих, правових відносин між робітником і роботодавцем, підвищує мотиваційні стимули, оскільки завдяки рекрутингу працівники мають можливість знайти високооплачувану роботу та зробити кар'єру [5].

Рекрутинг умовно поділяється на кілька видів:

- хедхантинг – прямий метод пошуку, вид послуг, при якому компанії, що займаються пошуком та відбором керівників вищої ланки, «переманюють» чітко визначеного ексклюзивного спеціаліста для компанії замовника. Головне завдання агенції – знайти засіб зав'язати відносини з даним кандидатом, зрозуміти, чим даний спеціаліст незадоволений на теперішньому місці роботи, його можливі мотиви переходу, і створити умови, при яких даний спеціаліст буде готовий до пропозиції, зробити пропозицію та скоординувати контакт між кандидатом та роботодавцем. Уся робота в цьому напрямку проходить в умовах строгої конфіденційності [1].

Хедхантинг має як позитивні, так і негативні риси: серед позитивних можна виділити всебічне дослідження ринку праці щодо необхідного сегмента, інформування кандидата про наявність вакансії, великий обсяг роботи щодо аналізу вакансії та методів підбору кандидатів. Недоліками можуть бути неспроможність використовувати повністю дану технологію, та порушення етичних принципів при переході кандидата на нове місце роботи;

- масовий набір персоналу – здійснюється у випадку відкриття нової компанії або філії. Яскравим прикладом може бути відкриття нового супермаркету. Ціна підбору за одного спеціаліста в цьому випадку значно нижча, ніж при хедхантингу;

- класичний рекрутинг, тобто звичайний пошук спеціаліста, без обмежень джерел пошуку та засобів залучення кандидатів;

- лізинг персоналу (надання персоналу на певний період). Лізинг персоналу, або тимчасова зайнятість, набувають поширення в Україні як для рекламних компаній, так і для реалізації проектів. Це сприяє обміну досвідом та знаннями між працівниками, а також появи у них вільного часу [5].

Загальна потреба в залученні кадрів різних категорій визначається на основі даних планового балансу трудових ресурсів, який є підставою для відбору майбутніх працівників. Процес залучення потенційних кандидатів для встановлення з ними трудових відносин складається з таких етапів:

- проведення кампанії набору;
- формування бази даних про потенційних претендентів;
- складання переліку вакантних або таких, що можуть стати вакантними, посад і робочих місць;
- формулювання вимог до претендентів на кожну посаду;
- пошук і оброблення інформації про можливих кандидатів на посади в базі даних;
- первинне знайомство з потенційними претендентами на кожну конкретну посаду;
- відбір найпридатнішої кандидатури серед кандидатів на посаду;
- наймання працівника і оформлення з ним трудових відносин;
- адаптація працівника до робочого місця і в колективі.

В Україні практичні аспекти запровадження рекрутингу активно втілюються такими агенціями як наприклад, «Анкор Україна», «Персонал-Сервіс», «Допомога», «Приват Сервіс», «Action Group», «Персонал Стандарт», «Еліт персонал», «Брейн Сорс Інтернешнл Україна», «Business Resources» та іншими [7].

Щоб правильно визначити критерії відбору, слід ясно сформулювати якості працівника, необхідні для відповідного виду діяльності. Критерії варто формувати таким чином, щоб вони всебічно характеризували працівника: досвід, стан здоров'я і особистісні характеристики.

«Еталонні» рівні вимог за кожним критерієм розробляються, виходячи з характеристик вже працюючих на підприємстві працівників, що добре справляються зі своїми обов'язками. У більшості підприємств відбирають працівників, оцінюючи їх за отриманою ними освітою. Однак ці характеристики повинні бути пов'язані з успіхами на попередньому місці роботи (навчання), а критерії освіченості повинні неодмінно узгоджуватися з вимогами виконуваної роботи. Роботодавець повинен вивчити тривалість і зміст освіти, її відповідність роботі, що пропонується.

Практичний досвід є найважливішим критерієм рівня кваліфікації працівника. Тому більшість роботодавців віддають перевагу найманню працівників з досвідом. Одним із способів виміру досвіду роботи у підприємстві є встановлення виробничого стажу, що відображає час, протягом якого людина працювала у даному підприємстві. Виробничий стаж вимірюється різними способами: загальним часом роботи, часом роботи на певній посаді і т.д. Існує багато видів робіт, що вимагають від виконавця певних фізичних якостей (сила, здоров'я і т.д.). З цією метою варто виявляти фізичні і медичні характеристики працівників, що мають гарне здоров'я, і використовувати ці дані як критерії, але тільки тоді, коли усі або більшість працівників їм відповідають [2].

Однією з найважливіших особистісних характеристик працівника є його соціальний статус. Вважається, що сімейний працівник здатний на більш високоякісну роботу, ніж холостяк. Іншою важливою особистісною характеристикою претендента є його вік. Критерій відбору працівників, заснований на віці, повинен бути ретельно вивчений і обґрунтований. Так, занадто молоді і похилого віку працівники повинні підлягати ретельному відбору.

Добирають кандидатів на вакантні робочі місця на внутрішньому і зовнішньому ринках праці, періодично або безперервно.

Рекрутер – фахівець з пошуку й підбору. «Зовнішній» рекрутер – співробітник рекрутингового агентства, який підбирає персонал для клієнтів агентства: володіє значною базою необхідних кандидатів; може використовувати великий арсенал методів пошуку і підбору кандидатів (executive search, head hunting); у більшості випадків використовує передові технології при відборі персоналу; володіє інформацією про різний персонал багатьох компаній, вимогах і умовах найму тощо.

«Внутрішній» рекрутер – працівник підприємства, організації, який підбирає персонал для власної компанії: добре ознайомлений зі структурою власної організації; знає особливості психологічного клімату в колективі; використовує апробовані методики підбору персоналу (розроблена система тестування, структура інтерв'ю тощо); тісно співпрацює з лінійними керівниками майбутніх співробітників (ефективний обернений зв'язок у разі великого потоку кандидатів); іноді займається адаптацією, атестацією і мотивацією персоналу; рідко – кадровим діловодством.

«Внутрішній» і «зовнішній» рекрутери в більшості випадків виконують однакову роботу, не рідко ефективно взаємодіють один з одним [2].

Пошук працівників на внутрішньому ринку праці означає пропонування працівникам даної організації змінити місце роботи. Перевагою його є поінформованість організації щодо потенціалу, кваліфікації, особистісних якостей, реальних результатів своїх працівників. Крім того, це дає шанси працівникам реалізувати в межах організації свої прагнення та потенціал.

Часто самі підприємства надають перевагу внутрішньому набору, оскільки зменшуються затрати на адаптацію працівників, підвищується зацікавленість працівників до ефективної праці, покращується моральний клімат і посилюється відданість працівників підприємству. Можливим недоліком цього підходу до набору є те, що він обмежує приплив нових людей з власними поглядами, навиками і досвідом роботи.

Пошук працівників на зовнішньому ринку праці означає спрямування пропозицій щодо працевлаштування до всіх бажаючих, які перебувають поза межами даної організації. Його перевагою є ймовірність появи в організації нових компетентних кандидатів, не пов'язаних жодними умовностями. Приплив нових кадрів, особливо на керівні посади, є дуже корисним, але потенційними його вадами можуть бути:

- більші обсяги витрат на пошук кадрів на зовнішньому ринку;
- триваліший період адаптації нових працівників;
- недостатнє порозуміння між новими і працівниками-ветеранами організації, вищий ризик помилок в доборі кандидатів;
- зниження ефективності праці тих, хто сподівався на службове зростання [4].

Завдання управління персоналом полягає у визначенні оптимального співвідношення зовнішнього та внутрішнього наборів.

Під час добору кандидатів на вакантні місця застосовують такі техніки:

- оголошення всередині колективу. Використовують цю техніку досить часто, оскільки вона не потребує значних витрат коштів. Крім того, особа, яка пропонує певного кандидата, бере на себе відповідальність за нього, допомагає йому адаптуватися в новому середовищі. Нерідко працівники краще знають, хто буде найефективнішим на певному робочому місці, а тому і пропонують особам зайняти його. Іноді така пропозиція може бути адресована членом власної родини, знайомим, не завжди придатним до ефективної праці на вакантному робочому місці.

Різновидом внутрішнього пошуку кандидатів є ведення баз даних, що містять інформацію про кандидатів, яким раніше було відмовлено у прийомі на роботу, а також про звільнених працівників. За потреби з цими особами встановлюють відповідні контакти;

- розміщення оголошень у засобах масової інформації. Завдяки їм пропозиція організації може потрапити до багатьох кандидатів. Незважаючи на те що на оприлюднення оголошень потрібні значні кошти, вони є сигналом для ринку, що в організації усе добре, оскільки вона потребує нових працівників. Вагому роль при цьому відіграє належно продуманий текст оголошення. Воно повинно бути зрозумілим, зручним для читання, детально характеризувати умови пропонованого місця праці, вимоги до профілю кандидатів;

- використання державної служби зайнятості. Центри зайнятості володіють базами даних про кандидатів на певні робочі місця, видають брошури і бюлетені з інформацією про пошукувачів робочих місць, володіють аналізом локального ринку праці і зміною на ньому. Часто вони надають консультації організаціям, які потребують нового поповнення, іноді за власною ініціативою пропонують їм претендентів;

- залучення кадрових агенцій. Такі послуги є недешевими і залежать від гарантій, які надає агенція щодо обраного кандидата. Якщо він не виправдовує очікувань, агенція пропонує іншу кандидатуру. При цьому агенції користуються різноманітними техніками відбору кандидатів. До послуг кадрових агенцій найчастіше вдаються, маючи потребу у фахівцях рідкісних кваліфікацій, менеджерах;

- спеціалізовані агенції з лізингу персоналу. За відповідну плату вони надають в оренду організаціям технічних працівників офісних служб, фахівців з інформатики, охоронців, осіб для виконання некваліфікованих робіт (вантажники, прибиральники тощо);

- взаємодія з навчальними закладами. Організації, які дбають про свою перспективу, повинні мати з ними постійні контакти. Недоліком такого підходу є можливість отримання висококваліфікованих працівників, але без належного виробничого досвіду. Пом'якшенню цього чинника сприяє залучення кандидатів до проходження студентами в організації виробничої практики [3].

Сьогодні стає поширеною практика укладання організаціями угод з навчальними закладами про підготовку фахівців за індивідуальними програмами, що адаптувало б їх до умов і потреб майбутнього місця працевлаштування.

Іноді організації відбирають серед студентів молодших курсів перспективних осіб і оплачують їх навчання або виплачують їм стипендії. Ці студенти під час навчання постійно контактують з організацією, проходять там виробничу й переддипломну практики, виконують курсові роботи, працюють у канікулярний період тощо. Отримавши дипломи, молоді фахівці виявляються достатньо підготовленими для здійснення самостійної професійної діяльності в даній організації.

Останнім часом навчальні заклади стали влаштовувати «ярмарки кар'єр», де зустрічаються студенти старших курсів і працедавці. На таких «ярмарках» випускники знаходять собі робочі місця і, зорієнтувавшись у вимогах та очікуваннях працедавців, індивідуалізують своє навчання.

Незалежно від застосовуваної техніки організація отримує інформацію, на підставі якої формує базу даних про потенційних кандидатів як зі сфери тих, хто працює в ній, так і з зовнішнього середовища. Використовуючи їх, організація поетапно здійснює підбір і найм працівників.

Процес підбору кандидатів і вивчення їх відповідності функціональним обов'язкам передбачає:

- аналіз заяв на конкретні робочі місця, професії та посади спеціалістів і керівників (які відповідають вимогам професії чи посади; не відповідають вимогам у даний час, але їх можна навчити; не відповідають вимогам і їм слід відмовити);

- вивчення документів та інформації попереднього місця роботи, анкетного опитування, рекомендацій осіб, що знають кандидата;

- співбесіду з кандидатом (досвід роботи на посаді чи за фахом, що вміє робити, що він хоче робити, чому звільнився з попереднього місця роботи, які умови праці та винагороди хоче мати на новому місці);

- проведення, в разі необхідності, тестування й оцінювання якостей кандидата (відповідає вимогам робочого місця; може працювати після додаткового професійного навчання; не відповідає вимогам робочого місця);

- оформлення на робоче місце: складання характеристики на нового працівника, відкриття особової справи, ознайомлення з умовами та оплатою праці, укладання контракту, видання наказу щодо прийому на роботу.

Рекрутинг починається з аналізу списку кандидатів з точки зору їх відповідності вимогам посади. Основна мета підбору – відсіяти кандидатів, які не відповідають мінімальним вимогам вакантного місця. Методи початкового підбору залежать від бюджету, стратегії, культури організації і важливості посади для неї. Найпоширенішими методами є: аналіз даних, тестування, експертиза, моделювання, співбесіда.

Первинне знайомство з претендентами на посаду відбувається шляхом аналізу документів кандидатів (анкет, резюме попередньої трудової діяльності, автобіографій, характеристик, рекомендацій, копій документів про освіту). На цьому етапі працівник служби персоналу повинен звернути особливу увагу на відповідність даних, повідомлених претендентом про себе в окремих документах; авторитетність навчального закладу, який закінчив претендент; попередній трудовий досвід, який може бути корисним організації; на схильність кандидата до регулярної зміни місць праці; особливості службового зростання претендента на попередніх місцях роботи, а також на мотиви пошуку місця праці в даній організації.

Аналіз анкетних даних включає: біографічний метод (аналіз особових документів) і контент-аналіз (аналіз змісту тексту, який досліджується). Аналіз анкетних даних передбачає, що біографія людини є надійним індикатором її потенціалу. При використанні цього методу проводять аналіз інформації, порівнюють фактичні дані зі своєю моделлю. Правильне вивчення анкетних даних дозволяє не тільки мати певне уявлення про працівника, але й підготуватись до наступної розмови.

У багатьох організаціях використовують бальні оцінки представлених кандидатами даних. Кандидатів, які отримали найвищу кількість балів, допускають до наступного етапу відбору, іншим дякують за виявлену зацікавленість до праці в організації, а відомості про них заносять до бази даних потенційних кандидатів. Якщо обрані за високими бальними оцінками кандидати в наступних етапах виявляються непридатними для зайняття певних робочих місць, служба персоналу може запросити претендентів, зафіксованих у базі даних.

Більш точно визначити відповідність претендента на певні посади можна за допомогою тестування. Цей метод використовують не тільки корпорації, але й державні організації, університети. В кадровій роботі він набуває дедалі ширше застосування, як метод виявлення інтелектуальних та інших якостей людей. Тести можуть передбачати письмові або усні відповіді і завдання, штучно імітувати близьку до реальної ситуацію, в якій претендент повинен виявити спосіб своїх дій [2].

Тести можуть бути соціометричними (визначати індивідуально-психологічні властивості людини, тобто тип індивідуальності), на виявлення розумових здібностей (перевіряють загальний рівень розумового розвитку, грамотності, уміння оперувати числами, спілкуватися, кваліфікацію, досвід, очікування та ін.), імітаційними (моделюють різноманітні умови праці).

Найчастіше під час оцінювання якостей претендентів на вакантні посади використовують комплексні тести, до складу яких входять соціометричний блок, блок тестів на виявлення розумових здібностей, блок тестів на виявлення особистісних якостей і станів, мотиваційний блок, блок профорієнтації, блок тестів для виявлення міжособистісних відносин.

Наступним методом, що застосовують при відборі персоналу є метод вибіркового випробування вмінь кандидата. Це своєрідна демонстрація можливостей працювати з апаратурою, комп'ютером, вміння користуватися різними програмами, тобто застосування саме тих навичок, що відповідають точним характеристикам майбутніх посад.

Проведення індивідуальної співбесіди з відібраними кандидатами є наступним етапом. Найбільш поширеним методом є співбесіда з кандидатом, правильне її проведення в поєднанні з іншими методами забезпечує ефективне прогнозування використання працівника. Процедура співбесіди починається з організації її проведення. Правил підготовки співбесіди повинні дотримуватись обидві сторони. Співбесіда, як метод відбору, допомагає значною мірою оцінити такі якості претендента як компетентність, самоорганізованість, потенційну користь для підприємства. Всім кандидатам необхідно створити рівні можливості (не можна з одним говорити в кабінеті, з іншим – за обідом).

Менеджер, наймаючи спеціаліста, зобов'язаний заздалегідь розробити критерії оцінки ділових та особистих якостей претендентів відповідно до вимог робочого місця чи посади. Такими критеріями можуть бути: стан здоров'я, зовнішній вигляд, працездатність, ініціатива, кваліфікація, вміння приймати рішення і обґрунтовано ризикувати, входити в контакт і влитись в колектив, зацікавленість у своїй роботі, лояльність до фірми тощо.

Під час співбесіди обидві сторони повинні намагатись досягти взаєморозуміння. Управлінець обов'язково має бути уважним і точним при формулюванні запитань, бажано їх ставити за принципом «від простого до складного», уміти оцінювати свої питання і відповіді. З самого початку співбесіди потрібно з'ясувати, чи є запитання у претендента, і дати на них відповіді. Якщо уже на початку співбесіди видно, що даний претендент не підходить підприємству, необхідно йому про це сказати і подальші переговори припинити. В основній частині співбесіди необхідно дати можливість претенденту розповісти про себе, вияснити його мотиви і цілі. Дослідження показали, що 90 % інформації про психологічний стан людини можна одержати не з допомогою слів, а за допомогою міміки, а саме (нахил голови, відведення погляду, осанка і т.д.) [8].

Після того, як зібрана вся інформація про претендента, потрібно дати йому можливість доповнити свою розмову тими даними, які не обговорювалися, але, на його думку, мають важливе для нього значення.

Однією з форм «нетрадиційних співбесід» можна сміливо назвати групові співбесіди – коли під час співбесіди по одну із сторін переговорного процесу виявляється більше однієї людини. Залежно від того, з якого боку зібралася група, розрізняють два типи групових співбесід: групові – коли на співбесіді присутні кілька здобувачів; панельні – коли співбесіду проводять кілька інтерв'юерів.

Групові інтерв'ю виправдані, якщо для потенційного кандидата потрібні лідерські та комунікаційні якості – під час групової співбесіди їх найпростіше проявити. Тому групові інтерв'ю часто застосовують для пошуку керівних посад і при масовому відборі спеціальностей, де впевненість, ініціативність та спілкування з великою аудиторією – найважливіші навички: рекламники, піарники, менеджери з продажу, промоутери, журналісти, ріелтори, страхові та туристичні агенти, оператори call-центрів. Групові інтерв'ю безглузді для тих фахівців, в чий обов'язок не входить робота з людьми, в стресових ситуаціях, а також не потрібно проявляти лідерські якості: бухгалтери, інженери, IT-спеціалісти, аналітики, редактори. Групове інтерв'ю може бути наступним етапом після стандартної співбесіди, але швидше це перший етап, за результатами якого відбираються кандидати. На відібраних претендентів часто чекає інтерв'ю «тет-а-тет» або панельне. Це можна пояснити тим, що під час групової співбесіди проявляються одні якості претендента і приховуються інші. Потрібно розуміти, що при такій формі інтерв'ю кандидати відбираються на контрасті – тобто все залежить від групи в цілому, яка підібралася. У підсумку виберуть кращих з конкретної групи.

Закінчення співбесіди можливе тільки після того, як претендент використав свої можливості. Слід сказати претенденту, з яких питань досягнуто взаєморозуміння, і чітко сказати йому на що він може розраховувати. Подякувати претенденту за розмову і увагу до фірми. Результати співбесіди необхідно оцінити

і зробити висновок – про прийняття чи не прийняття на роботу даного претендента. Рішення про прийняття чи не прийняття претендента має бути об'єктивним і приймається керівником підрозділу вакантних місць.

Професійні рекрутери використовують два основних типи психологічних тестів: тести на пізнавальні здібності і засоби вимірювання особистісних характеристик. В цілому тести на пізнавальні здібності оцінюють інтелектуальні здібності. Є безліч комерційних тестів на пізнавальні здібності, які оцінюють загальний інтелект і його різноманітні субкомпоненти, наприклад почуття простору, математичні та вербальні здібності. З іншого боку, особистісні характеристики більше пов'язані з схильністю людей до певних типів поведінки в певних ситуаціях. Психологічні тести допомагають побачити і зрозуміти ті сторони і якості найманого, які довгий час людина приховує і які в кінцевому підсумку можуть перешкодити злагодженій роботі персоналу та підприємства в цілому. Психолог також аналізує поведінку при співбесіді, жести, міміку і т.д.

На увагу заслуговує також система спеціальних методик, що дозволяє оцінювати експертам претендентів на ту чи іншу посаду із використанням імітаційних та ділових ігор, розв'язування кейсів (комплексних ситуаційних завдань). Перевагою їх є включення в процедуру оцінювання вимог робочих місць, організаційних ролей, практичних ситуацій, а також можливість зворотного зв'язку між оцінювачем, оцінюваним та спільного підсумовування результатів оцінювання. Для цієї роботи організації можуть створювати власні центри або звертатися до послуг спеціалізованих кадрових агенцій. Порівняно з іншими методами даний метод забезпечує найширшу і найдостовірнішу інформацію, однак застосування його потребує значних затрат, хоч і компенсується відсутністю помилок при відборі працівників.

Обраному кандидату служба персоналу пропонує оформити відповідні документи, якими можуть бути: трудовий договір, трудовий контракт чи трудова угода.

Форми і методи залучення робочої сили досить різноманітні. Велике значення має пропаганда переваг підприємства: у виробничій сфері (умови праці, рівень заробітної плати); у соціальній (можливості професійно-кваліфікаційного просування), у невиробничій (можливості користування дитячими садками, базами відпочинку, одержання житла). З цією метою роблять оголошення в засобах масової інформації, надаються відомості в територіальні підрозділи служби зайнятості, з якими підприємства укладають відповідні договори.

Форми залучення робочої сили відрізняються залежно від категорії персоналу. Якщо для виробничого персоналу, керівників нижчої та середньої ланок використовуються оголошення в пресі з наступним добором відповідного претендента самим підприємством або за допомогою консультантів з оцінюючих центрів, то претендентів на посаду керівників високого рангу або спеціалістів рідкісних професій підбирають через спеціалізовані фірми, які використовують власні банки даних про претендентів на конкретну посаду, свої фахові зв'язки, включаючи переманювання робітників з інших підприємств та організацій.

Кадрові агентства можна умовно поділити на дві групи:

- агентства з працевлаштування (займаються працевлаштуванням і пропонують різні варіанти бажаним знайти роботу; замовник послуг – роботодавець, що потребує роботи і оплатить агентству послуги в разі надання вакантного робочого місця).

Такі агенції зазвичай декларують свою роботу по підборі персоналу для компаній, але, по суті, займаються платним працевлаштуванням громадян. Хоча у ряді випадків вони намагаються отримати плату і з тих, і з інших.

Агентства з працевлаштування в першу чергу пропонують компаніям працівників з числа громадян, що уклали з ними договори на платне працевлаштування. Щоб розширити коло таких людей, агентства публікують через ЗМІ рекламу своїх послуг і оголошення про вакансії. Як правило, фахівці високої кваліфікації вважають за краще не звертатися в агентства з платного працевлаштування.

Іншою особливістю таких агентств є те, що вони зазвичай не мають можливості ретельно вивчати опрацьовувані вакансії і ведуть відбір переважно за формальними ознаками. Головне – направити претендента-клієнта на співбесіду до потенційного роботодавця і дати шанс на працевлаштування. Такий підхід призводить до того, що на підприємство спрямовується значна кількість слабких кандидатів.

Звертатися до агентств з працевлаштування з метою підбору персоналу має сенс в тих випадках, коли ведеться відбір на робочі посади або посади, що не вимагають високої кваліфікації. Агентство створює «потік» кандидатів. А компанія має бути готова до великої самостійної роботи з їх відбору.

Характерно, що в розвинених зарубіжних країнах послуги з платного працевлаштування зараз не мають поширення або законодавчо заборонені. В Україні низка агентств, що почали свій бізнес з платного працевлаштування, згодом трансформувалися в агентства з підбору персоналу.

- агенції з пошуку і підбору персоналу (або рекрутингові) – займаються пошуком працівників для організацій-замовників (роботодавців), спеціалізуються на відборі вищого керівного складу і ексклюзивних фахівців (executive search agency). Такі компанії майже ніколи не публікують своїх оголошень про вакансії, а ведуть прямий пошук кандидатів («executive search» – цілеспрямований пошук або «headhunting» – полювання за головами), використовують власні секретні технології пошуку. Як правило, вирішуються завдання виявлення і переманювання сильного кандидата, який сам активного пошуку роботи не веде.

Рекрутингових компаній на українському ринку близько десятка. Більшість з них є українськими відділеннями транснаціональних компаній, що працюють у сфері executive search. Послуги з підбору персоналу через ці компанії відрізняються високою вартістю. Зазвичай оплата послуг визначається у розмірі 30-40% від річного заробітку працівника, включаючи очікувані премії і бонуси, що складає від 15 до 100 тис.

дол. США за підбір на одну позицію. Майже завжди здійснюється поетапна оплата робіт, з безповоротним авансовим платежем за перший етап.

Агентства з підбору персоналу зазвичай здійснюють пошук кандидатів через власну базу даних і оголошення про вакансії в ЗМІ. Рідше застосовується пошук через учбові заклади, через опубліковані міні-резюме кандидатів і прямий пошук. Робота консультантів полягає, переважно, в ознайомленні з анкетами і резюме, відсіюванні завідомо невідходящих кандидатів, проведення співбесід з найкваліфікованішими кандидатами та створення короткого списку (short-list) претендентів (3-5 осіб) для замовника. Як правило, такі послуги оцінюються в 15-25 % річного доходу фахівця вакантної посади (робочого місця) [4].

Хоча деякі агентства такого роду у своїх рекламних матеріалах іноді вживають вираз «executive search», однак відносити їх на цій підставі до компаній першої групи не можна. Більшість рекрутингових агенцій складають суто українські фірми.

Основне завдання рекрутингу – задоволення потреб клієнтів (роботодавців) у кваліфікованому персоналі, тобто виконня ролі посередника між роботодавцем і пошуковцем роботи. Рекрутингові агентства допомагають підприємствам вирішувати кадрові питання: відбирають кандидатів, які відповідають задекларованим вимогам роботодавця. Паралельно з цим рекрутингові агентства допомагають у пошуці роботи пошуковцям, проте це не є їх основним завданням.

Основні вигоди для клієнта при роботі з рекрутинговими агентствами як посередниками: економія часу на пошук і відбір персоналу; економія матеріальних ресурсів (витрати на рекламу у ЗМІ, на організацію робочого місця і зарплату менеджера по персоналу тощо); економія офісної площі (особливо для компаній, що розвиваються і обмежені в території).

Слід зазначити, що в сучасних умовах причинами звернення організацій-роботодавців за послугами до рекрутингових агенцій є наступні:

- найкращі, кваліфіковані кандидати, які приносять прибутки компаніям, не шукають нові місця роботи, не читають оголошень і не розсилають свої резюме в компанії та кадрові агентства. Вони успішно працюють й не поспішають розглядати пропозиції щодо зміни місця роботи. За такими фахівцями й «полюють» рекрутери. Крім того, більшість пошуковців не відправляють свої резюме в інші компанії, оскільки не хочуть розголошення інформації про те, що готові змінити роботу;
- звернення в агентство гарантує конфіденційність і роботодавцю, і пошуковцю;
- компетентність і досвід роботи рекрутерів, їх експертні знання ринку праці, заробітної плати тощо;
- велика база даних;
- професійні рекрутери, як правило, володіють найсучаснішими методиками, ефективними інструментами пошуку і оцінки кандидатів.

До того ж, кращі рекрутингові агентства України пропонують клієнтам такі послуги:

- рекрутинг (підбір постійного персоналу, пошук тимчасових співробітників);
- оцінка персоналу;
- тестування співробітників;
- аналітичні огляди щодо оплати праці;
- розробка систем мотивації працівників;
- консультування та ведення кадрової документації;
- тренінги й семінари для HR та багато інших послуг.

Загалом, у ході проведеного дослідження було виявлено ряд основних тенденцій розвитку сучасного рекрутингу:

- зниження ролі реклами вакансій на job-порталах та корпоративних веб-сайтах через те, що кандидати вимагають більш правдивої інформації про роботодавців;
- робота по первинному пошуку кандидата стає легшою, оскільки зараз майже кожного можна знайти в Інтернеті та соціальних мережах, це означає, що організація потоку кандидатів на вакансію вже не є настільки критичною;
- профіль кандидата у соціальних мережах стає більш ефективним методом підбору, ніж резюме;
- малоефективні джерела відходять на другий план через те, що такі ресурси, як дошки об'яв, Facebook та ярмарки вакансій не в змозі забезпечити високу якість кандидатів;
- виникає необхідність в утриманні співробітників, оскільки висококваліфіковані кадри почувають себе більш впевненими та не бояться шукати нову, кращу роботу;
- висока швидкість підбору дозволить рекрутинговим агенціям залучити висококваліфікованих і дефіцитних кадрів;
- з кожним роком збільшується обмеженість ресурсів на пошук та підбір персоналу, що вимагає від рекрутингових агенцій працювати більш якісно та знаходити клієнтів швидше, ніж конкуренти;
- зміна підходу до рекрутингу випускників та студентів, що вимагає роботи зі студентами з будь-яких регіонів, проведення маркетингових досліджень для визначення очікувань та побажань майбутніх молодих спеціалістів;
- гостро стоїть проблема браку висококваліфікованих рекрутерів, що посилює конкуренцію за таланти;
- відсутність нових високоефективних технологій найму [6].

Висновки. Отже, рекрутинг – складний багатоетапний і багатогранний процес. Якість здійснення якого залежить від професійного рівня служби персоналу загалом і тих співробітників, які відповідають за підбір

кадрів, а результативність його безпосередньо впливає на кінцеві результати і ступінь досягнення організацією стратегічних і оперативних цілей виробничо-господарської діяльності. При визначенні придатності кандидатів до найму в організацію використовують широке коло різноманітних методів, кожен з яких, а особливо їх комплекс, сприяють якісному підбору персоналу.

Особливість українського ринку рекрутингових послуг – найбільша частина ринку зайнята агенціями з підбору спеціалістів середньої та вищої ланки, а позиції нижчого рівня залишаються без уваги. При цьому ринок висококваліфікованого персоналу досить вузький, і можлива ситуація, коли перекупувати такого кандидата доведеться за дуже великі гроші, що не вигідно самому замовникові. Крім цього, рекрутингові агенції мають низьку фінансову відповідальність по своїх замовленнях, особливо це стосується невеликих агенцій, які не мають можливості повернути кошти замовнику. Таким чином, головним завданням ефективного рекрутингу стає збільшення прибутку агентства, а також якості та швидкості обслуговування замовників. Саме ці три параметри впливають на ефективність взаємодії рекрутингової компанії і клієнта.

Список використаних джерел

1. Карташов С.А. Рекрутинг: найм персонала : учебное пособие / С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев // Под ред. Ю.Г. Одегова. – 2-е изд. – М.: Экзамен, 2014. – 319 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом: [навчальний посібник] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
3. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / М.І. Мурашко – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
4. Петюх В.М. Управління персоналом: [навч. - метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.М. Петюх – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
5. Писаревська Г.І. Організація процесу зовнішнього рекрутингу / Г.І. Писаревська [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-2_0-pages-296_301.pdf
6. Салливан Дж. 25 основных тенденций, проблем и возможностей рекрутинга в 2014 году / Дж. Салливан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kakdelat.ru/about/life.php?ID=6335>
7. Семеняк Я.С. Особливості надання рекрутингових послуг в Україні в сучасних економічних умовах / Я.С. Семеняк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://file:///C:/Users/user/Downloads/2914-5870-1-SM.pdf>
8. Хміль Ф.І. Управління персоналом / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.

References

1. Kartashov S.A. Rekrutynh: naim personala : uchebnoe posobyie [Recruiting: hiring staff: tutorial] / S.A. Kartashov, Yu.H. Odehov, Y.A. Kokorev // Pod red. Yu.H. Odehova. – 2-e yzd. – M.: Ekzamen, 2014. – 319 s.
2. Krushelnytska O.V. Upravlinnia personalom: [navchalnyi posibnyk] [Personnel Management: [tutorial]] / O.V. Krushelnytska, D.P. Melnychuk. – K.: Kondor, 2003. – 296 s.
3. Murashko M.I. Menedzhment personalu: Navch. posib. [Personnel Management: Teaching manual] / M.I. Murashko – K.: T-vo «Znannia», KOO, 2008. – 435 s.
4. Petiukh V.M. Upravlinnia personalom: [navch. - metod. posibnyk dlia samostiinoho vyvchennia dystsypliny] [Personnel Management: [tutor. - method. manual for independent study of discipline] / V.M. Petiukh – K.: KNEU, 2000. – 124 s.
5. Pysarevska H.I. Orhanizatsiia protsesu zovnishnoho rekrutynhu [Organization of the process of external recruiting] / H.I. Pysarevska [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-2_0-pages-296_301.pdf
6. Sallyvan Dzh. 25 osnovnykh tendentsii, problem y voz- mozhnostei rekrutynha v 2014 hodu [25 major trends, challenges and recruitment opportunities in 2014] / Dzh. Sallyvan [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : <http://www.kakdelat.ru/about/life.php?ID=6335>
7. Siemieniak Ya.S. Osoblyvosti nadannia rekrutynhovykh posluh v Ukraini v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Features of providing recruiting services in Ukraine in modern economic conditions] / Ya.S. Siemieniak [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://file:///C:/Users/user/Downloads/2914-5870-1-SM.pdf>
8. Khmil F.I. Upravlinnia personalom [Management the staff] / F.I. Khmil. – K.: Akademvydav, 2006. – 488 s.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Зленко Алла Миколаївна, кандидат історичних наук, доцент кафедри документознавства

e-mail: zlenko.am@ukr.net

Ісайкіна Олена Дмитрівна, кандидат історичних наук, доцент кафедри документознавства

e-mail: isaykina.od@ukr.net

Мірошніченко Денис Анатолійович, кандидат історичних наук, доцент кафедри документознавства

e-mail: mirosh88@i.ua

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

вул. Сухомлинського 34, м. Переяслав-Хмельницький, Київська обл., Україна, 08401

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Зленко Алла Николаевна, кандидат исторических наук, доцент кафедры документоведения

e-mail: zlenko.am@ukr.net

Исайкина Елена Дмитриевна, кандидат исторических наук, доцент кафедры документоведения

e-mail: isaykina.od@ukr.net

Мирошніченко Денис Анатольевич, кандидат исторических наук, доцент кафедры профессионального образования

e-mail: mirosh88@i.ua

ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»
ул. Сухомлинского 34, г. Переяслав-Хмельницкий, Киевская обл., Украина, 08401

DATA ON AUTHORS

Zlenko Alla Nikolaivna, candidate of historical sciences, associate professor of scientific discipline of documentation

e-mail: zlenko.am@ukr.net

Isaikina Elena Dmitrivna, candidate of historical sciences, associate professor of scientific discipline of documentation

e-mail: isaykina.od@ukr.net

Miroshnichenko Denys Anatoliiovych, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of Department of Vocational Education

e-mail: mirosh88@i.ua

Pereyaslav-Khmelnytsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University

34, Sukhomlynskiy str., Pereyaslav-Khmelnytsky, Kiev region, Ukraine, 08401

УДК: 330.524

DOI: 10.5281/zenodo.1220651

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Калініченко Л.Л.

У статті обґрунтовано необхідність використання якісно нового підходу до управління потенціалом соціально-економічної системи регіонів для досягнення стійкого розвитку. Визначено структуру господарських рівнів регіону. Проаналізовано думки різних науковців щодо підходів до трактування поняття «потенціал» та запропоновано власне визначення. Охарактеризовано структуру соціально-економічного потенціалу регіону, як соціально-економічної системи, що об'єднує локальні потенціали, які покликані сприяти реалізації базових ресурсних потенціалів. До їх складу входять трудовий, матеріально-технічний, науково-інноваційний, соціально-інфраструктурний, бюджетний, інвестиційний, експортно-імпортний потенціали. Охарактеризовано низку проблем, що стають на перешкоді формування та розвитку ефективного механізму управління потенціалом соціально-економічної системи. Для вирішення даних проблем сформульовано принципи управління потенціалом регіону, як соціально-економічної системи та запропоновано основні аспекти формування механізму управління потенціалом регіону, як соціально-економічної системи.

Ключові слова: потенціал, соціально-економічна система, регіон, проблеми управління, механізм управління.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Калиниченко Л.Л.

В статье обоснована необходимость использования качественно нового подхода к управлению потенциалом социально-экономической системы регионов для достижения устойчивого развития. Определена структура хозяйственных уровней региона. Проанализированы мнения ученых относительно подходов к трактовке понятия «потенциал» и предложено собственное определение. Охарактеризованы структуру социально-экономического потенциала региона, как социально-экономической системы, которая объединяет локальные потенциалы, которые призваны способствовать реализации базовых ресурсных потенциалов. В их состав входят трудовой, материально-технический, научно-инновационный, социально-инфраструктурный, бюджетный, инвестиционный, экспортно-импортный потенциалы. Охарактеризованы ряд проблем, которые становятся препятствием для формирования и развития эффективного механизма управления потенциалом социально-экономической системы. Для решения данных проблем сформулированы принципы управления потенциалом региона, как социально-экономической системы и предложены основные аспекты формирования механизма управления потенциалом региона, как социально-экономической системы.

Ключевые слова: потенциал, социально-экономическая система, регион, проблемы управления, механизм управления.

JEL classification codes R 13

THE MECHANISM OF MANAGING THE POTENTIAL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Kalinichenko L.L.

The article substantiates the need to use a qualitatively new approach to the management of potential socio-economic system of regions to achieve sustainable development. The structure of the economic levels of the region. Analyzed opinions of various scholars concerning the approach to the interpretation of the concepts «potential» and offered his own definition. Characterized the structure of the socio-economic potential of the region as a socio-economic system, which brings together the local potentials, which are intended to promote the implementation of the basic resource potentials. They include the employment, logistical, scientific innovation, social infrastructure, budgetary, investment, export and import potentials. Characterized a number of problems that become an obstacle to the formation and development of an effective mechanism for management of potential socio-economic system. To solve these problems formulated in the governance potential of the region as a socio-economic system and the basic aspects of the formation mechanism of the potential of the region as a socio-economic system.

Key words: potential, social and economic system, region, governance problems, governance mechanism.

Постановка наукової проблеми та її значення. Ефективність функціонування соціально-економічної системи багато в чому визначається дієвістю механізму управління нею, яку необхідно будувати, насамперед, на економічній основі. Всі учасники даної системи повинні бути зацікавлені в розвитку цієї системи, що підкріплюється відповідними регламентуючими нормами, системою економічних стимулів та санкцій, оцінкою потенціалу.

Розглядаючи потенціал соціально-економічної системи регіону як інтегральну характеристику її здатності самостійно здійснювати діяльність в умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища під впливом економічних, соціальних, політичних та інших процесів, слід враховувати не тільки забезпеченість системи капіталом суб'єктів господарювання та населення, збалансованість економічних проектів та ресурсів, але і наявність відповідних умов, що мотивують суб'єктів соціально-економічної системи до раціональної діяльності.

Дослідження соціально-економічного потенціалу регіону для сучасного українського суспільства має стратегічне значення, оскільки розуміння та оцінка можливостей, передбачуваних шляхів розвитку дають можливість вибрати мету, визначитися з парадигмою розвитку всього суспільства.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженнями в даній сфері займалися такі науковці, як: Азарян О.М., Берсуцький Я.Г., Хабанук М.Я., Гончаров В.М., Грязнов О.Г., Лейман Я.А., Лепа М.М., Пушкар О.І., Смирнов Е.О., Юксвяров Р.К., Шубін О.О. Однак, незважаючи на безумовно важливі, вже отримані певні результати, питання пошуку концептуальних засад управління, визначення проблем управління потенціалом соціально-економічної системи регіонів, потребують подальшого дослідження.

Мета і завдання статті. Основною метою дослідження є аналіз та узагальнення теоретичних положень щодо сутності та змісту потенціалу соціально-економічної системи та визначення проблем управління цим потенціалом.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки і тенденції економічних перетворень в регіонах України зумовлюють необхідність використання якісно нового підходу до управління потенціалом соціально-економічної системи регіону для досягнення стійкого розвитку. Наявність проблем управління у даній сфері ускладнює формування стратегії розвитку регіонів, а отже, знижує можливості їх сталого зростання.

Соціально-економічні відносини регіону формують структуру, яка складається з наступних рівнів (див. табл. 1)

Таблиця 1. Структура господарських рівнів регіону

№ з/п	Назва рівня	Значення рівня
1	Мегарівень (відносини регіон – іноземні господарюючі суб'єкти)	Регіон стає частиною світової економічної системи на основі зміщення тієї чи іншої фази процесу виробництва суспільного продукту з території даного регіону за кордон і навпаки. Володіє відносною самостійністю в економічних відносинах мегарівня, обумовленою необхідністю поєднання інтересів регіону з національними інтересами, які корелюють із загальними задачами функціонування національної економіки
2	Макрорівень (відносини держава-регіон)	Регіон – субординувана відносно національної держави соціально-економічна система, об'єкт регіональної політики, частина національної економіки країни
3	Мезорівень (відносини регіон-держава; регіон-регіон)	Регіон – територія в межах затвердженого кола повноважень, суб'єкт загальнодержавних процесів і мезо-економічних відносин, що утворився в результаті територіально-галузевого поділу праці, метою функціонування якого є відтворення умов життєдіяльності соціуму завдяки мобілізації ресурсів, що є у їх розпорядженні
4	Мікрорівень (відносини регіон-господарюючі суб'єкти регіону; регіон-органи місцевого самоврядування)	Регіон інтегрує відтворювальні процеси, що відбуваються на рівні суб'єктів мікроекономіки в єдиний регіональний відтворювальний процес

Джерело: складено автором на основі [4]

Таким чином, відповідно до наведених даних у табл. 1, можемо розглядати регіон, як соціально-економічну систему на чотирьох рівнях, а саме: на мега-рівні, що передбачає відносини регіону з іноземними господарюючими суб'єктами, на макрорівні, що регламентує відносини між державою та регіоном, на мезорівні відбуваються відносини між різними регіонами та на мікрорівні, що передбачає розвиток відносин між регіоном та господарюючими суб'єктами регіону, а також між регіоном та органами місцевого самоврядування.

Кожен регіон, як складна соціально-економічна система, має певний потенціал, який за умов ефективного управління створює передумови для досягнення безперервного сталого зростання. Існує безліч наукових підходів до трактування поняття «потенціал», тому для визначення проблем управління ним, слід детально проаналізувати думки різних науковців.

Основоположником розгляду питань з проблематики розвитку суспільства, виробництва та потенціалу зокрема, був К. Маркс. Саме він заклав підґрунтя для подальших досліджень визначення економічної сутності категорії «потенціал». В основу категорії «потенціал» він вклав фактори, що визначають функціонування об'єкта. Так, на його думку, засоби праці, предмети праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту є можливостями, що визначають потенціал. Для перетворення цієї можливості в дійсність вони повинні з'єднатися [5, с. 43]. Таким чином, його теорія ґрунтувалася винятково на факторах виробництва..

У тлумачному словнику потенціал визначено як «сукупність усіх наявних продуктивних сил, що можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері» [1].

Група авторів О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк вважають, що «потенціал – інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи щодо трансформувannya вхідних ресурсів в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси» [9].

Хомяков В.І. та Бакум В.І. визначають потенціал як «джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі» [10].

У свою чергу О.В. Михайленко стверджує, що «потенціал відображає можливості економічної системи в різні періоди часу, що пов'язані зі трансформацією наявних ресурсів в економічні блага з метою задоволення суспільних та корпоративних інтересів» [7]

Розглянемо основні трактування сутності категорії «потенціал» у табл. 2.

Таблиця 2. Сутність категорії «потенціал»

Автор	Визначення
К. Маркс	Потенціал – це фактори, що визначають функціонування об'єкта.
Тлумачний словник	Потенціал – це сукупність усіх наявних продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, сфері.
О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк	Потенціал – інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи щодо трансформувannya вхідних ресурсів в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.
В.І. Хомяков, І.В. Бакум	Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використанні для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі.
О.В. Михайленко	Потенціал відображає можливості економічної системи в різні періоди часу, що пов'язані зі трансформацією наявних ресурсів в економічні блага з метою задоволення суспільних та корпоративних інтересів.

Джерело: складено автором на основі [5, 1, 9, 10, 7].

Таким чином, аналіз публікацій, присвячених поняттю «потенціал», дозволив виділити три підходи до розуміння його сутності [3]:

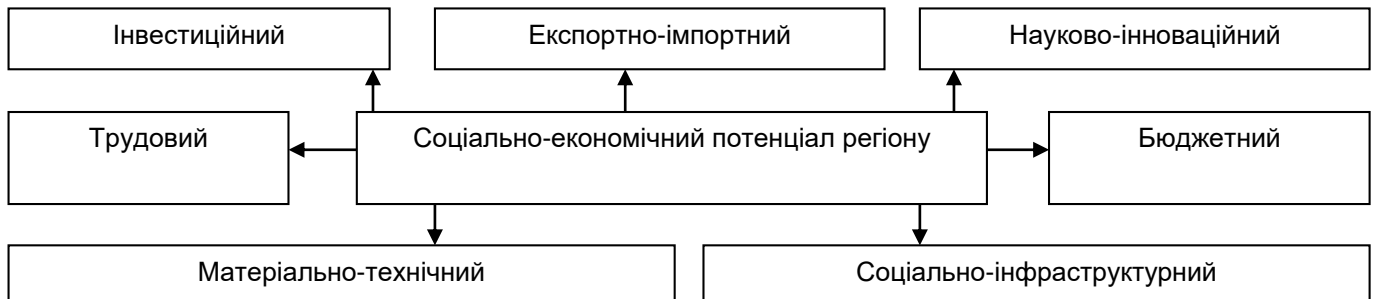
- системний підхід – розглядає можливості й резерви регіону як відкритої соціально-економічної системи;
- відтворювальний підхід – орієнтований на постійне перетворення стану економічної системи з приводу формування бюджетних доходів та їх постійного зростання;
- ресурсний підхід – основними елементами потенціалу виділяють наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання.

Проаналізувавши різні підходи до трактування поняття «потенціал», можемо запропонувати власне визначення. На нашу думку, потенціал регіону, як соціально-економічної системи – це сукупність засобів та ресурсів, які забезпечують розвиток і функціонування господарського комплексу. Під потенціалом регіону слід розуміти комплексне поняття, що включає в себе певні сукупності потенціалів регіону, залежно від особливостей розвитку території регіону, а також відповідних механізмів і часу їх залучення в господарський оборот з метою підвищення рівня конкурентоспроможності й розвитку регіону.

Основними чинниками ефективності використання потенціалу регіону є показники технологічного стану та виробничої діяльності, інвестиційно-інноваційної діяльності, охорони здоров'я, освіти і науки, а також природні та екологічні чинники.

Потенціал регіону є об'єктом управління. Управління стійким розвитком регіону направлене на найраціональніше використання наявних ресурсів і отримання максимального ефекту. У наш час соціально-економічний потенціал регіону не є величиною постійною. Виходячи з цього, можна стверджувати, що потенціал регіону слід розглядати як систему, що включає підсистеми нижчого рівня, відповідає принципам взаємозаміни і взаємодоповнення. Властивість взаємозаміни ресурсів припускає можливість компенсації певного ресурсу іншим у разі його зменшення (зникнення). Взаємодоповнення, у свою чергу, припускає зв'язане збільшення ресурсів у системі регіону [3].

З огляду на це, розглянемо структуру соціально-економічного потенціалу регіону на рисунку.



Структура соціально-економічного потенціалу регіону

Джерело: згруповано автором на основі [2].

Гедз М. зазначає, що потенціал регіону, як соціально-економічної системи, об'єднує локальні потенціали, які покликані сприяти реалізації базових ресурсних потенціалів. До їх складу входять [2]:

- трудовий потенціал, що характеризує можливості розвитку регіону за рахунок підготовки та раціонального використання кадрів (визначається освітнім, кваліфікаційним, професійним складом кадрів, зайнятістю їх у розрізі галузей і сфер господарства, форм власності, спеціальностей і т. п.);
- матеріально-технічний потенціал, що характеризує можливості розвитку регіону на основі ефективного використання всіх структурних складових його виробничого комплексу (визначається структурою і обсягом виробництва, величиною та ефективністю використання виробничих фондів, станом розвитку інфраструктури та ін.);
- науково-інноваційний потенціал, що характеризує можливості регіону в сфері підвищення конкурентоспроможності продукції, робіт, послуг на основі раціонального використання досягнень науково-технічного прогресу (визначається величиною і якістю фундаментального і прикладного наукового доробку та ін.);
- соціально-інфраструктурний потенціал, що характеризує резерви регіону в сфері поліпшення медичного, побутового, культурного, транспортного та житлово-комунального обслуговування населення на основі розширення номенклатури та підвищення якості послуг, забезпечення їх доступності для населення;
- бюджетний потенціал, що характеризує можливості регіону в збільшенні доходної частини бюджету (визначається величиною місцевих податків відповідно до нормативів, встановлених законодавством, а також надходжень від приватизації муніципального майна, від здачі його в оренду, від місцевих позик та потерей, від зовнішньоекономічної діяльності, дивідендів від частки регіону в статутному капіталі підприємств і організацій, обсягами дотацій, субвенцій, трансфертних платежів та ін.);
- інвестиційний потенціал, що характеризує можливості регіону в залученні і використанні коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів, підприємств, населення для вирішення територіальних проблем;
- експортно-імпортний потенціал, що характеризує можливості регіону у підвищенні ефективності його зовнішньоекономічної діяльності шляхом закріплення на вже освоєних ринкових нішах; використанні відносної дешевизни основних ресурсів виробництва (робочої сили, виробничих фондів, технологічних знань, матеріальних ресурсів), яка виступає в якості ведучого мотиву залучення закордонних інвестицій; використанні унікальних високих технологій, наявних, зокрема, на підприємствах, і вирішенні на цій основі широкого спектра проблем територіального розвитку.

Розгалуженість та багаторівневність структури соціально-економічного потенціалу регіону характеризується низкою проблем, що стають на перешкоді формування та розвитку ефективного механізму управління потенціалом соціально-економічної системи. На думку Талах В.І. основними проблемами формування господарського потенціалу регіонів на даний час є [8]:

- великий дефіцит власних джерел формування ресурсів у регіонах, що викликаний, наперед всього, низькою ефективністю виробництва і глибоким падінням показників в реальному секторі економіки внаслідок економічної кризи;
- деформація у реальному секторі між сферами економічної діяльності (переважна спеціалізація держави на галузях важкої промисловості) та в міжгалузевому співвідношенні цін;
- відсутність розширеного відтворення основного капіталу, недостатня частка його чистого нагромадження;
- недостатня привабливість країни для іноземних інвесторів внаслідок мінливості економічної політики та відсутності стабільних пріоритетів у здійсненні регіональної інвестиційної політики;

- розподіл бюджетних фінансових ресурсів та ресурсів з іноземних джерел по регіонах без врахування їх нерівномірного, диспропорційного соціально-економічного розвитку;
- недостатньо розвинений ринок капіталів;
- недосконалий механізм довгострокового кредитування підприємств регіону та інші.

Автор також зазначає, що вказані недоліки негативно впливають на процеси формування, використання та відтворення потенціалу регіону в цілому та його складових елементів зокрема і, як наслідок, на соціально-економічну ситуацію в країні та національну економічну безпеку. Нині головним чинником виходу України з економічної кризи на державному рівні визначено структурну перебудову економіки на основі модернізації виробництва та його структури, технологічного оновлення потенціалу регіонів зокрема та країни в цілому, розбудови функціонально збалансованого і соціально-орієнтованого економічного комплексу [8].

Для вирішення даних проблем, насамперед сформулюємо принципи управління потенціалом регіону, як соціально-економічної системи [6]:

- принцип корисності, тобто формування потенціалу регіону слід обумовлювати вимогами випуску суспільно-необхідної продукції у відповідності до потреб ринку за умови забезпечення високої ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції;
- принцип збалансованості системи, тобто потенціал регіону, як складна соціально-економічна система, має поєднувати у собі структуровану сукупність ресурсів, які забезпечують прибутковість функціонування системи;
- принцип відповідності стратегічним цілям, тобто використання та розвиток потенціалу регіону слід орієнтувати на забезпечення найефективнішого використання усіх його наявних та потенційних можливостей з метою сталого економічного розвитку регіону;
- принцип ефективного використання, тобто потенціал регіону як операційна система має бути керованою відкритою системою, яка забезпечує максимізацію ефекту «входу» та «виходу» системи.

Механізм управління потенціалом соціально-економічної системи має стати ключовим елементом загальної системи державного управління, будучи його підсистемою, до якої входять безліч складових нижчого порядку, які забезпечують зростання потенціалу окремих регіонів. Якщо розглядати механізм управління потенціалом як систему, то її підсистемами будуть такі складові, як система державного регулювання, система нормативно-правових документів, система стратегічного територіального управління, система управління виробничим потенціалом та інші. Провідним же елементом у механізмі управління потенціалом регіонів, на нашу думку, слід вважати виробничий потенціал, система управління яким ставить перед іншими системами, підсистемами та елементами завдання сталого функціонування в єдиному режимі.

Система управління виробничим потенціалом задає ритм роботи і механізму управління потенціалом в цілому, оскільки гранична величина інвестицій, яку здатна освоїти соціально-економічна система в конкретний період часу, прямо залежить від розвитку виробничого потенціалу в різних галузях економіки (промисловості, будівництві, сільському господарстві тощо). Саме падіння рентабельності виробничої сфери відображується на зміні переваг інвесторів і стимулює відтік капіталів з даної сфери. Тим самим реалізується ринковий принцип розподілу вільних ресурсів в рамках соціально-економічної системи, заснований на критеріях ефективного вкладення капіталу у виробництво.

Механізм управління потенціалом соціально-економічної системи повинен бути орієнтований на стратегічний аспект управління економічним, соціальним та інвестиційним розвитком соціально-економічної системи, який відображає стратегічні цілі, завдання, пріоритети та умови для результативної діяльності, що формуються територіальною владою. Подібна орієнтація передбачає ретельний моніторинг, інформаційне забезпечення та прогнозування соціально-економічного розвитку території, а також необхідність створення умов для її стабільної роботи.

Отже, основними елементами розглянутого механізму повинні бути нормативна, організаційна, фінансова, кадрова та інформаційна складові, без яких будь-який механізм управління не може бути дієвим. Дані складові можуть з успіхом реалізовуватися в рамках відповідних аспектів регіональної політики (економічному, соціальному, промисловому, бюджетно-фінансовому, кадровому та інших).

Висновки. Підсумовуючи вище сказане, можемо зробити висновок, що механізм управління потенціалом конкретної території покликаний забезпечувати узгодження інвестиційної та інноваційної політики та їх взаємозв'язок з іншими політиками, реалізованими на даній території (бюджетно-фінансовій, промисловій, аграрній, зовнішньоекономічній, кадровій та ін.). Організація ефективної роботи механізму управління потенціалом соціально-економічної системи повинна мати комплексний характер. При цьому важливо враховувати вплив економічної та соціальної політики держави на розвиток потенціалу окремих регіонів.

Список використаних джерел

1. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Гедз М. Сутність та структура соціально-економічного потенціалу модернізації регіону / Михайло Гедз. // Фінансовий простір. – 2012. – №2.
3. Коритько Т. Структура соціально-економічного потенціалу стійкого регіонального розвитку // Галицький економічний вісник. 2012. №5(38). с.95-102.

4. Любченко О. М. Соціально-економічний потенціал регіону поняття, структура, генезис // *Формування ринкової економіки: наук. зб. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»*; відп. ред. О. О. Беляєв. 2010. Вип. 23. С. 202–209.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1960. т. 24. 217 с.
6. Метеленко Н. Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств // *Ефективна економіка*. – 2010. – №7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=261>
7. Михайленко О.В., Скопенко Н.С. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК // *Актуальні проблеми економіки : наук.-екон. журнал*. 2011. № 3 (117). С. 74-79
8. Талах В. І. Методологічні засади дослідження чинників формування, використання та відтворення економічного потенціалу регіону // *Економічні науки*. 2011. Випуск 8 (29). Ч.4. Серія «Облік та фінанси». URL: <http://www.nbuv.gov.ua.portal>
9. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. Вид.2-ге, без змін. К.: КНЕУ, 2006. 316 с.
10. Хомяков В.І., Бакулін І.В. Управління потенціалом підприємства. К.: Кондор, 2007. 400 с.

References

1. Busel V.T. Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy (z dod. i dopov.) / Uklad. i holov. red. V.T. Busel. – K.; Irpin': VTF «Perun», 2005. – 1728 s.
2. Hedz M. Sutnist' ta struktura sotsial'no-ekonomichnoho potentsialu modernizatsii rehionu // *Finansovyy prostir*. – 2012. – №2.
3. Koryt'ko T. Struktura sotsial'no-ekonomichnoho potentsialu stijkoho rehional'noho rozvytku // *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*. 2012. №5(38). s.95-102.
4. Liubchenko O.M. Sotsial'no-ekonomichnyj potentsial rehionu poniattia, struktura, henezys // *Formuvannia rynkovoї ekonomiky: nauk. zb. / M-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Het'mana»*; vidp. red. O.O. Bieljaiev. 2010. Vyp. 23. S. 202–209.
5. Marks K., Enhel's F. Soch. 2-e yzd. M., 1960. t. 24. 217 s.
6. Metelenko N.H. Vyrobnychyj potentsial iak faktor zabezpechennia rozvytku vnutrishn'oho hospodars'koho mekhanizmu promyslovykh pidpriemstv // *Efektivna ekonomika*. – 2010. – №7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=261>
7. Mykhajlenko O.V., Skopenko N.S. Teoretychni aspekty formuvannia vyrobnychoho potentsialu APK // *Aktual'ni problemy ekonomiky : nauk.-ekon. zhurnal*. 2011. № 3 (117). S. 74-79
8. Talakh V. I. Metodolohichni zasady doslidzhennia chynnykiv formuvannia, vykorystannia ta vidtvorennia ekonomichnoho potentsialu rehionu // *Ekonomichni nauky*. 2011. Vypusk 8 (29). Ch.4. Seriiia «Oblik ta finansy». URL: <http://www.nbuv.gov.ua.portal>
9. Fedonin O.S., Riepina I.M., Oleksiuk O.I. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: Navchal'nyj posibnyk. Vyd.2-he, bez zmin. K.: KNEU, 2006. 316 s.
10. Khomiakov V.I., Bakulin I.V. Upravlinnia potentsialom pidpriemstva. K.: Kondor, 2007. 400 s.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Калініченко Людмила Леонідівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Харківський національний університет будівництва та архітектури, м.Харків, вул.Сумська, 40 к.407, e-mail: dkll1905@gmail.com

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Калиниченко Людмила Леонидовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры, г. Харьков, вул.Сумская, 40 к. 407 e-mail: dkll1905@gmail.com

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Kalinichenko Lyudmila Leonidovna, Doctor of Economics, Professor, Professor, Department of Economics Kharkiv national University of construction and architecture Kharkiv, 40 Sumska st., fl. 407. e-mail: dkll1905@gmail.com

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ

Корсак М.М.,
Сурдо А.П.

Ключові слова: концептуальна модель, механізм, господарський механізм, економічний механізм, організаційний механізм, організаційно-економічний механізм, методи та інструменти управління, виробничі і соціальні процеси.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ

Корсак М.М.,
Сурдо А.П.

Цель работы: разработка структурного представления содержания организационно-экономического механизма управления.

Методы исследования: абстрактно-логический, анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, обоснование, обобщение, оценивание, системный и комплексный подходы.

Результаты работы: проведен типологический анализ определений «механизм», «хозяйственный механизм», «организационный механизм», «экономический механизм», «организационно-экономический механизм». Это позволило обосновать содержание организационно-экономического механизма управления, которое определяется: множеством взаимодействующих субъектов управления и их целей; объектами целевого воздействия, реализующими функции управления; многообразием методов, инструментов и рычагов управления.

Определены основные принципы формирования и совершенствования концептуальной модели организационно-экономического механизма управления: целенаправленность - соответствие механизма целям функционирования и развития; системность - упорядочение и структурированное взаимодействие всех элементов механизма функционирования; максимально возможная реализация потенциала; адаптивность - быстрое реагирование на различные изменения внешней среды; комплексность охвата решаемых задач; согласованность интересов субъектов организационно-экономического механизма функционирования; инновационность - ориентация организационно-экономического механизма функционирования на инновационное развитие.

Установлено, что общая структура механизма управления должна раскрываться в соответствии с особенностями конкретной сферы деятельности, специфическими характеристиками управляемой системы и зависит от материально-технических, кадровых, финансовых, информационных, нормативно-правовых, научно-методических условий функционирования объекта управления.

В результате проведенного исследования разработана концептуальная модель организационно-экономического механизма управления.

Область применения результатов: разработанное структурное представление содержания организационно-экономического механизма управления является универсальной схемой и может применяться как базовая модель организационно-экономического механизма функционирования всего народного хозяйства, отдельных регионов, а также любой отрасли или предприятия.

Выводы: Организационно-экономический механизм управления - это многогранная, многоаспектная система, которая содержит в себе совокупность взаимодействующих между собой субъектов, методов, инструментов и процессов воздействия. Эффективность организационно-экономического механизма управления оценивается показателями результативности, которые позволяют выявить проблемные области действующего механизма, эффективность используемых методов, инструментов и рычагов, регулирующих деятельность объекта управления.

Ключевые слова: концептуальная модель, механизм, хозяйственный механизм, экономический механизм, организационный механизм, организационно-экономический механизм, методы и инструменты управления, производственные и социальные процессы.

FORMATION OF THE CONCEPTUAL MODEL OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM

Korsak M.M.,
Surdo A.P.

Objective: to develop a structural presentation of the content of the organizational and economic management mechanism.

Research methods: abstract-logical, analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, justification, generalization, evaluation, systemic and complex approaches.

The results: typological analysis of definitions «mechanism», «economic mechanism», «organizational mechanism», «economic mechanism», «organizational and economic mechanism» was done. This allowed to

substantiate the content of the organizational and economic management mechanism, which is determined by: the set of interacting subjects of management and their goals; objects of target impact, realizing management functions; a variety of methods, tools and levers of management.

The main principles of formation and improvement of the conceptual model of the organizational and economic management mechanism are defined: purposefulness - the mechanism's correspondence to the goals of functioning and development; systematic - ordering and structured interaction of all elements of the functioning mechanism; the maximum possible realization of the potential; adaptability - rapid response to various changes in the external environment; complexity of coverage of tasks to be solved; coherence of interests of subjects of the organizational and economic mechanism of functioning; Innovation - the orientation of the organizational and economic mechanism of functioning for innovative development.

It is established that the general structure of the management mechanism should be disclosed in accordance with the specific features of the specific field of activity, the specific characteristics of the managed system and depends on the material, technical, personnel, financial, information, regulatory, scientific and methodological conditions for the operation of the control facility.

As a result of the study, a conceptual model of the organizational and economic management mechanism was developed.

Scope of application of the results: *the developed structural representation of the content of the organizational and economic management mechanism is a universal scheme and can be applied as a basic model of the organizational and economic mechanism of functioning of the entire national economy, individual regions, and also any industry or enterprise.*

Conclusions: *The organizational and economic management mechanism is a multifaceted, multidimensional system that contains a set of interacting subjects, methods, instruments and processes of influence. The effectiveness of the organizational and economic management mechanism is assessed by performance indicators that allow to identify the problem areas of the current mechanism, the effectiveness of the methods, tools and levers that govern the operation of the management object.*

Key words: *conceptual model, mechanism, economic mechanism, economic mechanism, organizational mechanism, organizational and economic mechanism, management methods and tools, production and social processes.*

В современной экономической литературе понятие «механизм» широко употребляется в различных выражениях и сочетаниях («хозяйственный механизм», «экономический механизм», «механизм управления», «организационный механизм», «организационно-экономический механизм» и др.) применительно к масштабам всего народного хозяйства, отдельных регионов, отраслей или предприятий. Причем авторы по-разному разграничивают данные понятия и вкладывают в них различный смысл.

Под *механизмом* понимается система, устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности, совокупность определенной структуры и определенных процессов [1].

В экономическую науку понятие механизма пришло из технической сферы, где механизм определяется как внутреннее устройство (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие. Со второй половины XX века исследователи-экономисты стали употреблять данный термин для описания производственных и социальных процессов и их взаимодействия, при этом в качестве системы звеньев, приводящих что-либо в действие, в экономике выступают различные методы и инструменты, являющиеся составными частями механизма.

Одним из первых Абалкин Л.И. представляет экономику социалистического общества в виде хозяйственного механизма, обладающего достаточно сложной структурой. Он придерживается мнения о многоаспектности содержания хозяйственного механизма, представляющего собой способ организации общественного производства со свойственными ему формами, методами, экономическими стимулами и правовыми нормами.

В качестве основных элементов хозяйственного механизма социалистического общества Абалкин Л.И. выделяет [2]:

- формы организации общественного производства (разделение труда, специализация и размещение производства);
- формы хозяйственного взаимодействия (финансово-кредитные отношения, оборот средств производства);
- формы и методы планирования и хозяйственного руководства (экономические, административные, социально-психологические).

Термин «хозяйственный» обозначает любой процесс относящийся к хозяйственной деятельности с целью пополнения запасов хозяйственных благ и обеспечения возможной полноты удовлетворения потребностей. Такой процесс включает добычу, производство, хранение, перемещение, меновой оборот и потребление благ. Считаем, что хозяйственный механизм представляет собой совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляются увязка и согласование общественных групповых и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие экономики. Причем хозяйственный механизм - это более широкое понятие, нежели экономический, организационный или организационно-экономический механизмы, поскольку само содержание понятий «хозяйство», «хозяйствование», помимо важных организационно-экономических аспектов, охватывает еще большую совокупность правовых и социально-психологических институтов, форм и методов.

Исходя из принципа иерархичности вполне обоснована дальнейшая детализация и конкретизация этих понятий.

В настоящее время разработаны различные подходы к сущности хозяйственного механизма с выделением различных его типов и видов:

- по структуре – экономический, политический, социальный, культурный;
- исходя из динамики – становления, развития, трансформации и адаптации;
- по функциям – стимулирования, организации, планирования и контроля;
- исходя из сферы применения – инновационный, инвестиционный, трудовой и прочие [3].

Конкретное содержание хозяйственного механизма и его важнейших составляющих, безусловно, зависит от многих факторов и находится в постоянном изменении. Рассматривая сущность определений хозяйственного механизма, можно сделать вывод, что данная категория наиболее часто используется в работах более раннего исторического периода и применяется авторами для отражения сущности различных процессов на макроуровне.

Понятие экономического механизма к настоящему времени имеет достаточно широкую интерпретацию как в теоретическом плане, так и в практических разработках. Экономический механизм рассматривается как центральный в системе хозяйственного механизма. Он обеспечивает увязку и согласование общественных, групповых и частных интересов, служит функционированию и развитию национальной экономики.

Считаем, что *экономический механизм* – это способ реализации экономических законов, в состав которых включены соответствующие организационно-экономические механизмы: государственной политики, финансирования, инвестирования, кредитования, резервирования финансовых и материальных средств, страхования и перестрахования, возмещения ущерба, экономического стимулирования, экономической ответственности и многие другие.

Основополагающий вклад в теорию экономических механизмов (Mechanism Design Theory) внесли лауреаты нобелевской премии по экономике 2007 года за создание основ теории рыночного механизма и теории оптимальных механизмов распределения Леонид Гурвиц, Эрик Маскин, Роджер Майерсон [4].

Основным вкладом Л. Гурвица в экономическую науку является сама концепция экономического механизма. Его заслуга состоит в демонстрации необходимости формального моделирования передачи информации в экономических процессах в рамках разных задач. Гурвиц предложил язык для такого анализа, ввел понятия механизма и условия совместимости стимулов, выявил основные направления исследования механизмов.

Заслугой Р. Майерсона является разработка проблематики оптимальных аукционов. Первопричиной его исследования является его же статья об оптимальных аукционах, написанная в 1981 году и ставшая классикой экономической науки. Занимался он разработкой задач оптимального устройства аукционов, в том числе на примере вальрасовского аукциона.

Вклад Э. Маскина в теорию экономических механизмов заключается в формулировке задачи имплементации, требующей чтобы все равновесия получаемых механизмов приводили к желаемой экономической функции. Он также предложил конкретные механизмы, в частности универсальный механизм имплементации. Взаимодействие между субъектами и центром, по его мнению, состоит из 3х стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение m_i ; центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат: $Y = f(m_1...m_n)$; центр объявляет результат Y и по необходимости претворяет его в жизнь [5]. Все эти результаты представляют собой фундаментальное обоснование теоретической и практической значимости теории дифференциальных игр. Современная теория экономических институтов во многом базируется на этих же основах.

В настоящее время развитие теории экономических механизмов продолжается. Так, В.А. Слепов, В.К. Бурлачков и К.В. Ордов выделяют при исследовании экономических механизмов информационный и функциональный подходы [6].

На наш взгляд, можно выделить следующие отличительные особенности экономического механизма:

- механизм не может существовать без процесса, т.к. является его составной частью и настроен на выполнение только процессных функций;
- механизм не имеет собственного управления, является как бы «обездвиженным» и находится в состоянии ожидания управления процессом;
- соединение механизма с управлением представляет внутреннее содержание процесса.

Считаем, что экономический механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения. Совокупность ресурсов (социальных, экономических, экологических и технологических), имеет отношение к конкретному территориальному образованию, в рамках которого осуществляют свою деятельность организации.

Содержание тех или иных *организационно-экономических механизмов* большинством авторов рассматривается в виде единства структурной и процессной составляющих, а не только совокупности методов или рычагов воздействия на управляемый объект [7].

Раскрывая сущность организационно-экономического механизма авторы, как правило, включают в его состав совокупность способов влияния на управляемые объекты. Данная категория, в отличие от хозяйственного механизма наиболее часто используется для отражения сущности управления различными

процессами отдельной организации или их групп (микроуровень), что позволяет сделать вывод о том, что организационно-экономический механизм в той или иной мере является составной частью механизма более высокого уровня – хозяйственного.

Организационно-экономический механизм функционирования отрасли представляет собой важную составную часть всего хозяйственного механизма и может быть определен как совокупность организационно-экономических структур, формирующих отрасль национальной экономики, и уровней управления, включающих законодательные, финансово-экономические и организационно-административные методы воздействия, обеспечивающие непрерывное развитие отрасли на основе принципов целенаправленности, системности, комплексной реализации потенциала отрасли, адаптивности, согласованности интересов взаимодействующих субъектов, инновационности.

Проведенное исследование литературных источников позволило установить наиболее предпочтительным, с точки зрения большинства авторов, является определение сущности различных типов механизмов через категории «система» и «совокупность» [8].

Система есть множество упорядоченных элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, образующих определенную целостность, единство. Важной характеристикой систем является наличие связей (взаимодействия) между ее элементами, которые и образуют целостность.

В противоположность системе совокупность предполагает соединение частей безотносительно формы и порядка. Однако, в различных условиях функционирование систем может осуществляться в пределах от жесткой централизованной взаимосвязи ее элементов до состояния полного разрыва (отсутствия) этих связей, то есть в системах могут наблюдаться те или иные состояния целостности. Исходя из этого сущность организационно-экономического механизма управления может быть определена и как «совокупность», и как «система». Отличие в определениях различных типов механизмов (совокупность, система, или иной взгляд), обусловлено тем, что авторы исследуют объекты разного вида и разного уровня развития и сложности.

В современных условиях организационно-экономический механизм управления представляет собой интеграцию организационного и экономического механизмов, включающих в себя организационно-экономические методы, рычаги, инструменты воздействия на управляемый объект.

На наш взгляд, для исследования сущности организационно-экономического механизма целесообразно, разграничить его составляющие в виде организационного и экономического механизмов.

Так, центральным элементом организационного механизма является структура управления, с помощью которой сочетаются различные стороны деятельности предприятия (техническая, экономическая, производственная, социальная), регламентируются внутренние производственные связи и достигается устойчивая система служебных взаимоотношений между структурными подразделениями и работниками аппарата управления. Организационный механизм охватывает организацию структуры управляющей системы (статистику) и организацию процесса функционирования системы, которой управляют (динамики) [9].

Таким образом, от структуры управления в значительной мере зависит действенность организационного механизма, который представлен следующими составляющими элементами:

- правила, организационно-правовые нормативы и стандарты, которые определяют и регулируют структуру управления, обязанности, права и ответственность органов управления и управленческих работников, организацию процесса их деятельности;
- распределение работ между различными исполнителями;
- оснащение управленческого труда средствами оргтехники, численность работников в управлении, материальное и моральное стимулирование их труда.

Экономический механизм состоит из механизма внутрифирменного управления, системы рыночных отношений, системы экономического воздействия со стороны государства. В отличие от организационного механизма, регулирующего организационные отношения между элементами системы экономический механизм реализует систему экономических отношений в процессе управления.

Таким образом, типологический анализ определений «механизм», «хозяйственный механизм», «организационный механизм», «экономический механизм» и «организационно-экономический механизм» позволяет сделать следующие выводы, которые, на наш взгляд, необходимо учитывать при формировании концептуальной модели организационно-экономического механизма управления:

- механизм управления является основополагающим элементом системы управления, позволяющий приводить ее в действие и обеспечивать стабильное функционирование;
- механизм управления представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов: целей управления (достижение положительного социально-экономического эффекта), методов, инструментов, и рычагов управления;
- механизм управления может быть представлен в виде совокупности отдельных механизмов нижестоящего уровня, входящих в его состав (механизмы планирования, финансирования, управления персоналом, ресурсного обеспечения, контроля и другие);
- содержание элементов механизма управления имеет значительное различие в зависимости от уровня иерархии субъекта управления (федеральный, региональный, муниципальный, уровень организации);
- работа механизма ориентирована на реализацию функций управления в соответствии с определенными принципами, что в конечном итоге позволяет достигать цели управления;

- построение механизма управления представляет собой процесс моделирования определенных условий, «правил игры» согласно которым осуществляется управляющее воздействие и обратная связь между субъектами и объектами управления;

- результатом функционирования механизма являются эффекты управления, определяющие текущее состояние управляемого объекта.

Общая структура организационно-экономического механизма управления содержит такие элементы как функции, принципы управления, а также различные средства реализации управленческого воздействия на объекты управления.

Любое управленческое воздействие должно осуществляться целенаправленно (цели ориентируют деятельность субъектов и объектов управления, способствуют выработке определенной модели поведения), в связи с чем формирование или совершенствование того или иного вида механизма должно осуществляться для достижения определенной цели. Также следует отметить, что организационно-экономический механизм управления подразумевает выработку конкретных организационных форм функционирования управляемого объекта (например, организационную структуру), следовательно и сам объект управления условно можно считать частью механизма. Поэтому организационно-экономический механизм управления в широком смысле включает в себя помимо принципов, функций, средств реализации управленческого воздействия также цели и организационные формы функционирования управляемого объекта.

Современная экономическая среда характеризуется сложностью, динамичностью; в ней функционируют и взаимодействуют множество экономических систем, следовательно и организационно-экономических механизмов управления, обеспечивающих развитие данных систем, также много.

Таким образом, общая структура организационно-экономического механизма управления должна раскрываться в соответствии с особенностями конкретной предметной области, сферы деятельности организации, специфических характеристик управляемой системы, в том числе от материально-технических, кадровых, финансовых, информационных, нормативно-правовых, научно-методических условий ее функционирования. При этом многообразие свойств, содержания и вариантов реализации конкретного организационно-экономического механизма управления определяется множеством взаимодействующих субъектов управления и их целей, объектами целевого воздействия, реализуемыми функциями управления, многообразием методов, инструментов и рычагов управления.

Для осуществления эффективного функционирования организационно-экономического механизма конкретной сферы экономики предполагается использование методов и инструментов, воздействие которых зависит от конкретных государственных целей и задач. Цели и задачи организационно-экономического механизма не должны противоречить основному принципу согласования интересов субъектов организационно-экономического механизма. Эффективность функционирования организационно-экономического механизма отрасли и согласование интересов субъектов предпринимательской деятельности находятся в корреляционной зависимости друг от друга, поскольку реализация приоритетных направлений национально экономики и эффективность используемых инструментов управления не будут обеспечиваться без создания условий и формирования экономических стимулов для активизации предпринимательской деятельности.

Основными принципами, которые должны быть положены в основу формирования и совершенствования концептуальной модели организационно-экономического механизма управления, являются:

- целенаправленность - соответствие механизма целям функционирования и развития;
- системность - упорядочение и структурированное взаимодействие всех элементов механизма функционирования;
- максимально возможная реализация потенциала;
- адаптивность - быстрое реагирование на различные изменения внешней среды;
- комплексность охвата решаемых задач;
- согласованность интересов субъектов организационно-экономического механизма функционирования;
- инновационность - ориентация организационно-экономического механизма функционирования на инновационное развитие.

Специфика используемых в организационно-экономических механизмах методов и способов управления позволяет выделить следующие их типы: организационные, институциональные, финансовые, природоохранные, социально-экономические, инвестиционные, инновационные, адаптационные, трансфертные, концессионные, антикризисные. Характер, используемых организационно-экономическим механизмом, функций управляющих воздействий позволяет разделить механизмы на:

1. Мотивационные - создают условия, косвенно влияющие на реализацию целевых намерений и мотивируют субъекты к достижению поставленных механизмом целей в их хозяйственной деятельности (например, механизм стимулирования инвестиций в промышленное производство). Мотивационный вариант предполагает учет интересов и потребности субъектов, и качество алгоритма будет определяться степенью совпадения предлагаемых механизмом стимулов и интересов субъектов.

2. Механизмы принуждения - напрямую определяют правила действий или поведения субъектов (например, финансовый механизм таможенного обложения).

Так, основу организационно-экономического механизма управления народнохозяйственной отраслью составляет организационный блок, представляющий собой совокупность взаимосвязанных юридических лиц,

различных организационно-правовых форм, их хозяйственных подразделений, а также совокупность физических лиц, осуществляющих деятельность по производству товаров или оказанию услуг в определенной сфере национальной экономики.

В рамках организационно-экономического механизма функционирования отрасли находится механизм управления, который действует в условиях государственного управления и рыночного саморегулирования. Такой механизм управления реализуется посредством различных методов и инструментов, которые целесообразным разделить на три блока: законодательные, финансово-экономические и организационно-административные методы.

Финансово-экономические методы подразумевают использование рыночных инструментов регулирования и проявляются в том, что государство не влияет на принимаемые решения субъектами предпринимательской деятельности. Поэтому разграничение между организационно-административными и финансово-экономическими методами воздействия имеет условное деление, поскольку эти методы находятся в определенной взаимосвязи. Например, налогообложение в широком смысле мы относим к экономическим методам, но чтобы его применить, необходимо административное воздействие.

Организационно-административные методы оказывают прямое действие на производственные процессы и предполагают регулирование и управление со стороны государства.

Кроме того, организационно-экономический механизм функционирования отрасли включает в себя общественные институты, научно-исследовательский блок и другие организации, которые способствуют развитию бизнеса и инновационной деятельности в конкретной отрасли национальной экономики.

Все процессы, осуществляемые в организационно-экономическом механизме функционирования отрасли, протекают под воздействием факторов внешней среды.

К факторам внешней среды можно отнести:

- тенденции развития мирового производства в конкретной сфере;
- спрос на отечественную продукцию на внутреннем и мировом рынках;
- характер международных отношений;
- приоритетные направления и стратегия развития национальной экономики.

Оптимальность и эффективность организационно-экономического механизма управления определяется простотой используемого в механизме алгоритма и объемом ресурсного обеспечения процесса реализации экономического механизма на практике, при условии достижения целевых результатов. Это отражается в показателях результативности, которые характеризуют эффективность деятельности всего механизма.

Система показателей дает возможность выявить проблемные области действующего механизма, эффективность используемых методов и инструментов, регулирующих конкретную отрасль национальной экономики. Особенности содержания организационно-экономического механизма функционирования отрасли обусловлены предназначением этой отрасли в национальной экономике и факторами внешней среды (политические, экономические, правовые, социальные, научно-технические и др.) и внутренней среды или ресурсной базы объекта исследования (материальные, трудовые, информационные и др.).

Структурное представление и содержание организационно-экономического механизма функционирования является универсальной схемой и может применяться как базовая модель организационно-экономического механизма функционирования для любой отрасли национальной экономики.

Считаем, что организационно-экономический механизм функционирования отрасли - это многогранная, многоаспектная система, которая содержит в себе совокупность взаимодействующих между собой субъектов, методов, инструментов и процессов воздействия, которые в реальной практике используются для получения эффективного результата деятельности в рамках соблюдения интересов разных сторон.

Библиографические данные

1. Бородин, А.И. *Состав и структура организационно-экономического механизма стратегического развития предприятия* // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Т. 306 – 387 с.
2. Абалкин, Л.И. *На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы.* – В 4-х тт. Т. II. – М.: Экономика, 2000. – 267 с.
3. *Современный стратегический анализ : учебное пособие* / Е.Ю. Кузнецова [и др.] ; под ред. проф., д-ра экон. наук Е.Ю. Кузнецова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 131 с.
4. URL: <http://www.nobelprize.org>; <http://www.nobel-winners.com/Economics/>; <http://n-t.ru/nl/ek/>.
5. Измалков, С.Б., Сонин, К.И., Юдкевич, М.М. *Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.)* // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
6. Слепов, В.А., Бурлачков, В.К., Ордов, К.В. *О теории экономических механизмов* // Финансы и кредит. – 2011. – № 24. – С. 2–8.
7. Грант, Р.М. *Современный экономический анализ.* – 7-е изд./Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2016 – 511с. – (Серия «Классика МБА»).
8. Арзуманян, Р. *Стратегический анализ и инструменты стратегии* / Р. Арзуманян. – Ереван : НОФ «Нораванк», 2016. – 328 с.

9. Паньков, А.М., Хохлов, Д.А. *Лабиринты стратегии. 8К* – М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016. – 142 с.

References

1. Borodin, A.I. *Sostav i struktura organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma strategicheskogo razvitiya predpriyatiya* [Composition and structure of the organizational and economic mechanism of the strategic development of the enterprise] // *Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta*. – 2013. – T. 306 – 387 s.
2. Abalkin, L.I. *Izbrannye trudy. Na puti k reforme. Hozyaj-stvennyj mekhanizm razvitogo socialisticheskogo obshchestva. Novyj tip ehkonomiche-skogo myshleniya. Perestrojka: puti i problem* [On the road to reform. Economic mechanism of a developed socialist society. A new type of economic thinking. Restructuring: pathways and problems]. – V 4-h tt. T. II. – М.: EHkonomika, 2000. – 267 s.
3. *Sovremennyy strategicheskij analiz: uchebnoe posobie* [Contemporary strategic analysis : study guide] / E.YU. Kuznecova [i dr.] ; pod red. prof., d-ra ehkon. nauk E.YU. Kuznecova. – Ekaterinburg : Izd-vo Ural. un-ta, 2016. – 131 s.
4. URL: <http://www.nobelprize.org>; <http://www.nobel-winners.com/Economics/>; <http://n-t.ru/nl/ek/>.
5. Izmailkov, S.B., Sonin, K.I., YUdkevich, M.M. *Teoriya ehkonomicheskikh mekhaniz-mov (Nobelevskaya premiya po ehkonomike 2007 g.)* [The theory of economic mechanisms (Nobel prize in Economics in 2007 g)] // *Voprosy ehkonomiki*. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
6. Slepov, V.A., Burlachkov, V.K., Ordov, K.V. *O teorii ehkonomicheskikh mekhaniz-mov* [On the theory of economic mechanisms] // *Finansy i kredit*. – 2011. – № 24. – С. 2–8.
7. Grant, R.M. *Sovremennyy ehkonomicheskij analiz* [Modern economic analysis]. – 7-e izd./ Per. s angl. – SPb.: Piter, 2016 – 511s. – (Seriya «Klassika MBA»).
8. Arzumanyan, R. *Strategicheskij analiz i instrumenty strategii* [Strategic analysis and strategy tools] / R. Arzuma-nyan. – Erevan : NOF «Noravank», 2016. – 328 s.
9. Pan'kov, A.M., Hohlov, D.A. *Labirinty strategii. 8K* [The maze strategy. 8K] – М.: ООО «Манн, Ива-нов i Ferber», 2016. – 142 s.

Данные об авторах

Корсак Марина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации предприятий АПК Белорусского государственного аграрного технического университета (БГАТУ) 220012, г. Минск, просп. Независимости 99
e-mail: Korsak22948@yandex.ru

Сурдо Андрей Павлович, аспирант кафедры банковской экономики, Экономического факультета Белорусского государственного университета (БГУ) 220030, г. Минск, просп. Независимости 4
e-mail: surdo.a@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Korsak Marina Mikhailovna, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Agribusiness Organization of the Belarusian State Agrarian Technical University (BGATU) 220012, Minsk, prosp. Independence 99
e-mail: Korsak22948@yandex.ru

Surdo Andrey Pavlovich, post-graduate student of the Department of Banking Economics, Faculty of Economics of the Belarusian State University (BSU), Master of Economics: 220030, Minsk, prosp. Independence 4
e-mail: surdo.a@gmail.com

Удк 332.1(477.41)

DOI: 10.5281/zenodo.1220880

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Костик Є.П.

Предметом дослідження є: соціальний сектор економіки; підприємництво та інвестиційна діяльність; реальний сектор економіки; зовнішньоекономічна діяльність та фінансові ресурси Київської області.

Мета наукового дослідження полягає у вивченні теоретичних засад та проведенні аналізу соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Київської області).

Методи дослідження. Для уточнення понятійного апарату, визначення змісту процесу оцінки, обґрунтування критеріїв і системи показників, класифікації напрямків і методів оцінки, застосовано методи абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення.

Методологія проведення роботи. У процесі дослідження означеної проблематики були взяті за основу: основні положення економічної теорії в галузі регіональної економіки, статистичні дані

офіційних органів влади, Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Київської області до 2020 р., Програма соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2018 р., праці вітчизняних та зарубіжних учених і практиків в означеній сфері.

Результати роботи. Основний науковий результат дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та аналізі соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Київської області).

Галузь застосування результатів. Результати даного дослідження можуть бути застосовані у сфері вивчення проблем розміщення продуктивних сил та регіональної економіки.

Висновки. Слід зазначити, що головними напрямками розвитку Київської області, на подальшу перспективу повинно стати формування соціально орієнтованої ринкової економіки, перехід на інноваційний шлях розвитку на основі раціонального використання інтелектуального потенціалу та залучення інвестиційних ресурсів, збільшення ефективності традиційних галузей господарства, розвитку енергетичної, транспортної, телекомунікаційної, соціальної інфраструктурних мереж, посилення інтегрованості внутрішнього ринку. Відчутно простежується прагнення області до «самодостатності», проте ця мета досягається за рахунок посилення конкуренції між регіонами, а відтак є потреба у виробленні інструментарію для відновлення мультиплікативного ефекту від співпраці і кооперації всередині країни. Реалізація цих напрямів сприятиме суспільному піднесенню Київської області, підвищенню її конкурентоспроможності як особливого суб'єкта господарювання.

Ключові слова: економіка регіонів, регіональний розвиток, Київська область, соціально-економічний розвиток, чисельність населення в області, безробіття, зайнятість, попит на робочу силу, зростання розміру середньомісячної заробітної плати, індекс реальної заробітної плати, загальна чисельність пенсіонерів, середній розмір пенсії, житлово-комунальна галузь, ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, заклади освіти в області, науково-технічна та інноваційна діяльність, заклади охорони здоров'я, розвиток малого та середнього підприємництва, обсяг реалізованої продукції, податкові надходження, капітальні інвестиції, галузі промисловості, виробництво валової продукції сільськогосподарства Київщини, пасажирські та вантажні перевезення, споживчий ринок області, активізація транскордонного економічного співробітництва.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КИЕВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Костик Е.П.

Предметом исследования являются: социальный сектор экономики; предпринимательство и инвестиционная деятельность; реальный сектор экономики; внешнеэкономическая деятельность и финансовые ресурсы Киевской области.

Цель научного исследования заключается в изучении теоретических основ и проведении анализа социально-экономического развития региона (на примере Киевской области).

Методы исследования. Для уточнения категориального аппарата, определения содержания процесса оценки, обоснования критериев и системы показателей, классификации направлений и методов оценки, применены методы абстракции, анализа и синтеза, систематизации и обобщения.

Методология проведения работы. В процессе исследования обозначенной проблематики были взяты за основу: основные положения экономической теории в области региональной экономики, статистические данные официальных органов власти, Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Киевской области в 2020, Программа социально-экономического и культурного развития Киевской области на 2018 г., труды отечественных и зарубежных ученых и практиков в указанной сфере.

Результаты работы. Основной научный результат исследования заключается в теоретическом обосновании и анализе социально-экономического развития региона (на примере Киевской области).

Область применения результатов. Результаты данного исследования могут быть применены в области изучения проблем размещения производительных сил и региональной экономики.

Выводы. Следует отметить, что главными направлениями развития Киевской области, на дальнейшую перспективу должно стать формирование социально ориентированной рыночной экономики, переход на инновационный путь развития на основе рационального использования интеллектуального потенциала и привлечения инвестиционных ресурсов, повышение эффективности традиционных отраслей хозяйства, развитие энергетической, транспортной, телекоммуникационной, социальной инфраструктурных сетей, усиление интегрированности внутреннего рынка. Ощутимо прослеживается стремление области к «самодостаточности», однако эта цель достигается за счет усиления конкуренции между регионами, а затем потребность в выработке инструментария для восстановления мультипликативного эффекта от сотрудничества и кооперации внутри страны. Реализация этих направлений будет способствовать общественному подъему Киевской области, повышению ее конкурентоспособности как особого субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: экономика регионов, региональное развитие, Киевская область, социально-экономическое развитие, численность населения в области, безработица, занятость, спрос на рабочую силу, рост размера среднемесячной заработной платы, индекс реальной заработной платы,

общая численность пенсионеров, средний размер пенсии, жилищно-коммунальная отрасль, эффективное использование топливно-энергетических ресурсов, учебные заведения в области, научно-техническая и инновационная деятельность, учреждения здравоохранения, развитие малого и среднего предпринимательства, объем реализованной продукции, налоговые поступления, капитальные инвестиции, отрасли промышленности, производство валовой продукции сельского хозяйства Киевщины, пассажирские и грузовые перевозки, потребительский рынок области, активизация трансграничного экономического сотрудничества.

MODERN TRENDS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION: THE CASE OF KYIV REGION

Kostyk Ye.P.

The subject of the study is the social sector of the economy; entrepreneurship and investment activity; real sector of the economy; foreign economic activity and financial resources of Kyiv region.

The purpose of this paper is to study theoretical foundations and to conduct an analysis of socio-economic development of Kyiv region.

Research methods. The author applies the methods of abstraction, analysis and synthesis, systematization and generalization to clarify the conceptual apparatus, to determine the content of the evaluation process, to substantiate the criteria and the system of indicators, the classification of directions and methods of evaluation.

Methodology of scientific research. The present study is based on the main principles of economic theory in the field of regional economy, statistical data of official authorities, Strategy for the development of small and medium enterprises of Kiev region by 2020, Program of socio-economic and cultural development of Kyiv region in 2018, the works of domestic and foreign researchers and experts in this area.

Results of the study are the theoretical justifying and analysis of the socio-economic development of the region (Kyiv region).

Practical implications. The results of the present study can be used in the study of the issues of the placement of productive forces and the regional economy.

Conclusions. It should be noted that the priority tasks of development of Kyiv region in future must be the development of the socially oriented market economy, the transition to an innovative way of development on the basis of rational use of intellectual potential and attraction of investment resources, increase of efficiency of traditional economy, development of energy, transport, telecommunication, social infrastructure networks, strengthening the integration of the internal market. The region's desire to «self-sufficiency» is perceptibly traced, but this aim is achieved through increased competition between regions, and therefore there is a need to develop tools to restore the multiplier effect of cooperation and cooperation within the country. The implementation of these areas will contribute to the social upsurge of Kiev region and increase its competitiveness as a special subject of economic activity.

Key words: regional economics, regional development, Kyiv region, socio-economic development, population in the region, unemployment, employment, labour demand, the average monthly wage growth, real wage index, total number of pensioners, average pension, housing and utilities sector, efficient use of fuel and energy resources, educational institutions in the region, scientific and technical and innovation activities, health care facilities, development of small and medium enterprises, sales volume, tax revenues, capital investment, industry fields, gross agriculture output of Kyiv region, passenger and freight transportation, consumer market of the region, enhance trans border economic cooperation.

Постановка проблеми. Економічні перетворення в Україні, які супроводжуються постійною соціально-економічною та політично-законодавчою нестабільністю, нарощуванням кризових явищ, дисбалансом і диспропорціями в регіональному розвитку, вимагають розробки конкретних заходів у рамках реалізації соціально-економічних реформ розвитку регіонів. Це дасть, на думку В.В. Томарева-Патлахова, змогу створити базис для регіонального розвитку, реалізувати його стратегічні цілі. На сучасному етапі соціально-економічних реформ в Україні формування ефективних й унікальних моделей розвитку регіонів стає стратегічним завданням всіх інститутів влади. Управління ним у контексті економічних реформ для підвищення конкурентоспроможності національної економіки має відповідати основним базисам і принципам Державної стратегії регіонального розвитку, яка є укрупненою моделлю реалізації загальнонаціональної мети щодо визначення цілей, наявних тенденцій і закономірностей розвитку, формування стратегічних пріоритетів у структурній, інвестиційній, інноваційній, соціальній політиці за регіонами, визначення етапів і механізмів їх реалізації [1, с. 76].

Ступінь дослідження проблеми. У низці досліджень розкрито ряд питань присвячені даній проблематиці, зокрема, цієї проблеми торкалися: В.В. Томарева-Патлахова, Т.П. Сисоєва, С.О. Джигалов, Н.М. Давиденко, М.П. Салтан, О.П. Крайник, Л.П. Дячевська, А.О. Михайличенко та ін. Так, Н.М. Давиденко досліджує оцінку інвестиційної привабливості регіону в умовах сучасних викликів, тоді, як М.П. Салтан, вивчає розвиток соціально-економічного потенціалу регіону в умовах транзитивної економіки. У свою чергу О.П. Крайник, вивчає систему механізмів регулювання регіонального економічного розвитку, а С.О. Джигалов розкриває систему оподаткування та її вплив на соціально-економічний розвиток і фінансове забезпечення регіону. Натомість, Л.П. Дячевська висвітлює соціально-економічний розвиток регіону з урахуванням геополітичного чинника (на прикладі Столичного економічного району України). Проте, незважаючи на

вагомість цих досліджень, залишаються не охопленими багато проблем, що постають у цій сфері, зокрема питання вивченні теоретичних засад та проведенні аналізу соціально-економічного розвитку за регіонами, особливо в умовах децентралізації, ці та інші питання потребують більшої деталізації. Актуальність цих проблем зумовила вибір теми наукового дослідження, визначила його мету та завдання.

Мета наукового дослідження полягає у вивченні теоретичних засад та проведенні аналізу соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Київської області). Відповідно до мети автор статті ставить наступні завдання: дослідити соціальний та реальний сектор економіки, підприємництво та фінансові ресурси, інвестиційну та зовнішньоекономічну діяльність регіону на прикладі Київської області.

Виклад основного матеріалу. На думку авторів аналітичної доповіді «Нова регіональна політика для нової України» Інституту суспільно-економічних досліджень, структура економік регіонів України має багатоступінчасту ґенезу, яка відображає складний історичний шлях, пройдений країною за останнє століття. Володіючи широким спектром природних ресурсів, включаючи багатий аграрний потенціал, потужним людським капіталом та маючи перспективне геостратегічне розташування, Україна досі не змогла належним чином скористатися цими можливостями для досягнення збалансованого розвитку, а фрагментарність використання наявного потенціалу супроводжувалася посиленням регіональних диспропорцій. Формування останніх відбувалося у три основних етапи.

По-перше, у спадок від радянського періоду Україні залишилася значна частка «традиційних» енергетичних та екологоемних промислових галузей з незавершеним виробничим циклом, орієнтованих на випуск переважно низькотехнологічної продукції. Орієнтованість на динамічну індустріалізацію концентрувала економічне зростання у великих містах, прискорена урбанізація гальмувала сільський розвиток. Командно-адміністративна економіка сформувала міцну налаштованість переважної більшості населення на соціальний патерналізм, що, у свою чергу, обумовило високе навантаження економіки соціальними видатками.

По-друге, затяжний етап трансформаційної кризи призвів до загострення регіональних диспропорцій внаслідок «вимивання» аграрного населення та подальшого зростання економічної «ваги» міст, «заморожування» виробничої спеціалізації при руйнуванні основного капіталу в промисловості та старінні інфраструктури через тривалу інвестиційну кризу. Відбулося посилення екологічних ризиків, накопичення, особливо – в регіонах з депресивною економікою, тягаря соціальних проблем, необхідність вирішення яких дедалі більшою частиною лягала на плечі місцевих громад.

По-третє, системна криза 2013-2014 рр., посилена й подовжена розв'язаною Російською Федерацією «гібридною війною», окупацією Криму та відкритими бойовими діями на Сході України, внесла новий для національної економіки комплекс регіонально локалізованих проблем. Серед них – втрата частини територій та економічного потенціалу, фізичне руйнування частини інфраструктури та житла, вплив капіталів та працездатного населення, загальне посилення підприємницьких та інвестиційних ризиків навіть на віддалених від конфлікту територіях, значне міграційне навантаження інших регіонів з боку внутрішньо переміщених осіб [2, с. 7].

Під дією зазначених чинників склався специфічний регіональний економічний «ландшафт», який визначає особливості економічного розвитку регіонів на сучасному етапі.

1. Регіони демонструють різноспрямовані тенденції економічного розвитку. За однакових внутрішніх умов і зовнішньої кон'юнктури динаміка основних показників більшості регіонів має не лише різну інтенсивність, але й різний тренд. Це свідчить про посилення конкуренції регіонів за ресурси і ринки збуту. В таких умовах зростає зосередженість регіональних виробників на власних інтересах і послаблюється зацікавленість у налагодженні внутрішньої співпраці.

2. Промислове виробництво регіонів повернулось до екстенсивного типу зростання. Лідери за динамікою промисловості у 2016 р. (Кіровоградська, Миколаївська, Одеська області) забезпечили приріст виробництва за рахунок добувної промисловості. Основні індустріальні регіони (Дніпропетровська, Харківська, Донецька області) нарощують обсяги виробництва і постачання електроенергії, газу та води при досить помірних показниках у переробній промисловості.

3. Посилюється сировинна спеціалізація аграрного виробництва. 6,1% приросту у сільському господарстві забезпечено виключно за рахунок рослинництва, а також за рахунок тих регіонів, які забезпечують основний обсяг аграрної продукції (Вінницька, Житомирська, Хмельницька області). Натомість, регіони, які спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва і переробці сировини (Черкаська, Херсонська, Полтавська, Дніпропетровська області), мають набагато менші темпи зростання. Тобто, аграрні виробники у регіонах більшою мірою орієнтуються не на глибоку переробку, а на ефект масштабу.

4. Триває переорієнтація регіональних експортерів з ринку РФ (і СНД) на інші країни. Посилюються торговельні зв'язки західних прикордонних регіонів з сусідніми країнами – членами ЄС (для Закарпатської, Львівської, Волинської областей частка товарообороту з ЄС сягає 70%). Одночасно з цим змінюється товарна структура експорту: зростає частка рослинної та продукції олійно-жирової промисловості; зменшується частка металургійної, хімічної та продукції машинобудування. Таким чином, регіони у освоєнні європейського ринку вимушені відходити на позиції цінової конкуренції, поступаючись інтересами товарної і географічної диверсифікації експорту.

5. Інвестиційна активність у регіонах корелює з промисловою динамікою. Лідерами за темпами приросту капітальних інвестицій у 2016 р. були Кіровоградська, Миколаївська та Одеська області. Крім цього, помітні поступові зрушення у структурі капіталовкладень на користь реального сектора.

6. Посилюються виклики щодо визначення економічної спеціалізації регіонів. Поступово зменшується роль індустріально-аграрних регіонів на користь переважно аграрних та переважно індустріальних. У центрі України сформувався кластер регіонів (Черкаська, Полтавська, Кіровоградська області), які поступаються більш спеціалізованим регіонам за темпами і за якістю розвитку. Це найперше відображається у стагнації ринку праці і найвищими рівнями зареєстрованого безробіття [1, с. 8-9].

Слід підкреслити, що зміна підходів до регіонального розвитку, що відбулась в Європі та зачепила Україну, спрямована на посилення ролі регіонів, органів публічної влади в регіонах та власному розвитку.

Київська область утворена 27 лютого 1932 р., займає площу 28,1 тис. км² (без Києва), що становить 4,7% площі країни. За розмірами території Київська область займає 8 місце серед інших регіонів України. Розташована у північній центральній частині України в басейні середньої течії Дніпра. На сході межує з Чернігівською, Полтавською областями, на південному сході та півдні – з Черкаською, на південному заході – з Вінницькою, на заході – з Житомирською областями, на півночі з Гомельською областю Республіки Білорусь Київська область [3, с. 127-128].

Київщина є столичним регіоном, у центрі території якого знаходиться м. Київ – столиця України, потужний політичний, діловий, індустріальний, науково-технічний, транспортний та культурний центр країни, пов'язаний з областю тісними комерційними і соціальними зв'язками. В адміністративному відношенні область поділяється на 25 районів, 13 міст обласного значення, 13 міст районного значення, 30 селищ міського типу, 605 сільських рад та 1126 сільських населених пунктів. Місто Київ, де розміщуються основні органи управління області, адміністративно до складу області не входить. Ще однією особливістю області є наявність у її складі міста Славутич, яке територіально знаходиться у Чернігівській області [4, с. 14].

Місце регіону в загальнодержавному територіальному поділі праці визначають його провідні галузі господарства – машинобудування, електроенергетика, легка промисловість, хімічна і нафтохімічна, харчова промисловість та агропромисловий комплекс. Крім цього, в області отримали розвиток деякі галузі лісової, деревообробної та целюлозно-паперової промисловості, промисловість будівельних матеріалів, борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість [3, с. 128].

З корисних копалин найбільше значення мають запаси будівельних матеріалів, а саме: родовища гранітів, гнейсів, цегельно-черепичної глини, мергелів, будівельних і кварцових пісків. Загалом область недостатньо забезпечена покладами основних корисних копалин.

За характером рельєфу територія області поділяється на три частини. Північна лежить у межах Поліської низовини, що являє собою заболочені моренно-зандрові та зандрові акумулятивні рівнини, розчленовані річковими долинами; південно-західна і центральна частини – в межах Придніпровської височини; східна, лівобережна – розташована на заплаві й терасах Дніпра в межах Придніпровської низовини.

Клімат Київської області помірно-континентальний, м'який з достатньою вологістю, теплим вологим літом і порівняно м'якою зимою. Середня температура січня – 3,5 °С, липня + 20,3 °С. Кількість опадів в середньому не перевищує 500-600 мм у рік.

Річки належать до басейну Дніпра, що тече в межах області впродовж 246 км. Всього нараховується 177 річок довжиною понад 10 км. Головні притоки Дніпра, що проходять по території області, – Прип'ять, Тетерів, Ірпінь, Стугна, Рось, Трубіж, Супій. Всього в Київській області 55 водосховищ (найбільші Київське та Канівське), 2383 ставки, що використовуються для водопостачання, риборозведення, зрошування.

На півночі поширені дерново-підзолисті, лучні та болотні ґрунти. В центральній частині на лесах – чорноземи опідзолені типові, темно-сірі опідзолені лісові ґрунти; в південній – чорноземи глибокі малогумусні; на лівобережжі – чорноземи типові малогумусні, лучно-чорноземні, лучні солонцюваті, солончакові ґрунти.

За останні роки Київська область зберегла лідируючу позицію по основним показникам соціально-економічного розвитку серед регіонів України. Чисельність наявного населення в області, за оцінкою, на 1 грудня 2017 р. становила 1753,1 тис. осіб. Упродовж січня-листопада 2017 р. чисельність населення збільшилася на 18595 осіб. Збільшення чисельності населення області відбулося виключно за рахунок міграційного приросту – 28513 осіб, водночас зафіксовано природне скорочення населення – 9918 осіб.

За даними Головного управління статистики в Київській області кількість зареєстрованих безробітних на кінець грудня 2017 р. становила 13,5 тис. осіб, а вже на кінець січня 2018 р. – 14,5 тис. осіб, тобто ми спостерігаємо загальне збільшення кількості безробітних на 1000 осіб і це пов'язано скоріше сезонністю. Із загальної кількості безробітних, на кінець січня 2018 р., жінки складали 53,0%, молодь у віці до 35 років – 35,7%. Допомогу по безробіттю отримували 85,2% осіб, які мали статус безробітного, тоді як на кінець січня 2017 р. цей показник становив 82,%. Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по області впродовж грудня 2017 р. збільшився і на кінець місяця становив 1,3% населення працездатного віку, а на кінець січня 2018 р. – 1,4%. Зазначений показник мешканців сільської місцевості впродовж грудня 2017 р. перевищив рівень зареєстрованого безробіття мешканців міської місцевості та складав 1,5% проти 1,1%, а на кінець січня 2018 р. – 1,7 проти 1,2% [5].

Серед зареєстрованих безробітних, які шукали роботу через Державну службу зайнятості впродовж грудня 2017 р., 46,9% раніше займали посади службовців, 41,6% – робітників, 11,5% становили особи без професії або такі, що займали місця, які не потребують спеціальної підготовки, а на кінець січня 2018 р. відповідно – 44,8%, 43,2%, 12%. За повідомленнями підприємств кількість вільних робочих місць і вакантних посад на кінець грудня 2017 р. становила 4,7 тис., що на 3,4% більше, ніж у листопаді 2017 р. та у 2,1 раза більше, ніж у грудні 2016 р.

Найбільша кількість вільних робочих місць на кінець січня 2018 р. спостерігалася у Білоцерківському районі – 704 посад, найменша в Тетіївському районі – 15 посад. Навантаження зареєстрованих безробітних у Державній службі зайнятості на одне вільне робоче місце (вакансію) загалом по області у січні 2017 р. не змінилось та становило 3 особи. За районами значення цього показника коливалося від 0,6 осіб у Вишгородському районі до 63 осіб – у Тетіївському районі.

За професійними групами найбільший попит на робочу силу спостерігався на кваліфікованих робітників з інструментами (21,0% від кількості вакансій на кінець січня 2018 р.). Найменшим був попит на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (2,9%). За сприяння Державної служби зайнятості у січні 2018 р. працевлаштовано 454 осіб, які мали статус безробітного, або 2,8%, що на 0,4% менше грудня 2017 р. Серед працевлаштованих осіб 58,1% складали жінки, 41,4% – молодь у віці до 35 років. Найбільша частка працевлаштованих серед осіб, які мали статус безробітного, спостерігалася у місті Славутич (19,3%), а найнижча – у Володарському районі (0,5%) [5].

Середньооблікова кількість безробітних, які отримували допомогу по безробіттю, у січні 2018 р. становила 11,7 тис. осіб, а середній розмір допомоги у січні 2018 р. порівняно з груднем 2017 р. збільшився на 1,5%, а з січнем 2017 р. – на 20,2% і становив 2939 грн, що дорівнює 78,9% законодавчо встановленого в цьому періоді мінімального рівня заробітної плати (3723 грн.).

За результатами державних статспостережень загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати по області протягом грудня 2017 р. зменшилася на 9,8%, або на 14,1 млн.грн. На 1 січня 2018 р. сума боргу становила 129,7 млн.грн, що дорівнювало 4,2% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2017 р.

За даними Головного управління статистики в Київській області у структурі загальної суми заборгованості 90,2% складали борги підприємств-банкрутів, 9,5% – економічно активних, решта – економічно неактивних підприємств. Упродовж грудня 2017 р. заборгованість працівникам економічно активних підприємств зменшилася на 53,2%, або на 14,1 млн.грн, і на 1 січня 2017 р. становила 12,4 млн.грн, вся сума боргу припадала на промислові підприємства [5].

Кількість працюючих, яким своєчасно не виплачена заробітна плата, на початок січня 2018 р. становила 535 осіб, або 0,2% від загальної кількості штатних працівників, зайнятих в економіці області. Кожному з них не виплачено в середньому 23116 грн, що в 2,7 раза більше середньої заробітної плати за грудень 2017 р. [6, с. 20].

Слід підкреслити, що протягом 2017 р. зберігається тенденція до зростання розміру середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника області. Так, цей показник, у порівнянні з 2015 р. та 2016 р., збільшився і станом на грудень 2017р. досяг 8719 грн. [7].

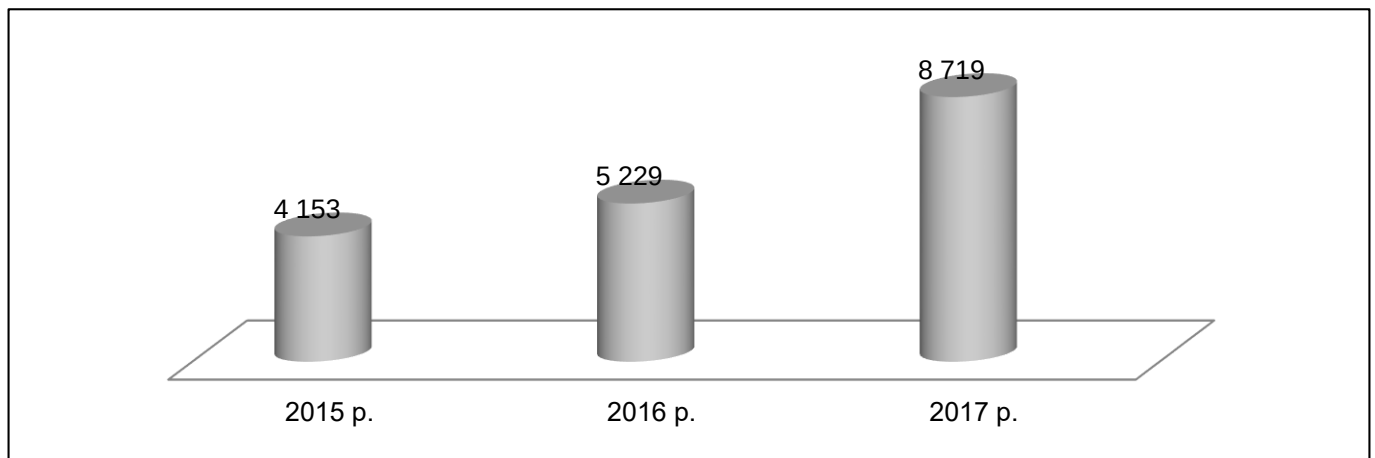


Рисунок 1. Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, грн.

Диференціація розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності складалася наступним чином. Найбільшу заробітну плату в економіці отримували працівники складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту, а серед промислових видів діяльності – у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів та у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції де заробітна плата у 1,7-6,8 раза перевищила середній показник по економіці області.

Індекс реальної заробітної плати штатних працівників у січні-листопаді 2017 р. збільшився відносно відповідного періоду попереднього року на 19,5%.

Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати по області на 1 грудня 2017 р. становила 143,7 млн.грн, що дорівнювало 5,3% фонду оплати праці, нарахованого за листопад поточного року. У порівнянні з початком року відбулося збільшення показника на 22,3 млн.грн, або на 18,4%. Основна частка боргу припадала на підприємства транспорту (81,2%), металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (4,3%), виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (3,9%), а в розрізі районів та міст області – на підприємства Бориспільського (80,6%) та Іванівського (4,7%) районів та міста Бровари (3,7%).

Серед видів економічної діяльності суттєве збільшення суми несплаченої заробітної плати за період з початку року спостерігалось на підприємствах металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (на 2201,0 тис.грн). З'явилися значні борги у виробництві машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань (5626,0 тис.грн), у наукових дослідженнях та розробках (3759,4 тис.грн), тимчасовому розміщуванні й організації харчування (2890,3 тис.грн), діяльності у сфері творчості, мистецтва, та розваг (1748,8 тис.грн), постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (889,1 тис.грн). У структурі загальної суми заборгованості борг економічно активних підприємств на 1 грудня 2017 р. складав 18,4% (26,5 млн.грн).

Кількість працюючих, яким своєчасно не виплачена заробітна плата, на початок січня 2018 р. становила 535 осіб, або 0,2% від загальної кількості штатних працівників, зайнятих в економіці області. Кожному з них не виплачено в середньому 23116 грн, що в 2,7 раза більше середньої заробітної плати за грудень 2017 р. На 1 січня 2018 р. сума боргу становила 129,7 млн.грн, що дорівнювало 4,2% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2017 р.

Зауважимо, що загальна чисельність пенсіонерів станом на 31.12.2017 склала 561,0 тис. осіб, а середній розмір трудової пенсії збільшиться на 604,8 грн. і становила 2468,7 грн., у тому числі пенсія військовослужбовців та деяких інших категорій громадян склала 2805,6 гривень [6, с. 22].

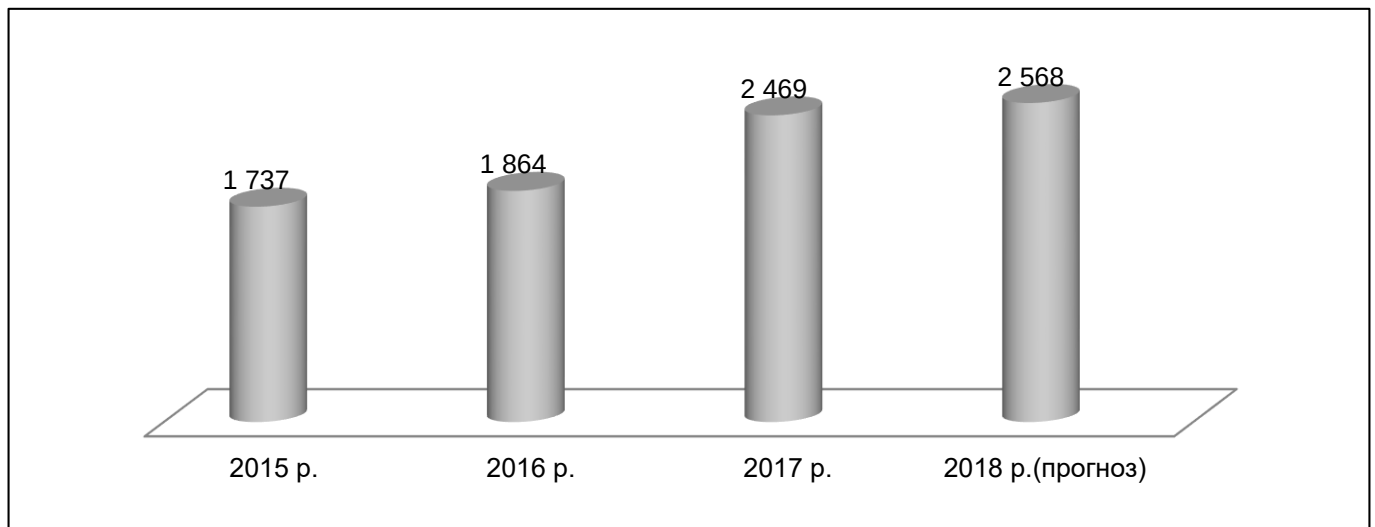


Рисунок 2. Середній розмір пенсії, грн. [6]

Протягом 2017 р. підприємствами житлово-комунальної галузі надано житлово-комунальних послуг, відповідно до укладених договорів, на суму 2717,1 млн.грн., що на 10,7% більше, ніж у 2016 р. При цьому середньозважений рівень відшкодування затверджених тарифів фактичними витратами для населення по області складає 86,1%, у тому числі з теплопостачання – 82,7%, з водопостачання – 92,7%, водовідведення – 89,1%, утримання будинків і споруд та прибудинкових територій – 80,0 % [6, с. 39].

У січні-листопаді 2017 р. призначено субсидії на відшкодування оплати житлово-комунальних послуг 364,0 тис. домогосподарств, з них у міських поселеннях – 217,1 тис. домогосподарств, у сільській місцевості – 146,9 тис. домогосподарств. Загальна сума призначених субсидій цього виду у січні-листопаді 2017 р. становила 147,9 млн.грн, з неї у міських поселеннях – 94,0 млн.грн, у сільській місцевості – 53,9 млн.грн. Середній розмір призначеної субсидії на одне домогосподарство у листопаді 2017 р. становив 553 грн (у жовтні 2017 р. – 482 грн).

Крім того, 11,9 тис. домогосподарств було призначено субсидії готівкою на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу, твердого і рідкого пічного побутового палива, з них 10,7 тис. – у сільській місцевості. Загальна сума призначених субсидій цього виду у січні-листопаді 2017 р. становила 36,0 млн.грн (з них 32,4 млн.грн – у сільській місцевості). Середній розмір субсидій готівкою на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу, твердого і рідкого пічного побутового палива у листопаді 2017 р. на одне домогосподарство становив 2934 грн (у жовтні 2017р. – 2974 грн) [5].

У січні-листопаді 2017 р. загальна сума субсидій готівкою, отриманих домогосподарствами на відшкодування витрат для придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива, становила 32,2 млн.грн. У січні-листопаді 2017 р. населенням області сплачено за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 4797,4 млн.грн. Рівень сплати населенням житлово-комунальних послуг становив 90,9% від нарахованих сум у січні-листопаді 2017 р., або 71,3% з урахуванням заборгованості минулих років.

Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг на кінець листопада 2017 р. становила: за газопостачання – 1489,4 млн.грн, централізоване опалення та гаряче водопостачання – 309,6 млн.грн, утримання будинків і споруд та прибудинкових територій – 127,2 млн.грн, централізоване

водопостачання та водовідведення – 58,3 млн.грн, вивезення побутових відходів – 6,2 млн.грн. Крім того, сума оплати населення за електроенергію у січні-листопаді 2017 р. становила 2046,0 млн.грн. Заборгованість зі сплати за електроенергію на кінець листопада склала 243,5 млн.грн. [5].

З метою забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, підвищення енергоефективності, скорочення видатків бюджетних коштів та коштів громадян на оплату енергоресурсів, збільшення обсягів інвестицій в енергоефективну модернізацію в області розроблено Програму енергозбереження (підвищення енергоефективності) Київської області на 2017 – 2020 роки, яка затверджена рішенням Київської обласної ради від 19.05.2017 № 312-14-VII. Фактичне фінансування Програми за 9 місяців 2017 р. склало 72252,7 тис.грн., з них: з державного бюджету – 3909,6 тис.грн., обласного бюджету – 19245,0 тис.грн., місцевих бюджетів – 34905,0 тис.грн., з інших джерел – майже 14193,1 тис. грн.(рис. 3) [6, с. 43].

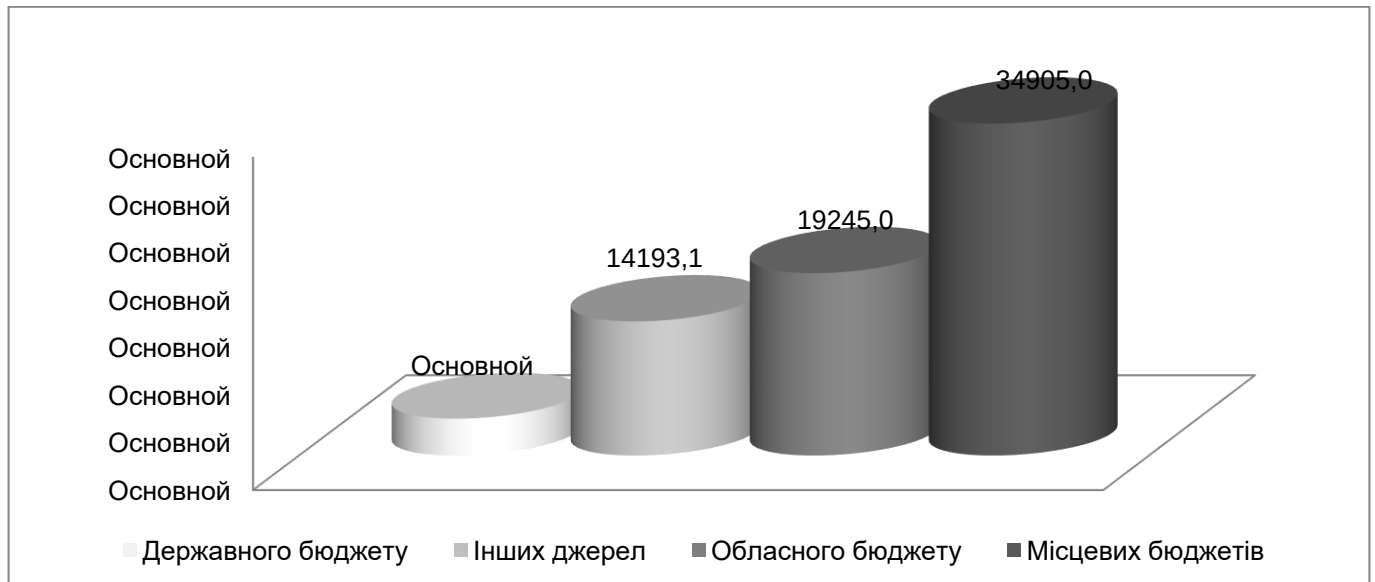


Рисунок 3. Фактичне фінансування Програми енергозбереження Київської області за 9 місяців 2017 р. (тис.грн.)

Протягом 2017 р. в області продовжувалася тенденція до розширення мережі дошкільних навчальних закладів (далі – ДНЗ) та збільшення кількості у них дітей. У 2017/2018 н.р. в області функціонує 777 ДНЗ, що у порівнянні з попереднім навчальним роком більше на 24 заклади. Дошкільну освіту здобувають 73520 дітей дошкільного віку, що на 1820 дітей більше, ніж у 2016р. Усіма формами дошкільної освіти охоплено 93,2% дітей віком від 3 до 6 років. Діти п'ятирічного віку на 100% охоплені всіма формами дошкільної освіти.

У 2017/2018 н.р. мережа загальноосвітніх навчальних закладів становить 712 шкіл (720 – у 2016/2017 н.р.), з них 681 – комунальної форми власності, у тому числі 11 закладів освіти обласної комунальної форми власності (серед яких 3 навчально-реабілітаційні центри); 23 приватних ЗНЗ (15 – у складі НВК, НВО); 7 вечірніх ЗНЗ та навчальний заклад Міністерства охорони здоров'я.

Мережа закладів професійно-технічної освіти у порівнянні з 2016 р. залишилась незмінною. Підготовку робітничих кадрів для підприємств, установ Київщини за кошти обласного та державного бюджетів у 2017 р. здійснювали 29 професійно-технічних навчальних закладів, з них: 2 професійно-технічні училища, 11 професійних ліцеїв, 4 центри професійно-технічної освіти та 5 вищих професійних училища, 2 вищі навчальні заклади, Київський обласний державний навчально-курсний комбінат та 4 навчальні центри при установах виконання покарань. Протягом 2017 р. у професійно-технічних навчальних закладах підготовлено близько 5 тис. кваліфікованих робітників, працевлаштування яких становить 70%, що відповідає показникам минулого року [6, с. 48].

Підготовку фахівців з вищою освітою в області здійснюють 29 вищих навчальних закладів, серед яких 25 закладів I-II р.а. та 4 заклади III-IV р.а.. У п'яти педагогічних вищих навчальних закладах області навчається 1551 студент, що на 52 особи більше у порівнянні з 2016 р. (1499 осіб).

У регіоні науково-технічну та інноваційну діяльність здійснювали 24 установи та 4 ВНЗ. В області розроблено організаційну модель дистанційного навчання учнів та створено навчальний контент для 130 курсів такої форми навчання, визначено платформу (Efront) для розміщення навчальних матеріалів, де розміщено контент з 56 навчальних курсів з 18 предметів.

Загальна кількість закладів охорони здоров'я Київської області становить 141 заклад, серед яких: 64 лікарняні заклади, 33 амбулаторно-поліклінічні заклади. Мережа закладів сімейної медицини представлена 295 амбулаторіями при центрах первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД), що на 3 заклади більше, ніж на відповідну дату 2016 р. Крім цього, у Білоцерківському центрі ПМСД відкрито 9 амбулаторій, що не мають статусу загальної практики сімейної медицини.

Протягом 2017 р. продовжено роботу щодо зміцнення матеріально-технічної бази лікувальних закладів області. Відкрито 6 пунктів постійного базування екстреної медичної допомоги у містах Ірпінь, Вишневе, селах Велика Димерка та Літки Броварського району, а також у селі Мирне Бориспільського району. Розпочали роботу 3 амбулаторії загальної практики-сімейної медицини у Броварському, Васильківському районах та місті Славутич.

У Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Київської області до 2020 р. зазначено, що у 2016 р. в області налічувалося 97889 суб'єктів малого та середнього підприємництва (17796 малих та середніх підприємств, 80093 фізичних осіб підприємців). При цьому нараховувалося 34 великі підприємства, що є одним із найвищих показників в Україні. На МСП регіону було зайнято 342,8 тис. осіб (77,1% усіх зайнятих на суб'єктах господарювання), а обсяг реалізованої продукції (товарів та послуг) досягнув 248,7 млрд. грн. (59,9% загального обсягу реалізованої продукції усіх суб'єктів господарювання). Такі цифри свідчать про те, що сектор МСП регіону відіграє суттєву роль в економіці Київщини, а тому потребує виваженої підтримки в рамках комплексної регіональної політики розвитку підприємництва [8, с. 7].

Для більшості малих та середніх підприємств Київської області основними видами економічної діяльності є торгівля, промисловість, сільське господарство та будівництво, на які в 2016 р. припадало відповідно 28%, 14,9%, 12,9% та 10,7% від їх загальної кількості. Сумарно ці сектори забезпечували 73,8% робочих місць та 88,6% обсягу реалізованої продукції малих та середніх підприємств. Водночас виділяється промисловість, на яку припадала третина зайнятих працівників та більше чверті реалізації продукції. Таким чином, Київщина є передусім промисловим регіоном, у якому збалансовано розвинені всі сектори економіки. За підсумками 2016 р., на Київщині в секторі МСП працювало 47,4% від загальної кількості зайнятих працездатного віку в регіоні. Порівняно з 2015 р. кількість зайнятих на суб'єктах МСП зросла на 4,7%. При цьому рівень безробіття серед економічно активного населення працездатного віку в 2016 р. становив 6,9%, що було одним із найнижчих показників серед усіх регіонів України. Це пояснюється насамперед тим, що Київ відіграє роль головного роботодавця регіону, що, з одного боку, зменшує соціально-економічну напруженість у регіоні, а з іншого – створює серйозні проблеми із забезпеченням області трудовими ресурсами належної кваліфікації.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) на малих і середніх підприємствах у 2017 р. досяг 248,9 млрд. грн. і, у порівнянні з 2016 р., зростання на 27,3 млрд. грн. (на 12,3 %). Частка малих і середніх підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) збільшилась з 57,1% (у 2016 р.) до 58,3 %.

Загальна сума податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності малого і середнього підприємництва у 2017 р. склало 12438,5 млн. грн., що на 2402,3 млн. грн. або на 23,9% більше, ніж у 2016 р. Частка податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності малого та середнього підприємництва в цілому по області становить 71,4% проти 66,6% у 2016 р. [6, с. 93].

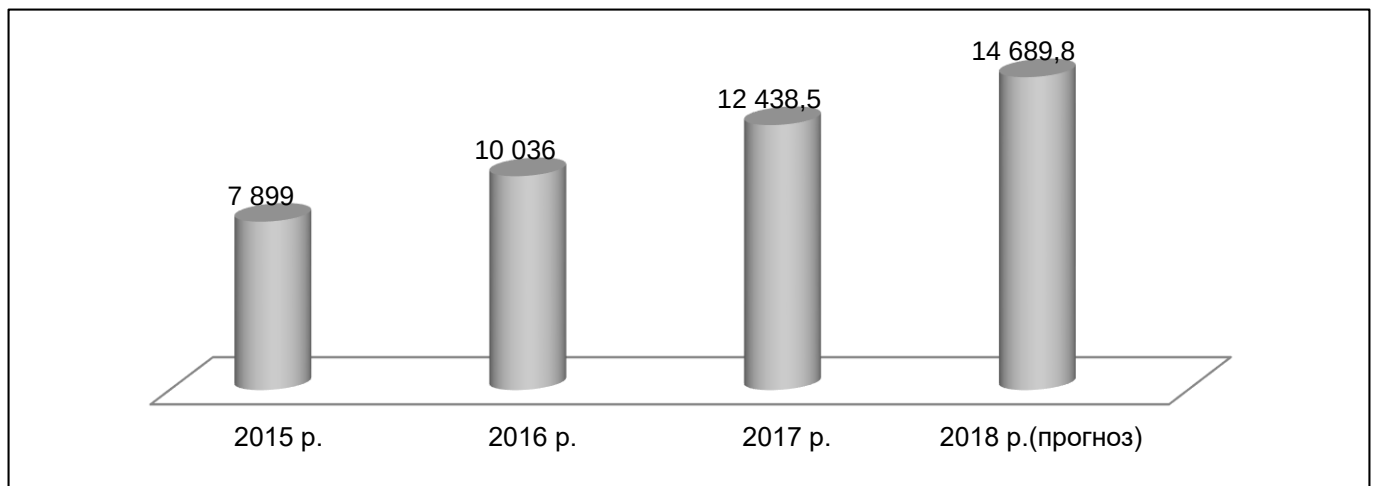


Рисунок 4. Надходження податків і платежів до бюджетів усіх рівнів від діяльності малого та середнього підприємництва Київської області, млн.грн. [6]

У 2017 р. підприємствами та організаціями області з метою введення у дію нових та модернізації діючих виробничих потужностей підприємств, збільшення виробництва експортоорієнтованої та імпортозамінної продукції за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 33,2 млрд. капітальних інвестицій, що у порівнянних цінах на 2,4% менше, ніж у 2016 р. Зниження показника пов'язано, в основному, зі зменшенням загальної суми власних коштів підприємств, які спрямовується на інвестиційні потреби, у зв'язку з необхідністю перерозподілу чистого прибутку на збільшення преміального фонду. Це викликано необхідністю забезпечення збалансованого рівня оплати праці висококваліфікованих кадрів через зростання з 1 січня 2017 р. рівня мінімальної зарплати у 2 рази [6, с. 96].

На кінець 2017 р. у структурі капітальних інвестицій за джерелами фінансування найбільшу частку становлять власні кошти підприємств та організацій 20,8 млрд.грн.[5]. Завдяки проведеній роботі у напрямку залучення

потенційних іноземних інвесторів до реалізації інвестиційних проектів обсяги прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку області з початку інвестування, за підсумками 2017 р. в економіку Київської області іноземними інвесторами було вкладено 51,4 млн.дол. США, і на кінець 2017 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Київської області склав 1582,4 млн.дол. США., що на 5,3% більше, ніж на початку 2016 р.

У 2017 р. нарощування обсягів виробництва продемонстрували майже усі галузі промисловості, окрім галузей «Постачання електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря» та «Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів». Зокрема, протягом поточного періоду збільшився випуск продукції підприємств з виробництва харчових продуктів і напоїв на 14,2%, основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – на 11,3%, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – на 10,2%, виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – на 8,4%, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність – на 7,1%, з металургійного виробництва, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування – на 10,8%, машинобудування – на 1,2 %.

За попередніми даними, обсяги реалізації промислової продукції у відпускних цінах підприємств у 2017 р. склали 88,2 млрд.грн. (у 2016 р. – 82,6 млрд. грн.). Індекс промислового виробництва у 2017 р. становить 107,8 %.

Основні проблеми: неповна завантаженість виробничих потужностей промислових підприємств; низька конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, зокрема, внаслідок використання у виробничих процесах морально застарілого, технологічно зношеного та енергоємного обладнання; висока вартість енергоносіїв, сировини і матеріалів, а також значна потреба у внутрішніх та зовнішніх інвестиціях.

Виробництво валової продукції сільського господарства у 2017 р. в усіх категоріях господарств склало 14456,6 млн.грн., що на 9,0% менше (у постійних цінах 2010 р.) порівняно з 2016 р. Погодні умови, які склалися 2017 р. істотно вплинули на збиральні роботи та врожайність сільськогосподарських культур, спека, мала кількість опадів та різкі перепади температури весною, через це валовий збір зернових та зернобобових культур в усіх категоріях господарств зменшився на 19,3%, цукрових буряків – 9,0%, картоплі – 21,5%, овочів – 43,0 %. У 2017 р. в галузі тваринництва спостерігається незначне збільшення по всіх категоріях господарств виробництва м'яса на 0,3%, молока – на 0,1%, яєць – на 3,7%, поголів'я великої рогатої худоби – на 5,6%, свиней – на 3,4%, птиці – на 5,4 %.

Сільське господарство Київщини за обсягом освоєних капітальних інвестицій зайняло 3 місце після будівництва та інфраструктури постачання енергоносіїв. У товарній структурі експорту товарів в області домінуючою залишається частка продовольчих товарів (більше 60 %).

Протягом 2017 р. в області продовжувалась робота, спрямована на забезпечення належної якості та безпеки пасажирських та вантажних перевезень за рахунок удосконалення системи управління автотранспортною інфраструктурою, поліпшення якості дорожнього покриття. Діюча мережа автобусних маршрутів Київської області включає в себе 273 приміських автобусних маршрути загального користування та 239 міжміських автобусних маршрутів. Перевезення пасажирів здійснюють 2512 автобусів та 94 приватних перевізники [6, с. 108].

Слід зазначити, що у 2017 р. вантажооборот підприємств транспорту становив 1743,8 млн.ткм, або 100,5% від обсягу 2016 р. Підприємствами транспорту перевезено 6877,4 тис.т вантажів, що становить 114,6% від обсягу 2016р. У 2017р. усіма видами транспорту виконано пасажирооборот в обсязі 3102,1 млн.пас.км, що становить 116,4% від обсягу 2016 р. Послугами пасажирського транспорту скористалося 95,5 млн. пасажирів, або 102,3% від обсягу 2016 р. Обсяги пасажирських автоперевезень (з урахуванням перевезень фізичними особами-підприємцями) у 2017 р. склали 86,7 млн. пасажирів, або 103,1% від обсягу 2016р., пасажирооборот склав 2466,8 млн.пас.км, або 109,6% від обсягу 2016 р. [5].

З метою забезпечення оптимізації існуючої маршрутної мережі, розміщення зупинок, пересадочних вузлів громадського транспорту для підвищення комфорту та ефективності послуг і безпеки перевезень розроблено обласну цільову програму «Смарт транспорт Київщини (Інтелектуальна транспортна система) на 2017-2018 роки» (затверджена рішенням Київської обласної ради від 19.05.2017 № 314-14-VII). Відповідно до завдань цієї Програми у 2017 р. впроваджується програмно-технічний комплекс з просторового моніторингу транспортних засобів, який оперує на маршрутах по Київській області [6, с. 109].

Споживчий ринок області у 2017 р. характеризувався високим рівнем насиченості товарів продовольчої і непродовольчої групи з переважанням продукції вітчизняних товаровиробників, широким спектром різноманітних послуг для населення, подальшим розвитком мережі об'єктів торгівлі та сфери послуг. Торговельне обслуговування населення здійснювали 10,5 тис. роздрібних підприємств та майже 4,0 тис. закладів дрібнороздрібної торгівлі, торговельна площа яких складає 913,4 тис.кв. метрів. За підсумками 2017 р. оборот роздрібною торгівлі становив 54,2 млрд.грн., що на 7,6% більше у порівнянні з 2016 р., тоді як індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту (у порівнянних цінах) у січні 2018 р. до січня 2017 р., склав 107% [7]. Приросту обороту роздрібною торгівлі досягнуто у 26 районах та містах обласного значення.

В області продовжувалась робота щодо активізації транскордонного економічного співробітництва та формування позитивного міжнародного іміджу регіону [6, с. 115]. У 2017 р. проведено ряд офіційних зустрічей голови Київської облдержадміністрації з представниками іноземних бізнес кіл з Китайської Народної Республіки, Сполучених Штатів Америки, Федеративної Республіки Німеччина, Республіки Польща, Республіки Іран, Королівства Іспанія. Незважаючи на негативний вплив торговельних обмежень з боку

Російської Федерації на зовнішній товарооборот, очікуваний обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами області у 2017 р. склав 1851,7 млн.дол. США, що на 8,6% більше у порівнянні з показником 2016 р.

За даними Програма соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2018 рік. основу товарної структури експорту області складали жири та олії тваринного або рослинного походження, продукти рослинного походження, готові харчові продукти, продукти тваринного походження, вироби з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання. Так, обсяг імпорту товарів у 2017 р. у порівнянні з 2016 р. збільшилося на 15,6% і становило 3412,0 млн. доларів США. Основну групу імпортованих товарів складали машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання складали, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, засоби наземного транспорту, крім залізничного, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, готові харчові продукти, продукти тваринного походження, мінеральні продукти [6, с. 116].

Слід зауважити, що в області продовжується робота у напрямі мобілізації надходжень до бюджетів усіх рівнів. У 2017 р. доходи зведеного бюджету склали 62782,3 млн. грн., що на 8794,4 млн. грн., або на 16,3% більше, ніж у 2016 р. Надходження доходів до державного бюджету за 2017 р. від області становили у сумі 52241,5 млн. грн., що на 7477,5 млн. грн., або на 16,7% більше, ніж у 2016 р., у тому числі Головним управлінням Державної фіскальної служби у Київській області забезпечені надходження у сумі 8277,0 млн. грн., Київською митницею ДФС – 42757,7 млн. грн. та іншими органами – 1206,8 млн. грн.. Доходи місцевих бюджетів склали 10540,7 млн. грн. податків, зборів та обов'язкових платежів, що на 2615,2 млн. грн., або на 33,0% більше, ніж у 2016р.

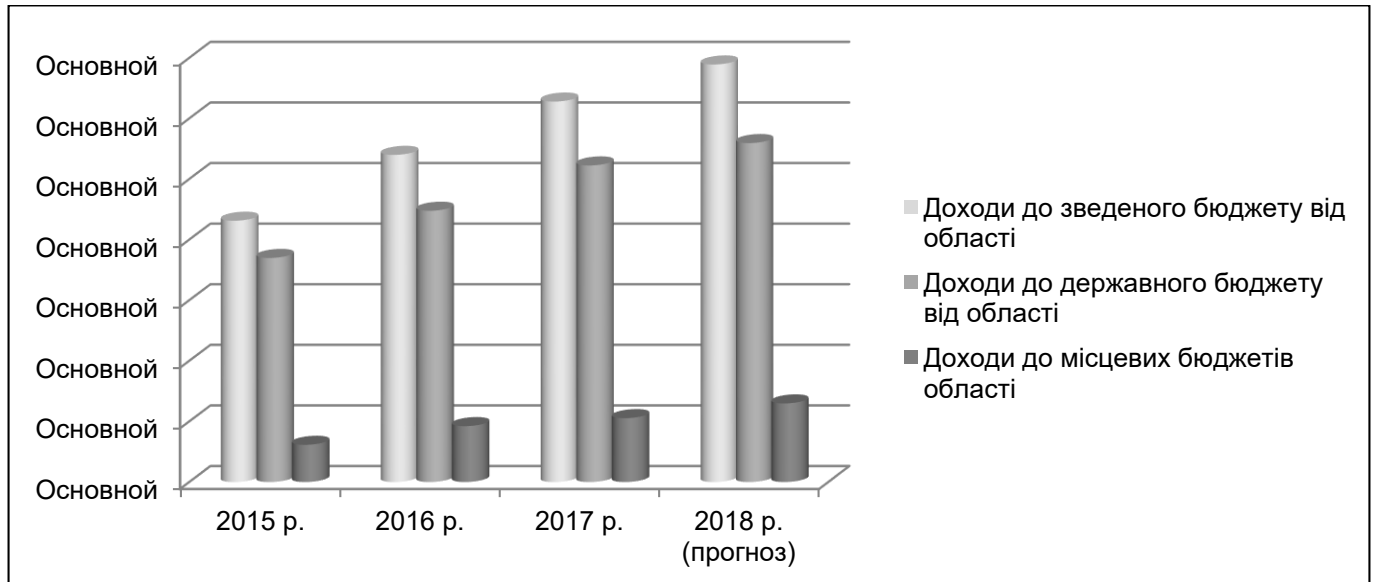


Рисунок 5. Динаміка надходжень до бюджетів усіх рівнів області, млн. грн. [6]

З метою поліпшення ситуації з виконання місцевих бюджетів, вишукування додаткових ресурсів для їх наповнення вживаються відповідні заходи, зокрема прийнято розпорядження голови облдержадміністрації від 04.01.2017 № 2-1 щодо впровадження загальнодержавних реформ у Київській області. На виконання цього розпорядження продовжується подальша реалізація державної політики стосовно фінансової децентралізації місцевих бюджетів області.

Проведена робота щодо розроблення нового алгоритму розподілу коштів бюджету розвитку обласного бюджету, зокрема передбачено спрямування коштів бюджету розвитку обласного бюджету бюджетам районів, міст, сіл, селищ та об'єднаних територіальних громад (ОТГ) шляхом надання субвенції за наступним порядком дій: подання звернення від району, міста, села, селища, ОТГ; розгляд звернення на колегії та її захист (в присутності депутата облради від даної територіальної одиниці); у разі позитивного розгляду звернення, підготовка розпорядження КОДА щодо внесення змін до обласного бюджету, в частині перерахування міжбюджетного трансферту (субвенції); схвалення Київською обласною радою змін до бюджету; внесення змін до відповідних бюджетів, щодо отримання міжбюджетного трансферту (субвенції); укладання угоди між радами про прийняття/передачу міжбюджетного трансферту (субвенції); перерахування коштів.

Висновки. Отже, головними напрямками розвитку Київської області, на подальшу перспективу повинно стати формування соціально орієнтованої ринкової економіки, перехід на інноваційний шлях розвитку на основі раціонального використання інтелектуального потенціалу та залучення інвестиційних ресурсів, збільшення ефективності традиційних галузей господарства, розвиток енергетичної, транспортної, телекомунікаційної, соціальної інфраструктурних мереж, посилення інтегрованості внутрішнього ринку. Відчутно простежується прагнення області до «самодостатності», проте ця мета досягається за рахунок посилення конкуренції між

регіонами, а відтак є потреба у виробленні інструментарію для відновлення мультиплікативного ефекту від співпраці і кооперації всередині країни. Реалізація цих напрямів сприятиме суспільному піднесенню Київської області, підвищенню її конкурентоспроможності як особливого суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Томарева-Патлахова В.В. Моделі регіонального розвитку в контексті економічних реформ / В.В. Томарева-Патлахова // *Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво*. – 2013. - № 1. – С. 76-80. – Бібліогр.: 11 назв.
2. Нова регіональна політика для нової України: Аналітична доповідь (Скорочена версія). – К., Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017. – 36 с.
3. Костик Є.П. Економічна безпека Київської області, шляхи та перспективи розвитку // *Економічний вісник університету: 36. наук. праць учених та аспірантів / Є.П. Костик*. – Переяслав-Хмельницький: ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2012. Вип. 18/1. – С. 127-132. – Бібліогр.: 13 назв.
4. Стратегія розвитку Київської області на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kyivregioneconomy.com/strategiya-kiyivskoyi-oblasti-2020>. – (дата звернення: 07.02.18). – Назва з екрану.
5. Головне управління статистики в Київській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content. – (дата звернення: 09.02.18). – Назва з екрану.
6. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2018 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koda.gov.ua/normdoc/pro-skhvalennya-proektu-programi-socia-5/>. – (дата звернення: 10.02.18). – Назва з екрану.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – (дата звернення: 07.02.18). – Назва з екрану.
8. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Київської області до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: docs.wixstatic.com/ugd/8400c6_8a4a2f8f33ab43b09413209fb1906961.pdf. – (дата звернення: 17.02.18). – Назва з екрану.
9. Регіональної доповіді про стан навколишнього природного середовища Київської області у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua>. – (дата звернення: 07.01.18). – Назва з екрану.

References

1. Tomareva-Patlahova V.V. (2013). *Modeli rehionalnoho rozvytku v konteksti ekonomichnykh reform [Models of Regional Development in the Context of Economic Reforms]*. Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo [State and Regions. Ser: Economics and Business]. no.1. pp.76-80.
2. Nova rehionalna polityka dlia novoi Ukrainy [New Regional Policy for a New Ukraine]. (2017). K. : Institute of Socio-Economic Research. 36 p.
3. Kostyk Ye.P. (2012). *Ekonomichna bezpeka Kyivskoi oblasti, shliakhy ta perspektvy rozvytku [Economic Security of Kyiv Region, Ways and Prospects of Development]*. Ekonomichniy visnyk universytet [Economic University Bulletin]. Pereiaslav-Khmelnitskyi: SHEE «Pereiaslav-Khmelnitskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University». Vol. 18/1. pp.127-132.
4. Stratehiia rozvytku Kyivskoi oblasti na period do 2020 roku [Strategy of Development of Kyiv Region for the Period up to 2020]. Retrieved from <https://www.kyivregioneconomy.com/strategiya-kiyivskoyi-oblasti-2020>.
5. Holovne upravlinnia statystyky v Kyivskii oblasti [The Main Department of Statistics in the Kyiv Region]. Retrieved from <http://www.oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content>.
6. Prohrama sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku Kyivskoi oblasti na 2018 rik [Program of Socio-Economic and Cultural Development of Kyiv region for 2018]. Retrieved from <http://koda.gov.ua/normdoc/pro-skhvalennya-proektu-programi-socia-5/>.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [The State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Stratehiia rozvytku maloho ta serednoho pidpryyemnytstva Kyivskoi oblasti do 2020 roku [Strategy of Development of Small and Medium Enterprises of Kyiv region up to 2020]. Retrieved from http://www.docs.wixstatic.com/ugd/8400c6_8a4a2f8f33ab43b09413209fb1906961.pdf.
9. Rehionalna dopovid pro stan navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha Kyivskoi oblasti u 2016 rotsi [Regional Report on the State of the Natural Environment of Kyiv region in 2016]. Retrieved from <https://menr.gov.ua>.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Костик Євгеній Петрович, кандидат історичних наук, доцент кафедри економіки ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»
вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав-Хмельницький, 08401, Україна
e-mail: klio79@mail.ru

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Костик Евгений Петрович, кандидат исторических наук, доцент кафедры экономики

ГВУЗ «Переяслав-Хмельницький ГПУ імені Григорія Сковороди»
ул. Сухомлинського, 30, г. Переяслав-Хмельницький, 08401, Україна
e-mail: klio79@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Kostyk Yevhenii Petrovych, Ph.D. in History, Associate Professor of Economics
SHEE «Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University»
30, Sukhomlynskyi St., Pereiaslav-Khmelnytskyi, Kyiv region, 08401, Ukraine
e-mail: klio79@mail.ru

УДК 620:9:658

DOI: 10.5281/zenodo.1220888

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ СКЛАДОВИХ МОТИВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

**Костін Д.Ю.,
Телегін В.С.,
Костін Ю.Д.**

Предметом дослідження є сукупність науково-методичних і прикладних положень щодо удосконалення мотивації на підприємствах електроенергетики.

Мета дослідження – розробка управлінських рішень інтегральної оцінки системи мотивації на підприємствах електроенергетики.

Завдання дослідження: удосконалити методичний підхід до оцінки мотивації на підприємствах електроенергетики, сформувати матрицю стандартизованих значень показників аналізу, виявити загрози і небезпеки, що заважають їх ефективній роботі та стабільному розвитку.

Результати дослідження. У статті здійснено інтегральне оцінювання складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 р.р., визначено, що на підприємствах спостерігаються несприятливі тенденції у кадровій політиці, які в цілому повторюють структурні диспропорції вітчизняного ринку праці, а саме: висока плинність кадрів; зростання частки співробітників старше 50 років; масові звільнення за рахунок оптимізації робочих місць; слабкий зв'язок грошових заохочень і пільг з якістю виконаних працівниками робіт, інституціональна незакріпленість виплат, які здійснюються за рахунок прибутку та інше.

Висновки. Інтегральна оцінка підприємств розширює економічну сутність мотивації на підприємствах електроенергетики та дозволяє застосовувати його для характеристики здатності підприємств повертатися до стану своєї рівноваги, зберігати її параметри та переходити на новий етап розвитку в умовах випадкових змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз визначених методів інтегральної оцінки показав, що таксономічний аналіз дає змогу оцінити рівень складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики в динаміці та визначити основні показники, що мають найбільший вплив на них.

***Ключові слова:** система мотивації, механізм, підприємства електроенергетики, управлінські дії, трудова діяльність, персонал, інтегральне оцінювання.*

ИНТЕГРАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

**Костин Д.Ю.,
Телегин В.С.,
Костин Ю.Д.**

Предметом исследования является совокупность научно-методических и прикладных положений по совершенствованию мотивации на предприятиях электроэнергетики.

Цель исследования – разработка управленческих решений интегральной оценки системы мотивации на предприятиях электроэнергетики.

Задачи исследования: усовершенствовать методический подход к оценке мотивации на предприятиях электроэнергетики, сформировать матрицу стандартизованных значений показателей анализа, выявить угрозы и опасности, мешающие их эффективной работе и стабильному развитию.

Результаты исследования. В статье осуществлено интегральное оценивание составляющих в системе мотивации на предприятиях электроэнергетики за 2009-2015 г.г., определено, что на предприятиях наблюдаются неблагоприятные тенденции в кадровой политике, которые в целом повторяют структурные диспропорции отечественного рынка труда, а именно: высокая текучесть кадров; рост доли сотрудников старше 50 лет массовые увольнения за счет оптимизации рабочих мест; слабая связь денежных поощрений и льгот по качеству выполненным работниками работ, институциональная не закреплённость выплат, осуществляемых за счет прибыли и другое.

Выводы. Интегральная оценка предприятий расширяет экономическую сущность мотивации на предприятиях электроэнергетики и позволяет применять его для характеристики способности предприятий возвращаться к состоянию своего равновесия, сохранять ее параметры и переходить на новый этап развития в условиях случайных изменений внешней и внутренней среды. Проведенный анализ определенных методов интегральной оценки показал, что таксономический анализ позволяет оценить уровень составляющих в системе мотивации на предприятиях электроэнергетики в динамике и определить основные показатели, имеющие наибольшее влияние на них.

Ключевые слова: система мотивации, механизм, предприятия электроэнергетики, управленческие действия, трудовая деятельность, персонал, интегральное оценивание.

INTEGRAL ESTIMATION OF MOTIVATION COMPONENTS AT THE ENTERPRISES OF ELECTROENERGY

**Kostin D.Yu.,
Telegin V.S.,
Kostin Yu.D.**

The subject of research is the combination of scientific-methodical and applied the provisions to improve motivation in the electricity industry.

The purpose of this study is to develop managerial solutions to the integral evaluation of the system of incentives in the electricity industry.

Objectives of the study: to improve the methodological approach to the assessment of motivation in the electricity industry, to form a matrix of standardized values of indicators analysis, to detect threats and dangers that hinder their effective operation and stable development.

Results of work. The integral estimation of components in the system of motivation at the electric power industry enterprises for 2009-2015 was carried out in the article. It was determined that at the enterprises there are unfavorable tendencies in the personnel policy, which on the whole repeat the structural disproportions of the domestic labor market, namely: high staff turnover; increase in the proportion of employees over 50 years of massive layoffs through the optimization of jobs; weak connection of monetary incentives and benefits in terms of the quality of work performed by employees, institutional non-fixed payments made at the expense of profits and other.

Conclusions. Integral assessment of enterprises enhances the economic essence of motivation in the electricity industry and allows it to be used to characterize the ability of enterprises to return to the state of equilibrium, save the settings and go to a new stage of development in terms of the random changes in the external and internal environment. The analysis of certain methods of integral evaluation showed that the taxonomic analysis allows to evaluate the level of components in the system of incentives in the electricity industry dynamics and identify key indicators that have the most influence on them.

Key words: motivation system, mechanism, enterprises of electric power industry, management actions, labor activity, personnel, integral estimation.

Актуальність теми. Основною стратегічною метою соціальної політики України є послідовне підвищення рівня життя населення країни, зниження соціальної нерівності, покращення економічного та політичного стану у світовому співробітництві. Досягнення поставленої мети можливе лише за умови забезпечення розвитку людського потенціалу суспільства з урахуванням мотивації на підприємствах. Недостатня мотивація персоналу в сучасних нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств електроенергетики стає обмежуючим чинником, який не дозволяє підприємствам реалізувати свої потенційні можливості й конкурентні переваги, що на практиці зумовлює масове відчуження працівників від результатів трудової діяльності, зниження їх активності. Мотиваційно-управлінська діяльність повинна бути спрямована на активізацію всіх внутрішніх ресурсів працівників та їх максимально ефективного використання.

Незважаючи на спектр питань, які охоплені дослідженнями зарубіжних і вітчизняних вчених, залишаються недостатньо опрацьованими як у науковому, так і практичному аспектах проблемні питання сутності та методичного інструментарію у системі мотивації підприємств.

Теоретичні та практичні складові мотивації персоналу на підприємствах розроблено такими науковцями, як Гриньова В.М., Грузіна І.А. [1] Коробкина М.А., Бойко Ю.И. [2] Армстронг М., Стивенс Т. [3] Гавкалова Н.Л., Тимченко С.О. [4] Десслер Г. [5] Чобіток В.І., Волощенко А. В. [6] Жарко И. [7] Телегін В.С., Костін Д.Ю. [8] Lawler E.E. [9].

Предметом дослідження є сукупність науково-методичних і прикладних положень щодо удосконалення мотивації на підприємствах електроенергетики.

Мета дослідження (постановка проблеми) – розробка управлінських рішень інтегральної оцінки системи мотивації на підприємствах електроенергетики.

Завдання дослідження: удосконалити методичний підхід до оцінки мотивації на підприємствах електроенергетики, сформувати матрицю стандартизованих значень показників аналізу, виявити загрози і небезпеки, що заважають їх ефективній роботі та стабільному розвитку.

Результати дослідження. Загалом, отримання інтегральної оцінки, що описує досліджуване явище – це послідовний перехід від оцінки одиничних показників (на нижньому рівні ієрархії) та їх синтезування до наступного, більш високого рівня. Алгоритм інтегрального оцінювання передбачає послідовну реалізацію етапів формування системи показників, що дають найбільш об'єктивну оцінку досліджуваного явища.

Отже, таксономічний показник являє собою синтетичну величину, утворену з усіх ознак, що характеризують досліджуване економічне явище. З його допомогою можна оцінити досягнутий на певний момент або за певний період «середній» рівень значення ознак, які характеризують досліджуване явище. Головною метою використання зазначеного методу є необхідність отримання інформації про наявність або відсутність однорідності у досліджуваній сукупності показників за кожним напрямом аналізу в динаміці.

Розрахунок таксономічного показника запропоновано проводити за наступним алгоритмом [8,9]:

1) Формування матриці спостережень X .

2) Формування матриці стандартизованих значень з метою приведення показників аналізу до єдиних одиниць виміру. Для цього визначається середнє значення кожного досліджуваного показника за наступною формулою:

$$\bar{x}_i = \frac{x_{i1} + x_{i2} + x_{i3} + x_{i4}}{4}, \quad (1)$$

де i – номер рядка;

x – змінні.

Стандартизація показників проводиться за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – елементи матриці стандартизованого значення;

j – показник, що характеризує стан об'єкту.

3) Диференціація аналізованих показників на стимулятори та дестимулятори. Підставою такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які мають позитивний вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, ознаки, що уповільнюють розвиток досліджуваного явища – дестимуляторами.

4) Побудова еталону розвитку. В даній задачі всі показники є дестимуляторами, тому для побудови вектору-еталону обирається мінімальне значення з кожного стовпчика показника дестимулятора.

5) Визначення відстані між фактичними значеннями показників та вектором-еталоном здійснюється за формулою:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (Z_{ij} - Z_{oj})^2}, \quad (3)$$

де Z_{ij} - елемент матриці Z ;

Z_{oj} – стандартизоване значення показника j з вектору-еталону.

6) Визначення коефіцієнта таксономії відбувається за допомогою використання формул:

$$\bar{C}_o = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io} = 9,75, \quad (4)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{io} - \bar{C}_o)^2} = 5,35, \quad (5)$$

$$C_o = \bar{C}_o + 2S_o = 20,45, \quad (6)$$

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}, \quad (7)$$

де $\bar{C}_o$ - середня відстань від еталону;

S_o – загальна відстань від еталону;

m – число рядків у матриці.

Таким чином, коефіцієнт таксономії розраховується за формулою:

$$K_i = 1 - d_i \quad (8)$$

Для якісного виміру інтегральних показників було виділено на основі функції бажаності Харрінгтона 5 рівнів інтегральної оцінки складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики (табл. 1).

Характерною властивістю інтегрального показника є те, що його значення знаходиться в інтервалі від 0 до 1. Розрахунок інтегральних показників буде здійснено на основі даних чотирьох складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр.

Інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. наведена в табл. 2.

Таблиця 1. Шкала Харрінгтона за проміжними значеннями інтегральної оцінки складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики

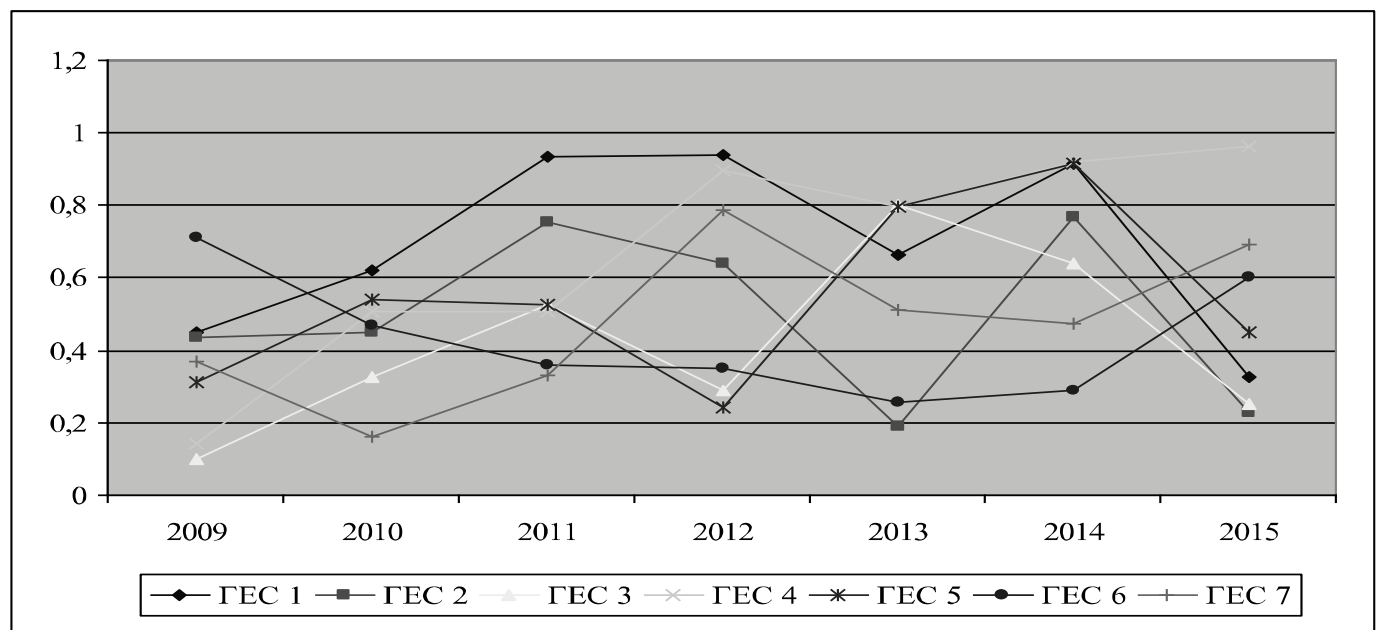
Рівень	Позначення	Значення показника
Високий	VKYP	0,8-1,0
Вище за середній	ZSDN	0,63-0,8
Середній	SRDN	0,37-0,63
Помірний	PMRN	0,2-0,37
Низький	NZKP	0,0-0,2

Таблиця 2. Інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бобрівська ГЕС (ГЕС 1)	0,450	0,622	0,936	0,937	0,663	0,916	0,326
Дніпровська ГЕС (ГЕС 2)	0,437	0,450	0,754	0,641	0,191	0,768	0,226
Канівська ГЕС (ГЕС 3)	0,098	0,326	0,526	0,287	0,802	0,640	0,252
Київська ГЕС (ГЕС 4)	0,142	0,508	0,506	0,897	0,799	0,921	0,963
Корсунь-Шевченківська ГЕС (ГЕС 5)	0,311	0,542	0,526	0,240	0,799	0,917	0,450
Кременчуцька ГЕС (ГЕС 6)	0,713	0,470	0,361	0,353	0,255	0,288	0,604
Дніпродзержинська ГЕС (ГЕС 7)	0,370	0,159	0,330	0,786	0,510	0,474	0,694

Динаміка інтегрального показника економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. представлена на рис. 1.

Порівнюючи два підприємства як Бобрівська ГЕС та Дніпровська ГЕС, які протягом 2009-2014 років мали позитивну тенденцію до підвищення інтегрального показника оцінки, можна сказати, що у 2015 році визначений показник, порівняно з 2009 роком, знизився, що негативно впливає на фінансово-господарський стан підприємства. На Бобрівській ГЕС найвищі показники були у 2011, 2012 та 2014 роках з максимальним значенням – 0,937 у 2012 році. Найменші показники були у 2009 та 2015 році, з мінімальним показником – 0,326 у 2015 році. В період з 2009-2015 роки інтегральний показник зменшився на 0,124.

**Рисунок 1. Динаміка інтегрального показника економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр.**

На Дніпровській ГЕС найменший показник становив 0,191 у 2013 році, а найвищі показники були у 2011, 2012 та 2014 роках з максимальним значенням – 0,754 у 2011 році. Аналізуючи дані Канівської ГЕС, отримуємо наступні результати, що на підприємстві була виявлена позитивна динаміка до змін. В період з 2009-2015 роки інтегральний показник збільшився на 0,154. За показниками, отриманими при аналізі Київської ГЕС, можна визначити, що підприємство впродовж усього періоду з 2009 по 2015 рр. мало позитивну динаміку змін: найменший показник був у 2009 році – 0,142, а найвищі показники були у 2012, 2014 та 2015 роках. Максимальне значення було у 2015 році – 0,963. Протягом визначеного періоду значення інтегрального показника збільшилось на 0,821, що позитивно впливає на розмір прибутку у системі мотивації на підприємстві.

Проаналізувавши інтегральні показники Корсунь-Шевченківської ГЕС, було виявлено, що протягом періоду з 2009-2015 років значення показників носили змінний характер. Протягом зазначеного періоду визначений показник збільшилось на 0,139. На основі отриманих даних Кременчуцької ГЕС виявлено, що протягом періоду з 2009-2015 рр. відбувалась негативна тенденція змін, а саме: найвищі показники були у 2009, 2010, 2015 роках, з максимальним значенням – 0,713 у 2009 році. Найнижчі показники були у 2013 та 2014 роках, з мінімальним значенням 0,255 у 2013 році. За даний період інтегральний показник зменшився на 0,109. Розглянувши значення інтегральних показників Дніпродзержинської ГЕС за 2009-2015 років було визначено, що за період, що аналізується інтегральний показник збільшився на 0,324.

Виходячи з отриманих даних на підприємствах, можна зробити висновок, що найкраща тенденція інтегрального показника на Київській ГЕС - інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації збільшилась на 0,821. Найгірша тенденція показника серед визначених підприємств виявила на Дніпровській ГЕС, показник інтегральної оцінки зменшився за період з 2009-2015 рр. на 0,211.

Найбільш критичним для більшості підприємств виявився 2009 рік. Найбільш продуктивним виявився 2014 рік, порівняно з 2009 роком, адже, у шести з семи підприємств у визначений рік відбулося значне підвищення інтегрального показника економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. Це означає, що підприємства повинні мотивувати свій персонал до отримання найвищих результатів фінансово-економічної діяльності підприємств електроенергетики на основі встановлення високої заробітної плати, яка є винагородою за виконану роботу, щоб працівники були зацікавлені у виявленні або використанні резервів зростання ефективності своєї праці.

Інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. наведена в табл. 3.

Таблиця 3. Інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бобрівська ГЕС	0,409	0,408	0,209	0,084	0,430	0,430	0,733
Дніпровська ГЕС	0,340	0,476	0,321	0,322	0,244	0,691	0,306
Канівська ГЕС	0,359	0,353	0,356	0,392	0,462	0,328	0,656
Київська ГЕС	0,667	0,519	0,301	0,313	0,365	0,556	0,550
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,188	0,506	0,446	0,792	0,328	0,013	0,305
Кременчуцька ГЕС	0,447	0,201	0,150	0,331	0,246	0,302	0,283
Дніпродзержинська ГЕС	0,430	0,152	0,299	0,438	0,121	0,314	0,549

Динаміка інтегрального показника соціальної стимулювання у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. представлена на рис. 2.

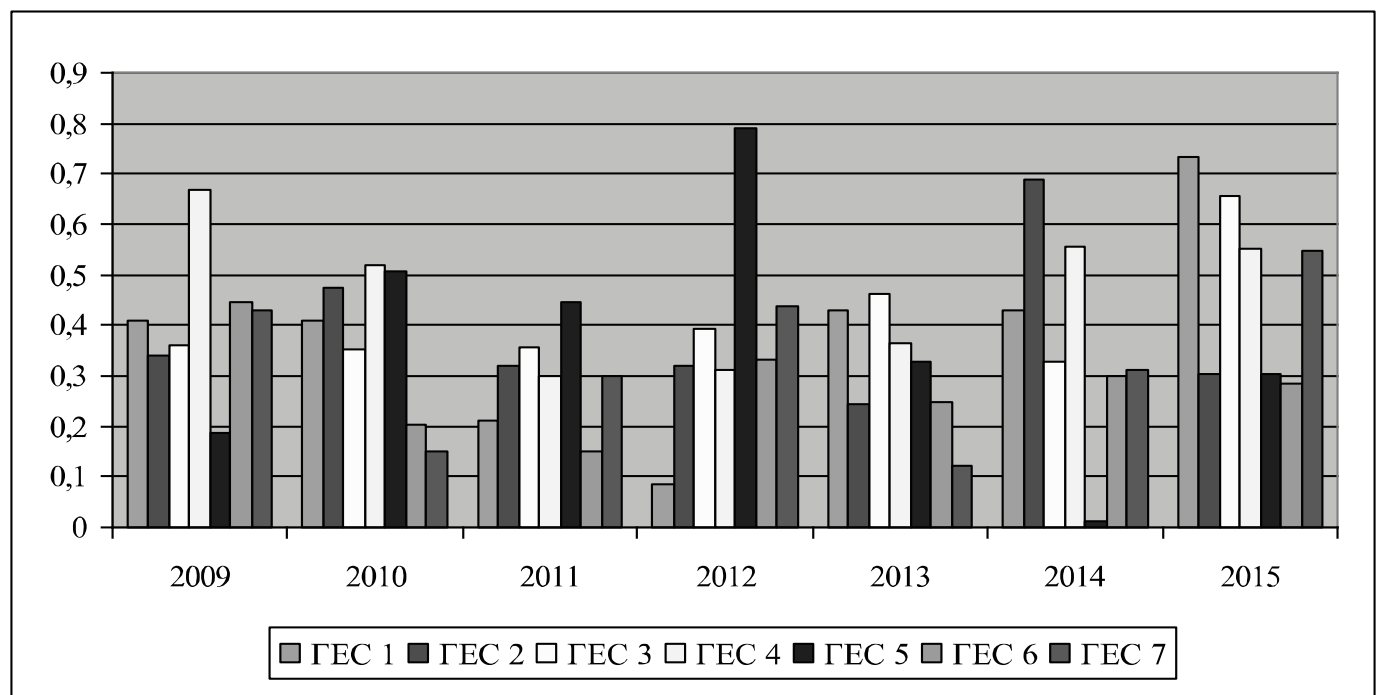


Рисунок 2. Динаміка інтегрального показника соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр.

На основі отриманих значень Бобрівської ГЕС можна визначити, що на підприємстві найбільше динамічне підвищення інтегрального показника протягом 2009-2015 років (на 0,324): найвищі значення були отримані у 2013, 2014 та 2015 році, максимальний показник був у 2015 році – 0,733, найнижче значення – 0,209 у 2011 році.

Аналізуючи інтегральні показники Дніпровської ГЕС та Канівської ГЕС, отримали результати, які свідчать про те, що на Дніпровській ГЕС протягом 2009-2015 років відбувалась негативна динаміка змін, оскільки інтегральний показник зменшився на 0,034. На відміну від Дніпровської ГЕС, на Канівській ГЕС протягом вказаного терміну інтегральний показник виріс на 0,297. Найвищі показники були у 2012, 2013 та 2015 роках з максимальним значенням 0,656 у 2015 році.

Порівнюючи Київську ГЕС та Кременчуцьку ГЕС можна сказати, що протягом 2009-2015 років спостерігається негативна тенденцію змін. Інтегральний показник на Київській ГЕС протягом визначеного періоду зменшився на 0,117. Найменший показник становив 0,301 у 2011 році. На Кременчуцькій ГЕС показник зменшився на 0,164, найменше значення було 0,150 у 2011 році, а максимум – 0,447 у 2009 році.

Аналізуючи інтегральні показники Корсунь-Шевченківської ГЕС та Дніпродзержинської ГЕС, можна сказати, що вони мали позитивну тенденцію змін, тому за період з 2009 по 2015 рр. визначене значення показників збільшилось. На Корсунь-Шевченківській ГЕС інтегральний показник збільшився на 0,117. Найвищі показники були у 2010, 2011 та 2012 роках, з максимальним значенням – 0,792 у 2012 році. Найменше значення показника у 2014 році – 0,013. На Дніпродзержинській ГЕС інтегральний показник протягом 2009-2015 року збільшився на 0,119.

Отже, виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що найвищий показник змін значення інтегрального оцінювання має Бобрівська ГЕС, загальна інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики збільшилась на 0,324.

Найгіршим серед визначених підприємств електроенергетики є Кременчуцька ГЕС, показник інтегральної оцінки зменшився за період з 2009-2015 рр. на 0,164.

Найбільш критичним для всіх підприємств виявився 2011 рік, в якому виявились найнижчі показники майже на всіх підприємствах. Це означає, що підприємства електроенергетики повинні підвищити соціальні пільги та гарантії для підвищення рівня мотивації персоналу, а саме: працівникам, які є іногородніми та не мають свого житла, надати змогу надати місце для проживання у гуртожитку або службових квартирах; надати безкоштовні абонементи у бібліотеку, до театру, кінотеатру, музеїв, виставок тощо; забезпечити безкоштовне або пільгове санаторно-курортне лікування; для дітей персоналу підприємств проводити заходи, присвячені святкам; забезпечити персонал спеодягом або грошовими виплатами на його придбання; оплачувати вартість проїзду на місце роботи тощо.

Інтегральна оцінка інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. наведена в табл. 4.

Таблиця 4. Інтегральна оцінка інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бобрівська ГЕС	0,302	0,416	0,627	0,685	0,443	0,613	0,218
Дніпровська ГЕС	0,293	0,302	0,505	0,357	0,798	0,515	0,150
Канівська ГЕС	0,066	0,218	0,353	0,120	0,671	0,697	0,169
Київська ГЕС	0,095	0,340	0,339	0,458	0,535	0,617	0,692
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,132	0,488	0,295	0,275	0,727	0,857	0,684
Кременчуцька ГЕС	0,101	0,333	0,307	0,538	0,496	0,495	0,573
Дніпродзержинська ГЕС	0,670	0,314	0,273	0,884	0,517	0,492	0,592

Динаміка інтегрального показника інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. представлена на рис. 3.

Проаналізувавши отримані значення таких підприємств електроенергетики як Бобрівська ГЕС, Дніпровська ГЕС, Дніпродзержинська ГЕС в період з 2009 по 2015 рр. можна сказати, що визначений інтегральний показник інноваційної складової у системі мотивації має негативну динаміку до змін його значення.

На Бобрівській ГЕС найменші показники були у 2009 та 2015 роках, з мінімальним показником у 2015 році – 0,218. Найвищі показники були у 2011, 2012 та 2014 роках, з максимальним значенням – 0,685 у 2012 році. За весь визначений період інтегральний показник зменшився на 0,084. На Дніпровській ГЕС найнижчі показники були у 2009 та 2015 році, з мінімальним значенням – 0,150 у 2015 році. За період, що аналізується показник зменшився на 0,143. На Дніпродзержинській ГЕС найвищі показники були у 2012, 2013 та 2015 роках, з максимальним значенням – 0,884 у 2012 році. Найнижчий показник був у 2011 році – 0,273. З 2009 по 2015 років значення інтегральної оцінки зменшилось на 0,078.

Провівши аналіз інтегрального показника інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. на таких підприємствах, як Канівська ГЕС, Київська ГЕС, Корсунь-Шевченківська ГЕС та Кременчуцька ГЕС, можна відзначити, що вони мали позитивну тенденцію до змін

протягом всього періоду. На Канівській ГЕС найнижчі показники були у 2009, 2012 та 2015 роках, з мінімальним значенням – 0,066 у 2009 році, протягом аналітичного періоду інтегральний показник збільшився на 0,103. На Київській ГЕС найвищі показники були у 2013, 2014 та 2015 роках, з максимальним значенням 0,692 у 2015 році. Інтегральний показник за весь період збільшився на 0,597. На Корсунь-Шевченківській ГЕС найвищі показники були у 2013, 2014, 2015 роках, найнижчий – у 2009 році. Інтегральна оцінка збільшилась протягом 2009-2015 року на 0,552. На Кременчуцькій ГЕС протягом 2009-2015 року інтегральний показник збільшився на 0,472. Виходячи з отриманих даних на підприємствах, можна сказати, що оптимальний стан інноваційної складової має Київська ГЕС, інтегральна оцінка збільшилась на 0,597, а найгірший - Дніпровська ГЕС, показник зменшився за період, що аналізується на 0,143. Це означає, що для підвищення рівня інноваційної складової у системі мотивації підприємства електроенергетики повинні створити інноваційні умови для: дотримання рівності й послідовності управління; розуміння персоналу та їхніх потреб; надання можливості для реалізації прагнення до професійного зростання; здійснення керівництвом контролю за ознаками негативного стану в роботі з персоналом і причинами можливої трудової кризи; сприятливих умов праці; отримання згуртованого, відповідального та інноваційно високопродуктивного трудового колективу; врахування інноваційного потенціалу розвитку працівників; професійної інноваційної підготовки та перепідготовки, профорієнтації та стимулювання адаптації до інноваційної ситуації на ринку; забезпечення в повсякденній кадровій роботі обліку інтересів всіх категорій працівників та соціальних груп колективу на базі наукових інноваційних підходів; використання сучасних інноваційних методів та технологій управління, стимулюючої оцінки інноваційних механізмів та методик.

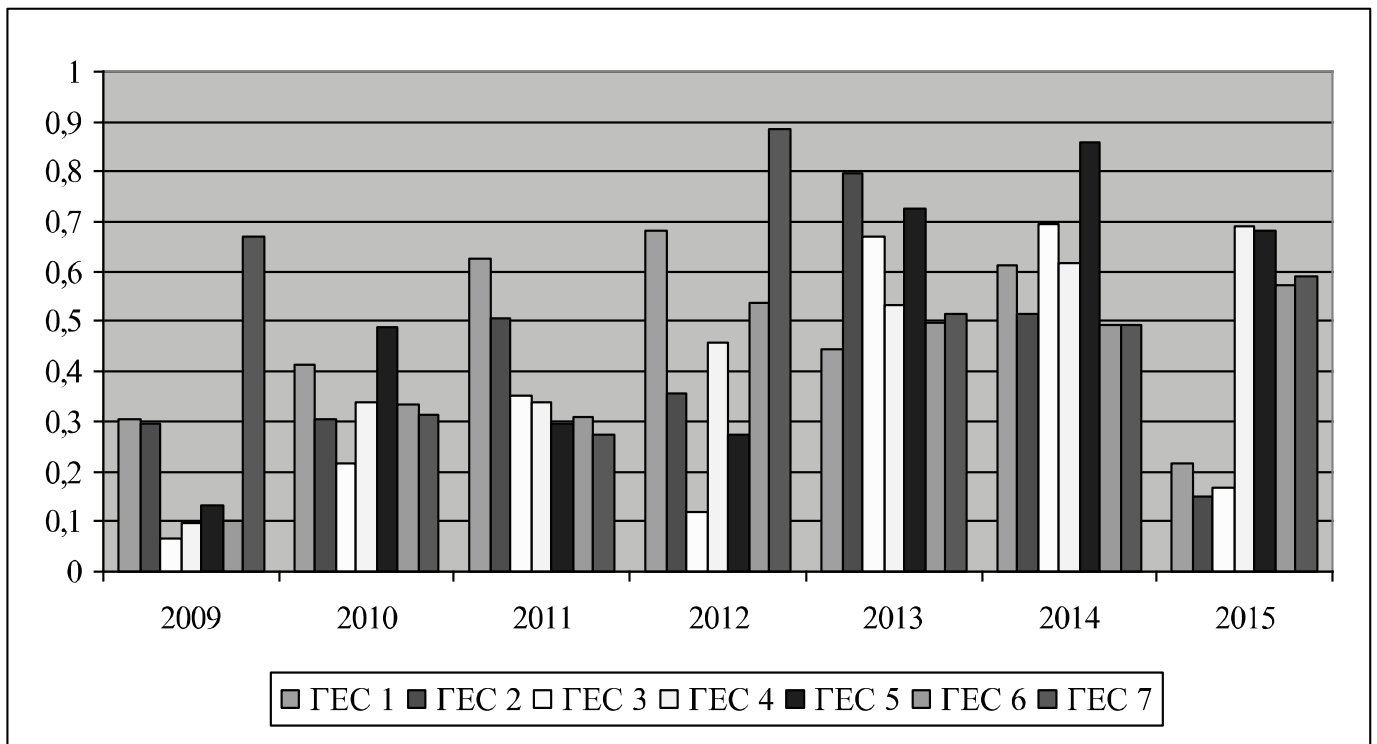


Рисунок 3. Динаміка інтегрального показника інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр.

Інтегральна оцінка мотиваційної складової на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. наведена в табл. 5.

Таблиця 5. Інтегральна оцінка мотиваційно-трудова складової на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бобрівська ГЕС	0,381	0,525	0,791	0,670	0,560	0,774	0,275
Дніпровська ГЕС	0,371	0,381	0,639	0,353	0,908	0,650	0,190
Канівська ГЕС	0,083	0,275	0,446	0,055	0,846	0,880	0,213
Київська ГЕС	0,121	0,431	0,427	0,382	0,676	0,779	0,874
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,167	0,615	0,373	0,279	0,917	0,139	0,668
Кременчуцька ГЕС	0,127	0,421	0,387	0,582	0,626	0,625	0,528
Дніпродзержинська ГЕС	0,845	0,397	0,344	0,917	0,653	0,622	0,551

Динаміка інтегрального показника мотиваційно-трудової складової на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. представлена на рис. 4.

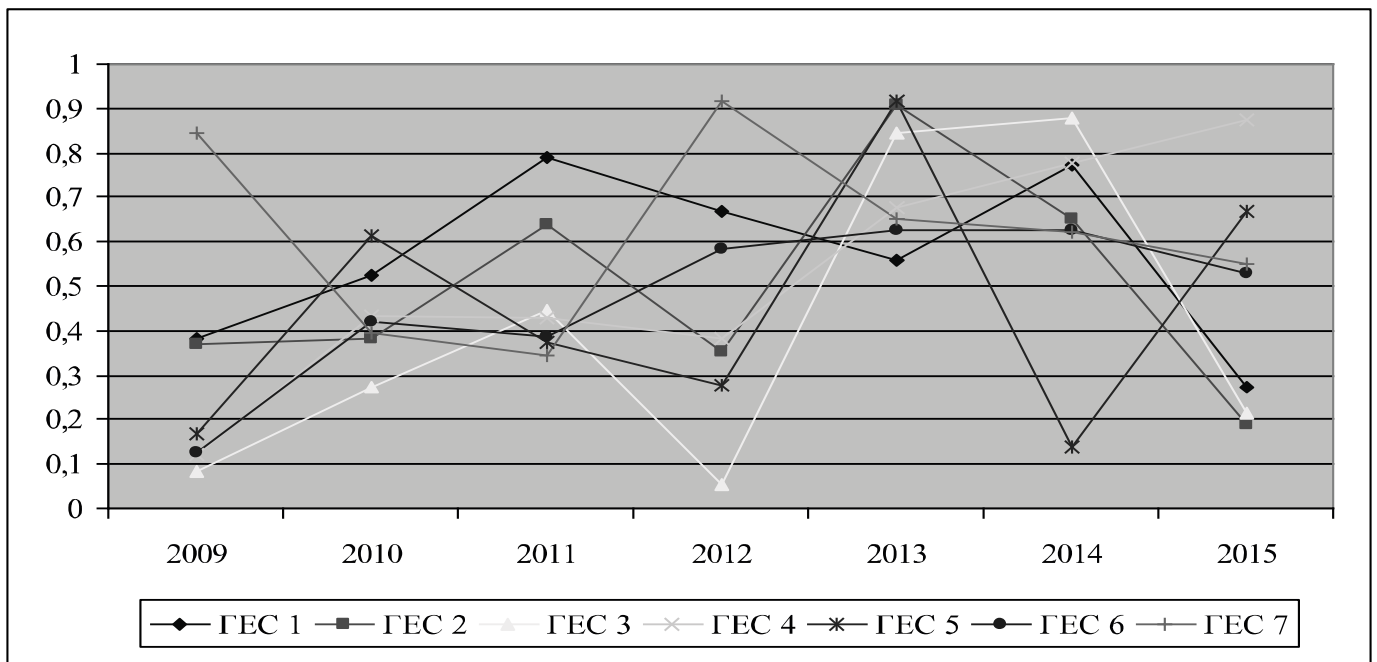


Рисунок 4. Динаміка інтегрального показника мотиваційно-трудової на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр.

На основі отриманих значень інтегрального оцінювання Бобровської ГЕС за 2009-2015 роки, можна зробити висновок, що інтегральний показник мотиваційно-трудової складової зменшився протягом визначеного періоду на 0,106. Так в 2009, 2015 роках відбувалось зменшення визначеного показника, а найвищі значення показника були в 2011, 2012, 2014 роках. Значення інтегральних показників на Дніпровській ГЕС свідчать про його зменшення в динаміці протягом 2009-2015 року на 0,181. Найнижчі показники були у 2012 та 2015 роках. А найвищі - в 2011, 2013, 2014 роках.

Отримані значення показників на Канівській ГЕС протягом 2009-2015 років мали змінний характер, найвищі значення були у 2011, 2013, 2014 роках. Протягом визначеного періоду інтегральний показник на Київській ГЕС збільшився на 0,753. Проаналізувавши інтегральні показники мотиваційно-трудової на Корсунь-Шевченківській ГЕС за 2009-2015 роки, можна зробити висновок, що протягом визначеного періоду даний показник збільшився на 0,501. Найнижчі показники були у 2009, 2012, 2014 роках, найвищі - у 2010, 2013, 2015 роках. На Кременчуцькій ГЕС, значення інтегрального показника збільшилось на 0,401, а значення показника на Дніпродзержинській ГЕС протягом 2009-2015 зменшилось на 0,294.

Отже, на підприємствах електроенергетики рівень мотиваційно-трудової складової знаходиться на низькому рівні. До недоліків у системі мотивації керівників підприємств електроенергетики можна віднести:

- слабку залежність оплати праці від кінцевого результату діяльності підприємств;
- встановлення надбавок і доплат на загальних засадах, а не за виконання управлінських функцій;
- низький рівень мотивації цілями на підприємствах;
- конфлікти в колективі на підприємствах;
- низький рівень трудової активності та задоволеності потреб персоналу підприємств та ін.

Загальна інтегральна оцінка складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009-2015 рр. наведена в табл. 6.

Таблиця 6. Загальна інтегральна оцінка складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2009–2015 рр., (якісний вимір)

Підприємство	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бобрівська ГЕС	SRDN	SRDN	SRDN	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN
Дніпровська ГЕС	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN	ZSDN	NZKP	NZKP
Канівська ГЕС	PMRN	NZKP	ZSDN	VKYP	NZKP	NZKP	ZSDN
Київська ГЕС	ZSDN	NZKP	NZKP	PMRN	NZKP	SRDN	NZKP
Корсунь-Шевченківська ГЕС	PMRN	PMRN	SRDN	NZKP	VKYP	SRDN	NZKP
Кременчуцька ГЕС	SRDN	ZSDN	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN	VKYP
Дніпродзержинська ГЕС	SRDN	NZKP	NZKP	SRDN	NZKP	NZKP	NZKP

Умовні позначення: VKYP – рівень «високий»; ZSDN – рівень «вище за середній»; SRDN – рівень «середній»; PMRN – рівень «помірний»; NZKP – рівень «низький».

На Бобрівській ГЕС та Кременчуцькій ГЕС протягом 2009-2015 років загальні інтегральні показники мали змінний характер. Проте, найбільше було показників із середнім рівнем на Бобрівській ГЕС було відмічено у 2009, 2010, 2011, 2013 та 2015 роках. У 2011 та 2014 роках був відмічений «низький рівень». На Кременчуцькій ГЕС «середній рівень» отримали показники у 2009, 2012, та 2014 роках. У 2011, 2013 роках відбулося зменшення значень до «низького рівня».

Аналізуючи інтегральні показники на підприємствах електроенергетики, можна відмітити, що на Дніпровській ГЕС, Канівській ГЕС, Київській ГЕС та Дніпродзержинській ГЕС протягом 2009-2015 років значення інтегрального показника були на низькому рівні.

Отже, наведені коефіцієнти таксономії синтетично характеризують зміни значень ознак досліджуваних груп. Найважливіша їх перевага в тому, що тепер в ході аналізу можна користуватись лише одним показником, який характеризує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю довільного числа вхідних ознак.

Таким чином, було визначено еталонні коефіцієнти таксономії по кожному з елементів загального інтегрального показника. Отриманий показник є коригуючим коефіцієнтом інтегральної функції адаптованої для підприємств електроенергетики. Запропонований показник може приймати значення від 0 до 1 та інтерпретується наступним чином: чим він є ближчим до 1 тим більшим є ступінь прояву агрегованого мотиваційного ризику і навпаки.

Загалом, досліджуючи рівень мотивації підприємств електроенергетики за 2009-2015 рр., варто зауважити, що протягом окресленого періоду спостерігається загальна тенденція до зменшення інтегрального показника. Це викликано кризовими явищами, що відбуваються в економіці, а також відсутністю на підприємствах ефективно функціонуючого організаційно-економічного механізму управління системою мотивації, спроможної своєчасно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища системи та вчасно адаптуватися до них. Саме тому, для підприємств електроенергетики можна запропонувати наступні принципи щодо управління та оцінки мотивації, які дозволять покращити фінансовий стан підприємств та знизити рівень агрегованого стану:

1. Стратегія управління мотиваційними ризиками повинна брати до уваги вартість її розробки. Вибір менш ризикованої альтернативи припускає більш низький дохід на вкладені інвестиції. Іноді має сенс йти на ризик потенційного несприятливого результату, якщо ефективна стратегія управління ризиками коштує дорожче, ніж можливі втрати від несприятливої ситуації.

2. З метою управління мотиваційними ризиками та підвищення якості управлінських рішень на підприємствах необхідне створення і використання системи безперервного (адаптивного) прогнозування стану зовнішнього середовища та внутрішніх показників діяльності підприємств електроенергетики.

3. У процесі прийняття управлінських рішень необхідне використання для оцінки мотивації на підприємствах електроенергетики комбінованих моделей, що дозволяють синтезувати рішення, одержувані за допомогою кількісних та якісних методів оцінки.

4. У процесі моделювання управлінського рішення в умовах ризику і невизначеності, необхідно використати моделі мотивації на підприємствах електроенергетики, що мають практичну спрямованість, моделі, що здатні адаптуватися до умов діяльності реальних підприємств та ті, що описують реальні господарсько-економічні ситуації. При розробці визначених моделей необхідно виходити з реальних можливостей осіб, які приймають рішення використати дані моделі на практиці, ці моделі повинні враховувати рівень аналітичної підготовки керівників підприємств, можливості залучення експертів та зовнішніх аналітиків.

Висновки. Отже, інтегральна оцінка підприємств розширює економічну сутність мотивації на підприємствах електроенергетики та дозволяє застосовувати його для характеристики здатності підприємств повертатися до стану своєї рівноваги, зберігати її параметри та переходити на новий етап розвитку в умовах випадкових змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз визначених методів інтегральної оцінки показав, що таксономічний аналіз дає змогу оцінити рівень складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики в динаміці та визначити основні показники, що мають найбільший вплив на них.

Список використаних джерел

1. Гриньова В.М., Грузіна І.А. *Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : монографія* / Харк. нац. екон. ун-т. Харків, 2007. 184 с.
2. Коробкина М.А., Бойко Ю.И. *Анализ и совершенствование системы мотивации трудовой деятельности персонала разных категорий. Концепт*. 2016. Т.
3. Армстронг М., Стивенс Т. *Оплата труда : практ. руководство по построению оптимальной системы труда и вознаграждения персонала : пер. с англ. / ред. Т.В. Герасимова ; пер. О.В. Теплых. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. - 512 с.*
4. Гавкалова Н.Л., Тимченко С.О. *Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України. Культура народів Причорномор'я*. 2013. Т. 2, № 264. С. 70–75.
5. Десслер Г. *Управление персоналом: пер. с англ. М. : БИНОМ ; Лаборатория знаний, 2013. 799 с.*
6. Чобіток В.І., Волощенко А.В. *Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах. Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 50. С. 313–318.

7. Жарко И. Эффективность труда в условиях перехода к рыночной экономике. Бизнес-Информ. 2008. № 15. С. 40–41.
8. Телегін В.С., Костін Д.Ю. Мотивація персоналу на підприємствах енергетики. Економіка: реалії часу. 2016. № 5.
9. Lawler E. E. Strategic Pay. San Francisco : Jossey-Bass, 1990. 343 p.

References

1. Hrynova V.M., Hruzina I.A. Problemy motyvatsii pratsi personalu pidpriemstva : monohrafiia / Khark. nats. ekon. un-t. Kharkiv, 2007. 184 s.
2. Korobkina M. A., Boyko Yu. I. Analiz i sovershenstvovanie sistemy motivatsii trudovoy deyatel'nosti personala raznykh kategori. Kontsept. 2016.
3. Armstrong M., Stevens T. Oplata truda : prakt. rukovodstvo po postroeniyu optimal'noy sistemy truda i voznagrazhdeniya personala : per. s angl. / red. T. V. Gerasimova ; per. O. V. Teplyh. Dnepropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2007. 512 s.
4. Havkalova N. L., Tymchenko S. O. Suchasnyi stan rozvytku personalu na mashynobudivnykh pidpriemstvakh Ukrainy. Kultura narodov Prychernomoria. 2013. T. 2, № 264. S. 70–75.
5. Dessler G. Upravlenie personalom : per. s angl. M. : BINOM ; Laboratoriya znaniy, 2013. 799 s.
6. Chobitok V. I., Voloshchenko A. V. Formuvannya systemy upravlinnia personalom na promyslovyykh pidpriemstvakh. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2015. Vyp. 50. S. 313–318.
7. Zharko I. Effektivnost truda v usloviyah perehoda k rynochnoy ekonomike. Biznes-Inform. 2008. № 15. S. 40–41.
8. Telehin V. S., Kostin D. Yu. Motyvatsiia personalu na pidpriemstvakh enerhetyky. Ekonomika: realii chasu. 2016. № 5.
9. Lawler E. E. Strategic Pay. San Francisco : Jossey-Bass, 1990. 343 p.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Костін Юрій Дмитрович, доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики,
Телегін Віталій Сергійович, аспірант,
Костін Дмитро Юрійович, науковий співробітник кафедри економічної кібернетики,
Харківський національний університет радіоелектроніки
просп. Науки, 14, м. Харків, 61166 Україна,
e-mail: nsipatova@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Костин Юрий Дмитриевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической кибернетики,
Телегин Виталий Сергеевич, аспирант,
Костин Дмитрий Юрьевич, научный сотрудник кафедры экономической кибернетики,
Харьковский национальный университет радиоэлектроники
просп. Науки, 14, г. Харьков, 61166. Украина
e-mail: nsipatova@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Kostin Yuriy Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Cybernetics
Telehin Vitaliy post-graduate student,
Kostin Dmytro researcher of the Department of Economic Cybernetics
Kharkiv National University of Radio Electronics
prosp. Science, 14, Kharkov, 61166. Ukraine
e-mail: nsipatova@gmail.com

УДК 331.5.024.54

DOI: 10.5281/zenodo.1220705

ИНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ПІДГОТОВКИ ТА РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ

**Макаренко С.М.,
Капліна Є.О.,
Казакова Т.С.**

Ключові слова: успішність фахівця, професійна кар'єра, безробіття, якісна освіта, попит та пропозиція, індивідуалізація процесів підготовки.

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПОДГОТОВКИ И РАЗВИТИЯ РАБОТНИКОВ

**Макаренко С.Н.,
Каплина Е.О.,
Казакова Т.С.**

Предметом исследования является процесс подготовки и развития работников.

Цель исследования заключается в определении особенностей функционирования высших учебных заведений и обосновании целесообразности индивидуализации процессов подготовки и развития работников в соответствии с современными требованиями рынка труда.

Методологическую базу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных ученых и ведущих специалистов, статистические и аналитические материалы органов государственной власти. В процессе исследования были использованы математический, аналитический и абстрактно-логический методы.

Результаты исследования. Установлено, что для полноценного использования трудового потенциала руководству и менеджерам субъектов хозяйствования всех форм собственности необходимо обеспечить получение не только дипломов о высшем образовании, ученой степени и т.д., но и качественных знаний по стратегическому управлению предприятием и персоналом в частности, организации и планированию бизнеса, управлению рисками, логистическому, инновационному и инвестиционному менеджменту и тому подобное. Доказано, что в современных условиях ведения бизнеса органы государственной власти и местного самоуправления совместно с представителями субъектов хозяйствования всех форм собственности заинтересованы в разработке согласованного механизма подготовки специалистов по актуальным учебным программам, что позволит не только снизить уровень безработицы среди экономически активного населения, но и создать действенную модель развития и улучшить общий уровень качества жизни. Выявлено существенную нехватку квалифицированных специалистов на отечественных субъектах хозяйствования всех форм собственности, что также подтверждается проведенным расчетом коэффициента эластичности и выявленным опережающим темпом роста объемов валового внутреннего продукта по сравнению с темпами роста численности экономически активного населения в возрасте 15-70 лет. Обоснована целесообразность введения индивидуальных траекторий практической подготовки будущих специалистов в качестве дополнительного обоснования и стимулирования получения высшего образования среди потенциальных абитуриентов.

Область применения результатов. Результаты исследования могут быть использованы всеми заинтересованными сторонами, в том числе органами государственной власти и местного самоуправления, высшими учебными заведениями и ведущими предприятиями региона.

Выводы. Внедрение разработанных мероприятий позволит уменьшить размер расходов, которые предприятие может понести при обучении молодых специалистов непосредственно на рабочем месте (в виде дополнительной заработной платы для учителей-наставников), продолжительность адаптационного периода, что будет способствовать достижению высокого уровня производительности труда в кратчайшие сроки.

Ключевые слова: успешность специалиста, профессиональная карьера, безработица, качественное образование, спрос и предложение, индивидуализация процессов подготовки.

INDIVIDUALIZATION OF PROCESSES FOR PREPARATION AND DEVELOPMENT OF WORKERS

Makarenko S.M.,
Kaplina Y.O.,
Kazakova T.S.

The subject of the study is the process of training and development of workers.

The purpose of the study is to determine the peculiarities of the functioning of institutions of higher education and to substantiate the expediency of individualizing the processes of training and development of employees in accordance with modern labor market requirements.

The methodological basis of the research consisted of scientific works of domestic and foreign scientists and leading specialists, statistical and analytical materials of state authorities. In the process of research, mathematical, analytical and abstract-logical methods were used.

Research results. It has been established that for full use of labor potential managers and managers of business entities of all forms of ownership should receive not only diplomas for higher education, academic degree, etc., but also qualitative knowledge on strategic management of the enterprise and personnel, in particular, organization and business planning, risk management, logistics, innovation and investment management, etc. It has been proved that in today's business environment, public authorities and local self-government bodies, together with representatives of business entities of all forms of ownership, are interested in developing a co-ordinated mechanism for training specialists for relevant curricula that will not only reduce the unemployment rate among the economically active population, but and create an effective model of development and improve the overall quality of life. The essential shortage of qualified specialists in domestic subjects of management of all forms of ownership was revealed, which is also confirmed by calculations of the coefficient of elasticity and revealed by a faster growth rate of gross domestic product in comparison with the growth rates of the economically active population aged 15-70. The feasibility of introducing individual trajectories of practical training of future specialists as additional justification and stimulation of higher education among potential applicants is substantiated.

The field of application of results. The results of the study can be used by all stakeholders, including public authorities and local self-government, higher education institutions and leading enterprises in the region.

Conclusions. Implementation of the measures developed will reduce the costs that the entity may incur when training young professionals directly at the workplace (in the form of additional salary for mentoring teachers), the duration of the adaptation period and will contribute to the achievement of a high level of productivity at the earliest possible time.

Keywords: successful specialist, professional career, unemployment, qualitative education, supply and demand, individualization of training processes.

Relevance of research topic. The search and training of talented employees whose knowledge and experience will enable business to achieve strategic goals is a key task for the top management of any business entity. At the same time, current business realities indicate that quite often at enterprises, institutions and organizations in the presence of talented and capable young people, as a result of incompetence of personnel staff, ineffective use of personal and professional capacity of staff is not taken into account, the real psychophysiological abilities of employees to perform the established functional responsibilities. As a result, employees' motivation for self-improvement decreases, which leads not only to the reduction of labor productivity, but also to the growth of its tension, the level of shortage and waste in production. As a basis, permanent, but ineffective, delays after the working day due to late implementation of proven plan tasks, which leads to an increase in the probability of possible injury due to violation of the rhythms of life and safety. That is why there is a need for a broad study of the factors that determine the qualitative characteristics of the qualification level of the labor potential of the enterprise, and the individualization of the processes of training and development of employees.

Analysis of recent research and publications. The study of the peculiarities of the labor activity of the population and the individualization of the processes of training and development of employees was carried out in their analytical works as specialists of state authorities (State Statistics Service of Ukraine, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine) [2, 6, 7, 10], and representatives of the scientific community : A.A. Derkach, V.G. Zazikin, A.K. Markov [1], N. Oliinyk [5], G. Pivnyak, A. Azyukovsky, M. Tregub, A. Bardas [8], B.T. Lozovetskaya [9], E. Stashkova [11], S.O. Tsimbalyuk [12], I.V. Sharapa [13], N.A. Tyuhtenko [14]. Despite the considerable tensions, there remain problems that require additional scientific analysis, especially as regards the qualitative characteristics of the qualification level of the labor potential of the enterprise and the individualization of the processes of training and development of employees.

The subject of the study is the process of training and development of workers.

The purpose of the study is to determine the peculiarities of the functioning of institutions of higher education and to substantiate the expediency of individualizing the processes of training and development of employees in accordance with modern labor market requirements.

The objectives of the study are: the definition of components of the specialist's success; identification of the main factors of the right choice of profession; analysis of the main indicators of the activity of higher educational institutions of Ukraine; Identification of the relationship between the indicators of the overall need of the national economy in the specialists with the most important socio-economic indicators of the country's development; substantiation of expediency of introduction of individual trajectories of practical training of future specialists.

The methodological basis of the research consisted of scientific works of domestic and foreign scientists and leading specialists, statistical and analytical materials of state authorities. In the process of research, mathematical, analytical and abstract-logical methods were used.

Formulation of the problem. Little-researched and insufficiently comprehensive studies in literary publications remain issues related to the formation of future professionals' ideas about the conditions and prospects of their own career in a market environment, relevant career perspectives of the modern personality. The foregoing determines the need for more thorough study of the theoretical and practical aspects of this problem and the introduction of further individualization of the processes of training and development of employees.

Research results. In modern conditions of operation, every head of an enterprise, which seeks to ensure effective and cost-effective operation, not only in the short-term, but also in the long-term perspective, must constantly implement measures associated of maximizing profitability, with updating the knowledge gained and increasing the professional competence of subordinates. Formation of an optimal strategy of support and development of individual abilities of an individual is the most important component of the further effective functioning of economic entities of all forms of ownership and of the national economy in general. The lack of a well-grounded strategy at the interval of primary education and further training can lead to training of specialists for non relevant and non competitive specialties. This will lead to an increase in unemployment, especially among young people, and a loss of incentives to acquire knowledge in educational institutions. Not always, alumni, even with a high level of grades, correspond to the professional competencies that are advanced to this qualification in the labor market [3].

A. Derkach [1] noted that the success of a specialist is determined by a set of special, general knowledge and abilities, as well as the compliance of the individual with the requirements for psychological, psychophysiological, socio-psychological qualities of future specialists.

One of the conditions for the formation of competitive labor resources in the relevant segment of the market is the awareness of future specialists of the need for constant support and development of individual professional abilities. Specialized labor force in the conditions of robotizing production processes is of great importance, but, unfortunately, specialized education in Ukraine almost does not pay attention. Often, you can observe employees who, having held positions of managers in the relevant areas of economic activity, do not have qualitative education and do not undergo courses for increasing professional competencies in a certain type of economic activity.

When employing workers whose education corresponds to their further direction of activity, the private sector has insignificant advantages compared to workers without specialized education, which is confirmed by the results of the activities of «professional adapters». At the same time, the problem lies in the fact that the owners of the company do not see this problem. However, neglecting the above can lead to a decrease in labor productivity and overall efficiency of economic activity. Undervalued knowledge obtained in the process of studying a particular specialty.

One can agree with the author [9] that the prerequisite for a successful professional career is the right choice of profession. The solution to this problem is based on an analysis of several factors, namely:

- You need to know well the world of professions and the requirements imposed on a person who performs one or another work;
- You need to correctly identify your interests and inclinations, evaluate your ability, state of health, ability and compliance with the requirements of the chosen profession;
- It is necessary to study the state of the labor market, its needs and regional features;
- You need to start from real opportunities for education, retraining and advanced training.

Carrying out the above analysis will allow to choose the necessary profession, to outline your professional route and to choose an individual way to achieve the set goal.

Exploring the conditions for the formation of professional self-consciousness, E. Stažhkova [11] concluded that this phenomenon has a dual nature, elemental and dynamic, and includes the stages of origin, development and formation. Professional formation of a person is determined by the level of formation of professional consciousness. At the same time, the period of active formation of professional self-awareness begins after the choice of the profession or the beginning of the work of a graduate school. Such a process, in the majority of cases, means ending doubts about the correctness of the decision taken in the professional choice, while a person can go up the «professional ladder» by raising and expanding his skills, or changing his profession, place of work and qualification as a result of an unjustified choice of professional activity.

Earlier studies [3, 4] show that rising unemployment among the population aged 15 to 29 years in most cases is associated with the psychological peculiarities of the male group of this age when choosing the direction of further intellectual and professional development with the ease of obtaining knowledge and «melodious sounding» the names of specialty and specialization of qualification level of preparation without taking into account the forecast trends in the relevant market of labor resources in the future. For full use of labor potential management and managers of business entities, especially agricultural enterprises, it is necessary to ensure that they receive not only diplomas for higher education, academic degree, etc., but also qualitative knowledge on strategic management of the enterprise and personnel, in particular, organization and business planning, risk management, logistics, innovation and investment management, etc. This is necessary for the development and formation of a sound strategy for increasing the competitiveness of the enterprise in general, and for using and developing the personnel as the most important component in particular.

Consequently, in modern conditions of doing business the main thing is not getting a diploma about the graduation of higher education institution, but obtaining additional qualitative knowledge and skills in the chosen and actual direction of activity. It is also possible to agree with the authors [8] that without changes in the work of general educational institutions, the higher school of Ukraine runs the risk of being trapped when the domination of the humanities will significantly exceed the demand for the labor market and thus contribute to the reduction of the prestige of higher education in general and disappointment of the general population. In those social opportunities of development, which gives people a better education. It is necessary to solve this with the participation of universities at the same time as the introduction of students' professional orientation in schools, the formation of the ability to independent thinking, responsible decision-making and planning of their own lives.

The training of future specialists in Ukraine for the 2015/2016 academic year was carried out by 659 higher educational establishments, including I-II accreditation levels - 371 units, III-IV accreditation levels - 288 units. The dynamics of the main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine is reflected in Table 1.

The results of the analysis carried out in Table 1 show that the number of students obtaining a higher education in the chosen specialty is steadily decreasing. In the 2015/2016 academic year, compared to the 2010/2011 academic year, the reduction was from 33.5% in higher education institutions of the III-IV accreditation levels to 34.5% in higher education institutions of the I and II accreditation levels. At the same time, the number of institutions trained by future specialists decreased only from 12.7% among institutions of higher education of III - IV accreditation levels to 23.2% among institutions of higher education of I - II levels of accreditation. The above is connected, first of all, with changing the system of preparing students from mass to individual coverage by reducing the number of students in groups and focusing on the performance of individual work within the material outlined in lecture and seminar sessions.

Also, given the low wages in scientific and pedagogical workers, there is a negative tendency to decrease their qualitative indicators in higher education institutions. Thus, despite the relatively simplified conditions for obtaining the academic title of associate professor and professor from 2011 to 2015, the total number of said employees in higher education institutions of the III-IV accreditation levels in the 2015/2016 academic year decreased from 4.9% for associate professors to 5.6% among professors compared to the 2010/2011 school year.

When we are analyzing the qualitative component of scientific and pedagogical workers of institutions of higher education, it is necessary to take into account also the fact that the mandatory condition for admission to the postgraduate / doctorate program at the expense of state and local budgets is a guarantee from the institution

regarding the further employment of a postgraduate / doctoral student with successful protection and obtaining the appropriate degree. As a result, the largest proportion of those who defended the dissertation work in the relevant higher education institutions. Also, the largest proportion among doctors of philosophy (candidates of science) is occupied by researchers, whose average age is 30-39 years (29.3% of the total). The proportion of researchers over the age of 60 years is 22.8%. Among doctors of sciences, these indicators are 4.2% and 56.7% respectively.

Table 1. Dynamics of Changes in Key Performance Indicators of Ukrainian Higher Educational Institutions*

Indicator	Educational years						Rate of growth (decrease),%	
	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16	2015/16 2010/11	2015/16 2014/15
I - II levels of accreditation								
Number of institutions, units	483	479	469	458	387	371	76,8	95,9
Number of students, thousand persons	351,4	347,2	335,9	319,6	251,3	230,1	65,5	91,6
Accepted, thousands of people	125,1	102,2	96,7	90,9	69,5	63,2	50,5	90,9
Thousands of people were released	107,4	94,0	89,8	88,7	79,1	73,4	68,3	92,8
The number of students per 10 thousand population	81	80	78	74	59	54	66,7	91,5
Teaching staff, persons:								
1. Teachers:								
- Candidates of Sciences	937	964	951	986	949	1016	108,4	107,1
- Doctor of Sciences	58	56	55	43	49	60	103,4	122,4
- Associate Professors	341	328	325	288	271	245	71,8	90,4
- Professors	56	57	53	44	42	54	96,4	128,6
2. Scientific and pedagogical workers:								
- Candidates of Sciences	114	121	83	89	126	170	149,1	134,9
- Doctor of Sciences	23	23	18	14	17	34	147,8	200,0
- Associate Professors	52	58	25	37	51	62	119,2	121,6
- Professors	22	20	19	17	19	33	150,0	173,7
III - IV levels of accreditation								
Number of institutions, units	330	326	316	309	277	288	87,3	104,0
Amount of students, millions of people	2,07	1,9	1,77	1,67	1,44	1,38	66,5	95,6
Accepted, thousands of people	381,4	307,3	331,2	337,4	291,6	259,9	68,2	89,1
Thousands of people were released	528,9	515,0	505,4	471,7	405,4	374,0	70,7	92,3
The number of students per 10 thousand population	476	439	410	389	335	322	67,6	96,1
Teaching staff, persons:								
1. Teachers:								
- Candidates of Sciences	529	604	658	772	796	1151	217,6	144,6
- Doctor of Sciences	22	28	18	29	33	67	304,5	203,0
- Associate Professors	205	229	226	264	256	364	177,6	142,2
- Professors	15	26	16	24	22	45	300,0	204,5
2. Scientific and pedagogical workers:								
- Candidates of Sciences	66689	67057	67675	69582	62158	61266	91,9	98,6
- Doctor of Sciences	13367	13436	13826	14269	12682	13072	97,8	103,1
- Associate Professors	44608	45060	46127	47416	42600	42414	95,1	99,6
- Professors	12158	12211	12484	12609	11249	11476	94,4	102,0

* Compiled and calculated on the basis of [6]

The above analysis shows that the greatest proportion among scientific researchers and scientific and pedagogical workers is occupied by persons whose age is not more than 40 years, which indicates a relatively small or even missing experience of practical work in the field of research conducted, or exceeds 60 years, that in the conditions of rapid pace of change of scientific and technological progress, testifies to «moral obsolete» practical training of the given staff, obtained during the Soviet Union.

In today's business environment, public authorities and local self-government bodies, together with representatives of business entities of all forms of ownership, are interested in developing a coherent mechanism for training specialists for current curricula, which will not only reduce the unemployment rate among economically active population, but also create effective development model and improve the overall quality of life. It is necessary to determine the correlation of the indicators of the general need of the national economy in the specialists with the

most important socio-economic indicators of the country's development: gross domestic product, volume of industrial production, average number of economically active population, etc.

The conducted research of the influence of economic activity of the population aged 15-70 [2] on the total gross domestic product [7] in 2010-2015 allowed to construct the following single-factor linear regression (correlation coefficient $r_{yx1} = 0.937$):

$$Y = -101720.14 + 58.75 * X_1, \quad (1)$$

where Y - gross domestic product at constant prices in 2010, UAH million;

X_1 - is the average number of economically active population aged 15-70, thsd.

The indicator $A_0 = -101720.14$ indicates a significant shortage of qualified specialists in domestic entities of all forms of ownership, which is also confirmed by calculations of the elasticity coefficient and the outstripping rate of growth of gross domestic product in comparison with the growth rates of the number of economically active population aged 15-70 years old.

It is also noteworthy that the largest number of institutions of higher education involved in the training of students in the field of knowledge 07 «Management and administration». Thus, according to the Decrees of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 29, 2015 № 266 and from February 1, 2017, № 53, training is carried out in the following specialties:

- 071 «Accounting and Taxation» - 453 institutions of higher education;
- 072 «Finance, Banking and Insurance» - 431 units;
- 073 «Management» - 379 units;
- 075 Marketing - 178 units;
- 076 «Entrepreneurship, trade and stock-taking activity» - 295 units.

At the same time, one of the largest burdens of registered unemployed in 2015 and 2016 was observed among legislators, senior civil servants, managers, managers (managers) - respectively 352 and 239 per 10 vacancies [10]. This confirms the imbalance of demand and supply both in terms of numbers and structure of specialties in the labor market.

On the example of the Faculty of Economics and Management of the Kherson State University, it was found that according to the results of the entry companies in 2016 and 2017, only about 13% of applicants enrolled in the first year in the corresponding specialties acquired the right to study at the expense of state-commissioned funds.

The total cost of education, despite its relatively low level in comparison with the 2013/2014 school year, in conditions of depreciation of incomes is unacceptable for parents and university entrants. As a result, there is an annual decrease in the number of entrants, including those specializing in economics and management of economic entities of all forms of ownership.

The solution to this situation is not only to improve the recruiting and popularization system of Kherson State University and the Faculty in particular, but also to introduce individual trajectories of practical training of future specialists as additional justification and stimulation of higher education among potential entrants. This is possible through the involvement of the heads of leading enterprises, institutions and organizations not only in the direction of examination commissions in the certification of applicants, but also in the joint formation of a list of selective academic disciplines with higher education institutions and relevant students. In accordance with clause 15 of paragraph 1 of Article 62 of the Law of Ukraine «On Higher Education», persons studying in higher education institutions have the right to choose educational disciplines within the limits provided for by the relevant educational program and curriculum in a volume which is not less than 25 percent of the total number of ECTS credits provided for this level of higher education. Particularly relevant are the measures will be for students who will be willing to work in the future for these enterprises. Consequently, the system for the implementation of independent and individual tasks for this group of students should also cover the future employment field. The passage of all types of practice for this group of students should take place directly at the workplaces of certain business entities, with the fulfillment of standard tasks and payment of labor on the part of the employer in accordance with the current legislation.

On the example of the Kherson region, we can state that in the presence of the appropriate legislative mechanism in this area Kherson State University can cooperate with the following leading enterprises of the region: «Amalteya» Ltd and its partners, «Avtoplanet» auto-holding (LLC «Avtoplaneta Plus» LLC «Center Kherson», LLC «Foltsvagen Center Kherson»). Experts from the Department of Economic Development and Trade of Kherson Oblast State Administration, Kherson Regional Interdepartmental Council of Trade Unions and the Kherson Regional Organization of the Trade Union of Textile and Light Industry Workers are ready to receive and share practical experience on a free-of-charge basis.

Thus, during the course of practice and participation in business trainings, which will be conducted by experienced specialists of Amalteya Ltd, the scientific-pedagogical staff and students of the faculty will be involved in the development of perspective business projects in the framework of the industrial park for the development of objects that have strategic importance for the economy and security of the region and the country in general. As a result of the practice, students should present the developed projects and prove their validity and economic feasibility. When implementing these measures, all participants receive appropriate material incentives from the management of «Amalteya» Ltd., and the best group of students will have the right to work at this enterprise. Also, students involved in the implementation of the specified project, for example, from the specialty 073 «Management», will in practice test and verify the actuality of the acquired knowledge of a set of disciplines of professional and practical training, such as: «Management and administration» (23.5 ECTS credits respectively to the curriculum), «State and Regional

Administration» (4.5), «Marketing» (3.5), «Logistics» (3), «Organizational Behavior» (3), «Business Planning» (3), «Communicative Management» (3).

With the auto-holding «Autoplanet», the following arrangements can be reached: during the acquisition of the second master's degree in higher education from the specialty 073 «Management. Business Administration» employees of the autoholding company should develop and offer new actual directions of further development of the relevant facilities, where they perform their functional duties. According to the results of open data protection projects within the activity of the examination commissions, the employees will receive appropriate assessment from the members of the examination commission (on a 100 scale scale) and from the top management of the auto-holding company «Avtoplaneta» in the form of a certain percentage of the compensation of expenses for training at the expense of the enterprise. The percentage of compensation for costs will depend on the quality of the research carried out and will be carried out in the form of additional bonuses for employees.

Conclusion. Implementation of the above measures will reduce the costs that an entity may incur when training young professionals directly at the workplace (in the form of additional salary for mentoring teachers), the duration of the adaptation period and will contribute to the achievement of a high level of productivity at the earliest possible time.

In order to stimulate the participation of business in these activities it would be advisable to borrow the experience of leading countries of the world and allow to reduce the amount of financial result before tax from the economic activity of the enterprise for a double amount of expenditure spent on obtaining additional education workers in higher education institutions in the directions of the operation of this entity management.

Список використаних джерел

1. Деркач А.А. Психология развития профессионала: учебное пособие / А.А. Деркач, В.Г. Зазыкин, А.К. Маркова. - М.: Наука, 2000. - 569 с.
2. Економічна активність населення України 2016: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. - Режим доступу: URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.03.2018).
3. Макаренко С.М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів / С.М. Макаренко, Т.А. Абельдєєва, Т.С. Казакова, Н.М. Олійник // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпро: ПДАБА, 2017. – № 127. – С. 150-161.
4. Макаренко С.М. Удосконалення системи працевлаштування безробітних осіб як основи підвищення якості життя населення / С.М. Макаренко, Є.О. Капліна, Н.М. Олійник // Актуальні проблеми економіки, 2017. № 7 (193). С. 70-77.
5. Олійник Н.М. Вдосконалення системи управління розвитком трудових ресурсів як головного критерію підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу / Н.М. Олійник // Економічні інновації: Збірник наукових праць. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. – Вип. 57. – С. 275-282.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року / Державна служба статистики України. - Режим доступу: URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.03.2018).
7. Основні показники економічного і соціального розвитку України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. - Режим доступу: URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=085ab09c-ca24-4fee-ae13-3cb51349507c&title=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoIstotsialnogoRozvitkuUkraini> (дата звернення: 11.03.2018).
8. Півняк Г. Формування державного замовлення на підготовку фахівців інженерних та фізико-математичних спеціальностей / Г. Півняк, О. Азюковський, М. Трегуб, А. Бардась // Вища школа: Науково-практичне видання. - К., 2017. - № 2 (151). - С. 17-32.
9. Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах: монографія / В.Т. Лозовецька. - Київ: 2015. - 279 с.
10. Ринок праці у 2016 році / Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.03.2018).
11. Стажкова Е. Топ 25: карьерная траектория / Е. Стажкова - Режим доступу: URL: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001666> (дата звернення: 11.03.2018).
12. Цимбалюк С.О. Детермінанти трудової активності персоналу в системі мотивації / С.О. Цимбалюк // Актуальні проблеми економіки, 2017. № 1 (187). С. 264-272.
13. Шарапа І.В. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону / І.В. Шарапа, С.М. Макаренко, Н.М. Олійник // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. Херсон, 2011. Вип. 77. С. 345-348.
14. Tyukhtenko N.A. Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms / N.A. Tyukhtenko, S.M. Makarenko // Actual problems of economics. № 1 (175), 2016. - P 435-442.

References

1. Derkach, A.A., Zazykyn, V.H., & Markova, A.K. (2000). *Psykholohiya razvytyia professyonalnala: uchebnoe posobyie* [Psychology of professional development: a textbook]. M.: Nauka. - 569 s. [in Russian].
2. *Ekonomichna aktyvnist naseleennia Ukrainy 2016: Statystychnyi zbirnyk* (2017) [Economic activity of the population of Ukraine 2016: Statistical collection]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 11.03.2018) [in Ukraine].

3. Makarenko, S.M., Abeldiaieva, T.A., Kazakova, T.S., & N.M. Oliinyk (2017). Vyznachennia profesiinykh kompetentnostei fakhivtsiv yak skladovoi formuvannia optymalnoi stratehii rozvytku trudovykh resursiv [Determination of professional competencies of professionals as a complex formation of the optimal strategy of labor resources]. *Ekonomichnyi prostir: Zbirnyk naukovykh prats.* – Dnipro: PDABA, 2017. – № 127. – S. 150-161 [in Ukraine].
4. Makarenko, S.M., Kaplina, Ye.O., & Oliinyk, N.M. (2017). Udoshkonalennia systemy pratsevlashchuvannia bezrobotnykh osib yak osnovy pidvyshchennia yakosti zhyttia naselennia [Improving employability of unemployed persons as a basis improvement of living standards]. *Aktualni problemy ekonomiky.* № 7 (193). S. 70-77 [in Ukraine].
5. Oliinyk, N.M. (2014). Vdoskonalennia systemy upravlinnia rozvytkom trudovykh resursiv yak holovnoho kryteriiu pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahropromyslovoho kompleksu [Improvement of the management system for the development of labor resources as the main criterion for increasing the competitiveness of the agro-industrial complex]. *Ekonomichni innovatsii: Zbirnyk naukovykh prats.* – Odesa: IPREED NAN Ukrainy. – Vyp. 57. – S. 275-282 [in Ukraine].
6. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/17 navchalnoho roku (2017) [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of 2016/17 academic year]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.* URL: <http://ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 11.03.2018) [in Ukraine].
7. Osnovni pokaznyky ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy (2015) [Main indicators of economic and social development of Ukraine]. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy.* URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=085ab09c-ca24-4fee-ae13-3cb51349507c&title=OsnovniPokaznikiEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkraini> (data zvernennia: 11.03.2018) [in Ukraine].
8. Pivniak, H., Aziukovskyi, O., Trehub, M., & Bardas, A. (2017). Formuvannia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv inzhenernykh ta fizyko-matematychnykh spetsialnostei [Formation of the state order for training of professionals of engineering, physical and mathematical specialties]. *Vyshcha shkola: Naukovo-praktychne vydannia. K.* № 2 (151). - S. 17-32 [in Ukraine].
9. Lozovetska, V.T. (2015) *Profesiina kariera osobystosti v suchasnykh umovakh: monohrafiia* [Professional career of the individual in modern conditions: monograph]. - Kyiv. 279 s. [in Ukraine].
10. Rynok pratsi u 2016 rotsi (2017) [The labor market in 2016]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.* URL: <http://ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 11.03.2018) [in Ukraine].
11. Stazhkova, E. (2005) Top 25: karernaia traektoriya [Top 25: career path]. URL: <https://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=001666> (data zvernennia: 11.03.2018) [in Russian].
12. Tymbaliuk, S.O. (2017). Determinanty trudovoi aktyvnosti personalu v systemi motyvatsii [Determinants of personnel labor activity within the system of motivation]. *Aktualni problemy ekonomiky.* № 1 (187). S. 264-272 [in Ukraine].
13. Sharapa, I. V., Makarenko, S. M., & Oliinyk, N. M. (2011). Yakist zhyttia naselennia yak indyikator sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu [Quality of life of the population as an indicator of socio-economic development of the region]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk: Naukovyi zhurnal. Kherson.* Vyp. 77. S. 345-348 [in Ukraine].
14. Tyukhtenko, N.A., & Makarenko, S.M. (2016). Vykorystannia ekonomiko-matematychnykh modelei pry planuvanni chyselnosti ta skladu pratsivnykiv na pidpriemstvakh usikh form vlasnosti [Economic and mathematic models for staff planning at enterprises of all ownership forms]. *Aktualni problemy ekonomiky.* № 1 (175). - S. 435-442 [in Ukraine].

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування

e-mail: makar0684@gmail.com

Капліна Євгенія Олегівна, студентка 4 курсу спеціальності «Менеджмент»

e-mail: kaplina753951@gmail.com

Казакова Тетяна Сергіївна, аспірантка

e-mail: nat-o@ukr.net

Херсонський державний університет

вул. 40 років Жовтня, 27, м. Херсон, Україна, 73000

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Макаренко Сергей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и администрирования

e-mail: makar0684@gmail.com

Каплина Евгения Олеговна, студентка 4 курса специальности «Менеджмент»

e-mail: kaplina753951@gmail.com

Казакова Татьяна Сергеевна, аспирантка

e-mail: nat-o@ukr.net

Херсонский государственный университет

ул. 40 лет Октября, 27, г. Херсон, Украина, 73000

DATA ABOUT THE AUTHORS

Makarenko Serhii, Candidate of Sciences (Economic), Assistant Professor of Management and Administration Department

e-mail: makar0684@gmail.com

Kaplina Yevheniya, 4th year student of the specialty «Management»

e-mail: kaplina753951@gmail.com

Kazakova Tatyana, PhD student

e-mail: nat-o@ukr.net

Kherson State University

27, 40 rokiv Zhovtnya St., Kherson, Ukraine, 73000

Рецензент: Шашкова Ніна Ігорівна, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування, д.е.н., проф., Херсонський державний університет

УДК 338.46:338.2

DOI: 10.5281/zenodo.1220713

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Почтарьов С.О.

Предметом статті виступає державне регулювання сфери обслуговування, як надважливої ланки економіки країни в цілому.

Метою самого дослідження є формулювання науково обґрунтованого визначення поняття державного регулювання сфери обслуговування.

В ході роботи було здійснено аналіз останніх публікацій як вітчизняних, так і закордонних дослідників в галузі економіки.

У статті обґрунтовано роль державного регулювання діяльності сфери обслуговування, розкрито його сутність. Окреслено форми й методи, а також можливі шляхи оптимізації розвитку сфери обслуговування в Україні. Визначено роль і місце сфери обслуговування у розвитку економіки України. Результати дослідження можуть використовуватися в галузі економіки при подальшому вивченні функціонування сфери обслуговування.

Сфера обслуговування як продуктивно-перспективна галузь в національній економіці України відіграє ключову роль у формуванні постіндустріального економічно стабільного суспільства але її діяльність потребує регулювання з боку держави.

Ключові слова: державне регулювання, сфера обслуговування, зростання економіки, розвиток, діяльність.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Почтарёв С.А.

Предметом статьи выступает государственное регулирование сферы обслуживания, как сверхважного звена экономики страны в целом.

Целью же исследования является формулирование научно обоснованного определения понятия государственного регулирования сферы обслуживания.

В ходе работы был осуществлен анализ последних публикаций как отечественных, так и зарубежных исследователей в области экономики.

В статье обоснована роль государственного регулирования деятельности сферы обслуживания, раскрыто его сущность. Определены формы и методы, а также возможные пути оптимизации развития сферы обслуживания в Украине. Определены роль и место сферы обслуживания в развитии экономики Украины. Результаты исследования могут использоваться в области экономики при дальнейшем изучении функционирования сферы обслуживания.

Сфера обслуживания как продуктивно-перспективная отрасль в национальной экономике Украины играет ключевую роль в формировании постиндустриального экономически стабильного общества но ее деятельность требует регулирования со стороны государства.

Ключевые слова: государственное регулирование, сфера обслуживания, рост экономики, развитие, деятельность.

STATE REGULATION OF THE SERVICE SECTOR ACTIVITY

Pochtarov S.O.

The subject of the article is the state regulation of the sphere of service, as an overriding part of the economy of the country as a whole.

The purpose of the study itself is to formulate a scientifically based definition of the concept of state regulation of the service sector.

In the course of the work, an analysis of recent publications by both domestic and foreign researchers in the field of economics was carried out.

The article substantiates the role of state regulation of the sphere of service activity, its essence is disclosed. The forms and methods, as well as possible ways of optimizing the development of the service sector in Ukraine are outlined. The role and place of the service sector in the development of the Ukrainian economy was determined. The results of the study can be used in the field of economics in the further study of the functioning of the service sector.

The sphere of service as a productive and promising branch in the national economy of Ukraine plays a key role in the formation of a post-industrial, economically stable society, but its activities require regulation by the state.

Key words: state regulation, sphere of service, economic growth, development, activity.

Актуальність. У наш час роль і актуальність розвитку сфери послуг важко переоцінити, адже без неї, практично, неможливою є сучасна людська життєдіяльність. Ось чому, в українському суспільстві необхідно приділити належну увагу державному регулюванню розвитку сфери послуг [5, с. 188].

В умовах економічної кризи значно зростає роль держави, що диктується необхідністю послаблення кризових явищ, стримування соціальних конфліктів, стимулювання економічного зростання. Загострюється проблема пошуку сфер і важелів впливу на економічну динаміку. Однією з важливих сфер, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, поліпшення добробуту населення стає сфера обслуговування [9, с. 5]. Тому визначення особливостей державного регулювання діяльності сфери обслуговування є важливим аспектом вивчення, що й зумовило актуальність нашого дослідження.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Дослідивши публікації, що стосуються визнання ролі та вирішення проблем розвитку вітчизняної сфери обслуговування, можна відзначити, що донедавна діяльність у невиробничій сфері взагалі була поза увагою як науковців, так і владних економічних структур. Але реформування і перехід економіки країни до ринкових методів господарювання сприяли комерціалізації сфери послуг, що стимулювало стрімкий її розвиток [7, с. 171].

Державне регулювання економікою розглядається у працях багатьох вчених, зокрема таких як К.Н. Нілов, Б.А. Райзберг, Б.М. Лазарев, В.С. Бєлих та інших, однозначного його трактування юридичною наукою так і не запропоновано. Ще більш неоднозначний підхід до цього поняття прослідковується в законодавчих актах з питань господарської діяльності [1, с. 111-112]. Цілі та напрямки регулювання сфери послуг досліджувалися в працях учених, зокрема таких, як К. Хаксвер, Б. Рендер, Л.М. Кличик [9, с. 5]. Відтак **метою статті** є формулювання науково обґрунтованого визначення поняття державного регулювання [1, с. 112] сфери обслуговування.

Предмет дослідження – державне регулювання сфери обслуговування, як надважливої ланки економіки країни в цілому.

Завдання, що постали в ході написання статті:

- 1) Розкрити суть визначення поняття «державне регулювання»;
- 2) Обґрунтувати роль державного регулювання діяльності сфери обслуговування, розкрити його сутність;
- 3) Дослідити значення розвитку сфери обслуговування для економіки України.

Під час написання статті використовувалися **теоретичні методи** дослідження, зокрема аналіз наукової літератури, статей сучасних дослідників економіки, що дало змогу виявити, узагальнити й систематизувати матеріали з досліджуваного питання.

Постановка проблеми. Рівень розвитку сфери послуг визначає добробут населення, тому в багатьох країнах їй приділяється постійна увага, особливо з боку уряду. Крім цього, деякі галузі соціального комплексу відносяться до найприбутковіших у господарстві, попри довгостроковий період окупності. Це туризм, санаторно-курортне господарство, освіта [6, с. 45].

Як вважає дослідник тенденцій розвитку вітчизняної економіки В. Козик, в Україні існує загальноприйнята думка, що бурхливе економічне зростання в країні можна забезпечити лише за рахунок розвитку важкої промисловості – металургії, хімії, машинобудування, енергетичного сектора. Тим часом усі розвинуті й низка країн, що розвиваються, протягом останніх десятиліть переорієнтували структуру економіки від виробництва товарів на виробництво послуг. Саме послуги є джерелом довгострокового економічного зростання країн, що розвиваються, причому важливішим, ніж промисловість [6, с. 43].

Для промислово розвинених країн середньорічні темпи приросту ВВП у сфері послуг випереджають темпи приросту ВВП у виробництві товарів (біля 2,5%). Крім того, у сфері послуг зайнято більше половини працездатного населення світу, зокрема у Німеччині та Італії у цій сфері зайнято біля 40% робочої сили, у Нідерландах – майже 50, у США – більше 70%. У світовій економіці також спостерігається постійне збільшення обсягів експорту-імпорту послуг, що обумовлено глобалізаційними тенденціями [4, с. 159].

Результати дослідження. Сфера обслуговування становить, в економічно розвинутих країнах основну частину економіки (більше 50%). Рештою частин економіки прийнято вважати промисловість і сільське господарство.

Розвиток сфери обслуговування часто вважають важливою ознакою поступу постіндустріального економічного устрою. У стародавні часи суспільне надання послуг не було розвинуто. Товарний обмін і торгівля здійснювалися, в основному, у вигляді готових результатів сільськогосподарської або ремесленої праці. Саме з поступом науково-технічного прогресу, механізації і автоматизації фізичної праці, інтенсифікуються темпи розвитку сфери послуг, яка поступово перетворюється в ключовий сектор економіки.

В постіндустріальній економіці важливі невирішені завдання знаходяться якраз у сфері управління технікою та організації й розподілу готової продукції. У ХХІ столітті особливого розвитку і цінності набуває інтелектуальна людська праця. Розподіл інтелектуальної праці створює величезну кількість спеціальностей і професій, що вимагають високої наукової підготовки та високого ступеня інтеграції сумісних людських зусиль на тлі зростання суспільного добробуту. Ці тенденції стосуються, насамперед, сфери послуг і управління, що обумовлює її прискорений розвиток. Для сфери послуг характерні більш високі прибутки, ніж для промислового, і тим більше, сільськогосподарського секторів економіки [5, с.188-189].

Фактори, які сприяють стрімкому розвитку сфери послуг, доцільно розглядати з двох позицій: з точки зору розвитку матеріального виробництва; з точки зору змін, що відбулися в економічній поведінці домогосподарства. З першої позиції, мова йде про науково-технічний прогрес. По-перше, з другої половини ХХ ст. нові технології, в тому числі інформаційні, різко підвищили вимоги до складу і якості робочої сили, рівня менеджменту і маркетингу на підприємствах. Підготовку таких спеціалістів може забезпечити тільки розвинена сфера послуг. По-друге, в оснащенні і результатах матеріального виробництва помітну роль стали відігравати складна техніка та обладнання, що спричинило підвищення рівня технічного обслуговування виробництва, створення сервісних центрів, тобто розширення зовнішньої і внутрішньої послугової діяльності; зріс попит на виробничі (монтаж, інжиніринг, лізинг) та післяпродажні послуги (кредит, ремонт). По-третє, автоматизація виробничих процесів зумовила суттєве зростання продуктивності праці, що, в свою чергу, призвело до абсолютного витіснення робочої сили за межі матеріального виробництва, переходу її у сферу послуг. Такі зміни у суспільному виробництві отримали назву «софтизація» - процес зростання ролі нематеріальних ресурсів у забезпеченні суспільного відтворення, під яким розуміють насичення економіки науково-технічними розробками, інформацією, сучасними засобами зв'язку, оптимізацію й оперативність управління, зростання значення послуг із консалтингу, інжинірингу тощо.

Зростання доходів населення – один із найважливіших факторів, що детермінує параметри і структуру розвитку сфери послуг, саме тому розвинена сфера послуг є атрибутом багатого суспільства. Цей взаємозв'язок реалізується через поведінку споживача, який розглядає свій дохід як засіб купівлі тих чи інших благ. Ще у 80-х рр. ХХ ст. німецький статистик Е. Енгель сформулював закон: у міру збільшення доходів сім'ї частка її витрат на продовольчі товари зменшується, майже не змінюється частка витрат на житло, електроенергію, одяг, проте зростає частка витрат на послуги. Певним фактором, що спонукає сферу послуг до розвитку, є збільшення вільного часу. Така тенденція характерна для всіх розвинених країн. За даними статистичної служби Європейського союзу, з середини 50-х років до початку 80-х років ХХ ст. середня тривалість відпусток у країнах з розвинутою ринковою економікою збільшилася з двох-трьох тижнів до чотирьох-шести. Це обумовило необхідність постійного і прискореного розвитку різних послугових видів діяльності. Збільшується частка людей, які орієнтуються на пріоритети духовного зростання і фізичного самовдосконалення, тому зростають роль і масштаби освітніх, спортивних, туристичних та інших послуг. Демографічні зміни також відіграють певну роль у розвитку сфери послуг. З одного боку, вони об'єктивно визначають масштаби сфери послуг через збільшення (зменшення) чисельності населення, з іншого – детермінують структуру цієї сфери, оскільки збільшення, наприклад, частки людей похилого віку (процес старіння населення, характерний для всіх розвинених країн), спричинює зростання попиту на медичні та рекреаційні послуги.

Дослідження факторів розвитку сфери послуг дозволяє зрозуміти її роль в сучасних умовах. Отже, роль сфери послуг проявляється в тому, що вона:

- є важливим сектором національного і світового господарства;
- відіграє важливу роль у розвитку людського капіталу;
- впливає на функціонування і розвиток матеріального виробництва;
- сприяє збільшенню вільного часу;
- створює можливості для повнішого задоволення і розвитку потреб людей і суспільства;
- є найважливішим елементом формування сучасної якості життя;
- забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентноспроможності країни [6, с. 44-45].

Сфера послуг складається з виробництва матеріальних і нематеріальних послуг. Це виробнича та соціальна інфраструктура. До виробничої інфраструктури належить транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна сфера, реклама, інформація, лізинг, консультації з управління. Соціальна інфраструктура охоплює такі підкомплекси: соціально-культурний, оздоровчий, матеріально-побутовий.

До соціально-культурного комплексу входять освіта, культура і мистецтво. Освіта забезпечує загальний розвиток населення і підготовку спеціалістів для галузей народного господарства. Культура і мистецтво представлені театрами, бібліотеками, музеями, клубами, палацами культури. До закладів оздоровчого комплексу належать поліклініки, лабораторії, диспансери, пансіонати, будинки відпочинку, аптеки. Матеріально-побутовий комплекс представлений: житлово-комунальним господарством, яке охоплює електрифікацію, водопостачання, теплопостачання; службою побуто – перукарні, хімчистки, ательє, пральні і громадським харчуванням – ринки, магазини, кафе, ресторани [8, с. 164].

Особливістю розвитку сфери обслуговування в період формування ринкової економіки є збільшення частки послуг, які надають населенню за оплату, а також розвиток комерційного сектора у цій сфері.

До платних послуг належать:

- побутові та житлово-комунальні послуги;

- послуги пасажирського транспорту та зв'язку;
- послуги культури та деякі послуги установ освіти;
- послуги охорони здоров'я та фізичної культури і спорту;
- правові, фінансові послуги;
- санаторно-курортні;
- туристично-екскурсійні послуги;
- послуги дитячих дошкільних закладів та ін.

Слід зауважити, що сфера обслуговування має низку особливостей, які обмежують ринкове саморегулювання у виробництві товарів. По-перше, у її складі є ринки, попит на яких настільки великий і ціна рівноваги визначена так високо, що стає недоступною для більшості членів суспільства (наприклад, ринок житла в Україні). По-друге, ціновий механізм регулювання для деяких видів послуг не спрацьовує. Специфіка механізму функціонування ринку послуг і розвитку сфери обслуговування в Україні у трансформаційний період зумовлює особливості їхнього державного регулювання, яке передбачає регулювання підприємницької діяльності суб'єктів ринку, що надають платні послуги населенню, і державну підтримку розвитку некомерційного сектора сфери обслуговування.

Рівні регулювання у сфері послуг: міждержавний, державний, регіональний, місцевий. Характерною є тенденція до зміщення центру державного регулювання на регіональний та місцевий рівні.

Метою державного регулювання і підтримки некомерційного сектора сфери обслуговування є захист населення від такого явища, як зникнення з ринку соціально-потрібних послуг. Регулювальні функції держава виконує за допомогою таких заходів: створення нового механізму використання коштів державного місцевого бюджету через систему програм розвитку галузей освіти, охорони здоров'я, спорту, культури, мистецтва; формування страхових медичних фондів та фондів підтримки сфери обслуговування [3].

Функція регулювання здійснюється насамперед законодавчою і виконавчою гілками державної влади. Що стосується судової влади, то вона має опосередковане відношення до державного регулювання, оскільки її основним призначенням є функція контролю – встановлення відповідності фактичних напрямів діяльності суб'єктів господарювання встановленим державою правилам і нормам та застосування відповідальності за їх порушення. Хоча, враховуючи сучасні підходи до визначення державного регулювання економіки, які включають в нього і елементи контролю, участь у ньому органів судової влади не варто категорично заперечувати. Тому деякі науковці, зокрема С.М. Шишкін, відзначають, що державне регулювання економіки – діяльність не тільки органів виконавчої, а й законодавчої та судової гілок влади.

Крім того, деякі функції державного регулювання делегуються органам місцевого самоврядування. Так, як випливає з аналізу ст. 30 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», до таких функцій віднесено встановлення за погодженням із власниками зручного для населення режиму роботи розташованих на відповідній території підприємств сфери обслуговування, здійснення контролю за організацією ними обслуговування населення тощо [1, с. 116-117].

Важливою складовою проблеми створення умов для розвитку ринку послуг є вдосконалення дії механізму місцевого самоврядування, тобто залучення громади до активної участі у визначенні пріоритетних напрямків зростання ринку послуг, посилення впливу населення на рішення регіональних органів влади, застосування механізму партнерства для стимулювання розвитку перспективних видів діяльності в сфері послуг [6, с. 45].

На підставі наведеного можемо дійти висновку, що *державне регулювання* – це управлінська діяльність державних органів та органів місцевого самоврядування в межах делегованих їм повноважень, спрямована на реалізацію державної політики в сфері обслуговування, що полягає у встановленні та застосуванні правил, за допомогою яких здійснюється коригування господарської діяльності та притягнення до відповідальності за їх порушення, з метою забезпечення інтересів у обслуговуванні на основі їх узгодження з інтересами суб'єктів господарювання, які надають цю послугу [1, с. 120].

Аналіз сучасного стану ринку послуг в Україні дає підстави охарактеризувати його як такий, що потребує подальшого розвитку, залучення інвестицій та реструктуризації, диверсифікації структури експорту, вдосконалення і розширення правового поля. Збільшення відкритості ринку послуг для конкуренції з боку іноземних постачальників може мати наслідком у довгостроковій перспективі не лише збільшення їх частки в наданні послуг, але й динамічне зростання і розширення обсягу пропозиції послуг на внутрішньому ринку, їх експорту, та підвищення конкурентноспроможності місцевих постачальників послуг. Розвиток ринку послуг може надати додатковий поштовх загальному розвитку української економіки. Однак це значною мірою залежить від державної політики в цій галузі, формування відповідної законодавчої бази, а також створення сприятливого інвестиційного режиму.

Для підтримки розвитку сфери послуг необхідним є вирішення комплексу складних завдань:

1) формування сприятливих умов для підприємницької діяльності в секторі послуг, створення економічного та правового середовища, яке б забезпечувало стимулювання ділової активності населення (закріплення правових гарантій, які забезпечують свободу, захист та підтримку приватного бізнесу та недержавних форм підприємництва; врахування думки підприємницьких кіл при підготовці та ухваленні законодавчих актів та постанов; формування ринкової інфраструктури, яка забезпечуватиме підприємницьку діяльність);

2) створення реальних можливостей кожному підприємству для початку самостійної підприємницької діяльності у сфері послуг, доступу до виробничих, матеріально-технічних та фінансових ресурсів (спрощення

порядку реєстрації підприємств сфери послуг; подальший розвиток комерційної системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності);

3) кадрового забезпечення розвитку підприємницької діяльності у сфері послуг (формування мережі бізнес-шкіл, навчально-ділових центрів на їх базі; створення та організація діяльності Ради з соціальної адаптації та підготовки кадрів для сфери послуг; організація вивчення та використання досвіду діяльності існуючих структур підтримки підприємництва у інших регіонах; розробка плану заходів з надання державної підтримки молодіжного підприємництва у сфері послуг);

4) Здійснення заходів у галузі інвестиційної політики, направлених на підтримку підприємництва у сфері послуг регіону (раціональний перерозподіл інвестиційних ресурсів регіону, враховуючи пріоритетність розвитку сектора послуг; відтворення та розвиток сфери колективного підприємництва та взаємодопомоги: виробничих, позичково-ощадних, ощадно-збутових та інших товариств).

Таким чином, система заходів, які розробляються для підтримки сфери послуг, відіграє суттєву роль у сучасних умовах господарювання [2, с. 17].

У західних країнах послуги переважно враховуються в складі ВВП і становлять один з головних пріоритетів державної економічної політики. У нашій же країні склалося інше ставлення до сфери обслуговування. Тільки незначна частина послуг у галузях будівництва, транспорту, зв'язку, у сфері обслуговування матеріального виробництва включалася до складу ВВП. Переважна ж частина послуг: житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, освіта, фізкультура і спорт, культура і мистецтво, наука і багато інших – належала до невиробничої сфери. За діючою й дотепер методологією обліку результати діяльності невиробничої сфери не враховуються в національному доході і фінансуються з державного бюджету за залишковим принципом. Проте ми поступово переходимо на міжнародну систему рахунків, змінюються також джерела фінансування, але розраховувати на те, що сфера послуг найближчим часом стане пріоритетною для держави, не доводиться. Для успішного розвитку цієї галузі сьогодні сприятливим було б спрощення процедури реєстрації та ліцензування, ведення економічної звітності, кредитування.

Якщо послуга є результатом корисної діяльності, що змінює стан особи або товару, то в умовах ринкової економіки цей результат, безумовно, є товаром, він має і цінову вартість, і корисність. Але це товар специфічний.

Так, послуги, на відміну від інших товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно, внаслідок чого виникає багато особливостей у їх виробництві. По-перше, послуги не підлягають збереженню, що дозволяє виробникам зводити свій оборотний капітал до мінімуму, тому що витрати на утримання складських приміщень, зберігання, охорону, закупівлю сировини тощо практично відсутні. По-друге, на ринку послуг набагато гостріше постає проблема регулювання попиту і пропозиції, ніж на ринку інших товарів, тому що багато операцій у торгівлі пов'язані з торговельним посередництвом і можливостями попереднього, завчасного виробництва і збереження товарів. По-третє, у багатьох випадках продаж послуг потребує підвищеної мобільності від продавця і покупця через те, що багато послуг базуються на безпосередньому контакті виробників і споживачів. Наприклад, вихід на ринки послуг інших регіонів потребує створення в цих регіонах філій виробника послуг.

У силу своєї природи послуги не мають гарантованих стандартів якості. Інакше кажучи, послугам властивий високий ступінь невизначеності. Ця обставина ставить споживача послуг у невідгдане положення тому, що результат послуги, її корисний ефект він зможе оцінити лише після її надання; а виробникам у цих умовах складно здійснювати просування послуг.

Саме в силу своєї невизначеності або мінливості, сфера послуг потребує державного регулювання більшою мірою, ніж ринки інших товарів. Найчастіше державне втручання у функціонування ринку послуг викликається не тільки економічними, але й політичними та соціальними причинами. Наприклад, встановлення контролю або домінування будь-яких підприємницьких структур у таких сегментах ринку послуг, як банківська справа, інформація і телекомунікації тощо, може становити реальну загрозу національному суверенітету і безпеці країни. Тому практично у всіх країнах розробляються заходи для державного регулювання сфери послуг і встановлення певних стандартів, що регламентують зміст послуг та якість їх надання. Особливо важливі ці стандарти в таких секторах сфери послуг, як охорона здоров'я, освіта, телекомунікації, діяльність фінансових посередників на фондовому і кредитному ринках тощо.

Стандарт обслуговування встановлює реальні критерії, за якими оцінюють рівень обслуговування клієнтів і професійну діяльність працівників фірми. Нині більшість вітчизняних сервісних підприємств уже засвоїли основні правила обслуговування клієнтів, які лежать в основі стандартів, це: максимальна увага до клієнтів; висока якість комплексу послуг; постійне підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня спеціалістів та обслуговуючого персоналу; грамотне та оперативне застосування форм і методів публік рилейшинз з метою підвищення популярності в суспільстві [7, с.173-174].

Висновки. З викладеного вище матеріалу можна зробити висновки, що економіка України характеризується досить суперечливими тенденціями, такими як уповільнення економічного зростання. А отже, суспільство намагається знайти нові рішення для підвищення економічної ефективності на всіх рівнях економіки. Із досвіду передових економічних систем розвинених країн видно, що сфера обслуговування є тим динамічним сектором економіки, де постійно зростає попит, тим самим створюючи потенціал для довгострокового розширення виробництва. Сучасні тенденції розвитку сфери послуг супроводжуються підвищенням добробуту населення та забезпеченням робочих місць значній частині населення країни.

Однак, сфера обслуговування – це галузь, яка потребує регулювання з боку держави. Тому особливо важливим питанням залишається визначення оптимальної законодавчої бази, яка б забезпечила ефективний розвиток комерційного підприємництва на ринку послуг і національної економіки загалом. Державна політика у сфері обслуговування має забезпечувати умови для вільної, здорової конкуренції, а також відкрити нові простори для технічного і технологічного прогресу. Основним завданням державного регулювання сфери обслуговування є досягнення бажаних результатів у збільшенні потужності інфраструктурних мереж сфери обслуговування, поліпшення її територіальної організації та, найголовніше, підвищення якості обслуговування населення.

Список використаних джерел

1. Бурило Ю.П. Сутність державного регулювання в інформаційній сфері господарювання / Ю.П. Бурило // Вісник вищої ради юстиції. – 2013. - № 3 (15). – С. 111-122.
2. Гладкий М.А. Роль держави в підтримці розвитку сфери послуг / М.А. Гладкий // Наукові праці. Державне управління. – 2014. – Вип. 223. – Т. 235. – С. 14-19.
3. Калетник Г.М. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Г.М. Калетник, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай. – К: «Хай-Тек Пресс», 2011. – 428с.
4. Колах С.С. Роль сфери послуг у формуванні ВВП / С.С. Колах // Молодий вчений. – 2014. - № 12 (15). – С. 159-162.
5. Крамченко Р.А. Державне регулювання розвитку сфери послуг / Р.А. Крамченко // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 188-197.
6. Кучин С.П. Особливості та перспективи розвитку сфери послуг в Україні / С.П. Кучин, Н.В. Сарматичка // Вісник бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. - № 3 (15). – С. 43-46.
7. Мороз В.В. Роль сфери послуг малих підприємств в економічній системі України / В.В. Мороз // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 4 (62). – С. 171-174.
8. Сікірницька І.А. Перспективи розвитку сфери послуг в Україні / І.А. Сікірницька, С.С. Кучерук // Інноваційна економіка. – 2013. - № 5. – С. 164-165.
9. Ющенко Н.К. Державне регулювання сфери послуг: світовий досвід і Україна / Н.К. Ющенко, О.А. Олейников // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. Випуск 38-3. Донецьк, ДонНТУ, 2010. – С. 5-10.

References

1. Burylo Yu.P. Sutnist derzhavnoho rehuliuвання v informatsiinii sferi hospodariuvannia [The essence of state regulation in the information sphere of management] / Yu.P. Burylo // Visnyk vyshchoi rady yustytisii. – 2013. - № 3 (15). – S. 111-122.
2. Hladyki M.A. Rol derzhavy v pidtrymsi rozvytku sfery posluh [The role of the state in supporting the development of services] / M.A. Hladyki // Naukovi pratsi. Derzhavne upravlinnia. – 2014. – Vyp. 223. – T. 235. – S. 14-19.
3. Kaletnik H.M. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky [State regulation of the economy]: [navch. posib.] / H.M. Kaletnik, A.H. Mazur, O.H. Kubai. – K: «Khay-Tek Press», 2011. – 428 s.
4. Konakh S.S. Rol sfery posluh u formuvanni VVP [The role of services in the formation of GDP] / S.S. Konakh // Molodyi vchenyi. – 2014. - № 12 (15). – S. 159-162.
5. Kramchenko R.A. Derzhavne rehuliuвання rozvytku sfery posluh [State regulation of the development of services] / R.A. Kramchenko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy: zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats. – 2008. – Vyp. 18.6. – S. 188-197.
6. Kuchyn S.P. Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku sfery posluh v Ukraini [Features and prospects of development of the sphere of services in Ukraine] / S.P. Kuchyn, N.V. Sarmatytska // Visnyk berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2011. - № 3 (15). – S. 43-46.
7. Moroz V.V. Rol sfery posluh malykh pidpriemstv v ekonomichnii systemi Ukrainy [The role of small businesses in the economic system of Ukraine] / V.V. Moroz // Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. – 2012. – №4 (62). – S. 171-174.
8. Sikirnitska I.A. Perspektyvy rozvytku sfery posluh v Ukraini [Prospects for the development of services in Ukraine] / I.A. Sikirnitska, S.S. Kucheruk // Innovatsiina ekonomika. – 2013. - № 5. – S. 164-165.
9. Iushchenko N.K. Derzhavne rehuliuвання sfery posluh: svitovyi dosvid i Ukraina [State regulation of the sphere of services: world experience and Ukraine] / N.K. Yushchenko, O.A. Oleinikov // Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Serii ekonomichna. Vypusk 38-3. Donetsk, DonNTU, 2010. – S. 5-10.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Почтарьов Сергій Олександрович, викладач ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»
вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав-Хмельницький, Київська область, 08401,
e-mail: kvota.kvota@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Почтарёв Сергей Александрович, преподаватель ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»

DATA ABOUT THE AUTHOR

Poshtarov Sergey Alexandrovich, teacher of the State Higher Educational Institution «Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Gregory Skovoroda»
street. Sukhomlynsky, 30, m. Pereyaslav-Khmelnytsky, Kyiv region, 08401,
e-mail: kvota.kvota@gmail.com

УДК 338.47:656.078

DOI: 10.5281/zenodo.1220725

ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ УКРАЇНСЬКИХ ЗАЛІЗНИЦЬ

Стасюк О.М.

У статті розглядаються інституційні проблеми, що супроводжують процес структурних реформ на залізничному транспорті України.

Мета дослідження. Розглянути основні інституційні проблеми українських залізниць на галузевому, національному та європейському рівнях в контексті структурних перетворень та розкрити значення державного регулювання зазначених процесів в галузі.

Завдання дослідження. Основними завданнями є: 1) проаналізувати формальні інститути, які були прийняті з метою структурних перетворень в галузі; 2) визначити роль держави при здійсненні структурних перетворень; 3) узагальнити інституційні проблеми процесу реформування та інституційної адаптації актів законодавства ЄС.

Методи дослідження. У статті використано структурно-логічний, економіко-статистичний, порівняльний методи.

Результати дослідження. Узагальнено основні інституційні проблеми залізничного транспорту на галузевому, національному та європейському рівнях та визначено необхідність пришвидшення оновлення інституційного середовища для структурних реформ, в т.ч. в ракурсі імплементації європейських директив та регламентів при активній позиції та підтримці держави.

Галузь застосування результатів. Одержані результати можуть бути використані Міністерством інфраструктури, що реалізує державну політику у сфері залізничного транспорту, в процесі розробки та адаптації формальних інститутів для здійснення структурних реформ на залізничному транспорті.

Висновки. Наявні інституційні проблеми не лише унеможливають динамічний процес структурних перетворень на залізничному транспорті, а й створюють загрози для їх реалізації в перспективі. Тому, усунення суперечностей між інституційним середовищем, що функціонує, і структурою ринку, що пов'язано із трансформаційними змінами інститутів, забезпечить ефективне формування та організацію відносин між суб'єктами у процесі розвитку ринку перевезень.

Держава має безпосередньо приймати участь у процесі структурних перетворень та формування конкурентного середовища на залізничному транспорті. Особливо це стосується процесу формування інституційного середовища. Тому необхідним напрямом його удосконалення має бути створення зрозумілих та справедливих формальних правил функціонування на ринку залізничних перевезень для усіх суб'єктів.

Ключові слова: інституційні проблеми, інституційне середовище, інституціональне забезпечення, реформування, структурні перетворення, залізничний транспорт.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ УКРАИНСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ**

Стасюк О.Н.

В статье рассматриваются институциональные проблемы, которые сопровождают процесс структурных реформ на железнодорожном транспорте Украины.

Цель исследования. Рассмотреть основные институциональные проблемы украинских железных дорог на отраслевом, национальном и европейском уровнях в контексте структурных преобразований и раскрыть значение государственного регулирования указанных процессов в отрасли.

Задачи исследования. Основными задачами являются: 1) проанализировать формальные институты, которые были приняты с целью структурных преобразований в отрасли; 2) определить роль государства при осуществлении структурных преобразований; 3) обобщить институциональные проблемы процесса реформирования и институциональной адаптации актов законодательства ЕС.

Методы исследования. В статье использованы структурно-логический, экономико-статистический, сравнительный методы.

Результаты исследования. Обобщены основные институциональные проблемы железнодорожного транспорта на отраслевом, национальном и европейском уровнях и определена необходимость

ускорения обновления институциональной среды для структурных реформ, в т.ч. в ракурсе имплементации европейских директив и регламентов при активной позиции и поддержке государства.

Область применения результатов. Полученные результаты могут быть использованы Министерством инфраструктуры, реализующим государственную политику в сфере железнодорожного транспорта, в процессе разработки и адаптации формальных институтов для осуществления структурных реформ на железнодорожном транспорте.

Выводы. Имеющиеся институциональные проблемы не только делают невозможным динамический процесс структурных преобразований на железнодорожном транспорте, но и создают угрозы для их реализации в перспективе. Поэтому, устранение противоречий между институциональной средой, что функционирует, и структурой рынка, что связано с трансформационными изменениями институтов, обеспечит эффективное формирование и организацию отношений между субъектами в процессе развития рынка перевозок.

Государство должно непосредственно участвовать в процессе структурных пре-ний и формирования конкурентной среды на железнодорожном транспорте. Особенно это касается процесса формирования институциональной среды. Поэтому необходимым направлением его совершенствования должно быть создание понятных и справедливых формальных правил функционирования на рынке железнодорожных перевозок для всех субъектов.

Ключевые слова: институциональные проблемы, институциональная среда, институциональное обеспечение, реформирование, структурные преобразования, железнодорожный транспорт.

О 170

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF UKRAINIAN RAILWAYS

Stasyuk O.M.

The institutional problems that accompany the process of structural reforms in the railway transport of Ukraine are consider at the article.

Purpose of the article. The main institutional problems of the Ukrainian railways at the sectoral, national and european levels in the context of structural changes and to reveal the importance of state regulation of these processes in the industry are consider.

Objectives of the research. The main tasks are: 1) to analyze the formal institutions that were adopted with the purpose of structural transformation in the industry; 2) to determine the role of the state in the implementation of structural transformations; 3) to summarize the institutional problems of the reform process and institutional adaptation of EU legislation.

Methods of research. The structural-logical, economic and statistical, comparative methods are used in Article.

Results of research. The main institutional problems of railway transport at the sectoral, national and European levels are generalized. The need of the updating of the institutional environment for structural reforms, including in terms of implementation of European directives and regulations are accelerate. An active position and support of the state is necessary.

The field of application of results. The obtained results can be used by the Ministry of Infrastructure, implementing the state policy in the field of railway transport, in the process of developing and adapting formal institutions for the implementation of structural reforms in railway transports.

Conclusions. The institutional problems make the dynamic process of structural changes in railway impossible. It creates a threat to the implementation of structural reforms in the long run. The elimination of the contradictions between the functioning institutional environment and the market structure will ensure the effective formation and organization of relations between actors in the process of developing the transportation market. This is due to the transformational changes in institutions.

The state must directly participate in the process of structural transformation and the formation of a competitive environment in railway transport. This is especially true in the process of forming an institutional environment. Therefore, the necessary direction of its improvement should be the creation of clear and fair formal rules of operation in the railroad market for all entities.

The state must directly participate in the process of structural transformation and the formation of a competitive environment in railway. This is especially true of the process of institutional environment formation. Therefore, the necessary direction for its improvement should be the creation of clear and fair formal rules of operation in the rail market for all entities.

Key words: institutional problems, institutional environment, institutional support, reforms, structural transformations, railway.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності функціонування та розвитку залізничного транспорту є необхідною умовою відновлення та зростання української економіки. Ефективність роботи залізничної галузі визначається інституційним середовищем її розвитку, що є одним з найважливіших елементів інституціонального забезпечення функціонування залізничного транспорту та являє собою чітко упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку суб'єктів в галузі.

Сучасне інституційне середовище українських залізниць є малоефективним через поки що низьку адаптованість інститутів до змін та нових перетворень. Наразі триває процес адаптації залізничної галузі до

нових умов, шляхом імплементації європейських стандартів, зорієнтований на оновлення інституціонального забезпечення, в тому числі інституційного середовища та подальші структурні перетворення – техніко-технологічну модернізацію галузі, зміну системи її функціонування, управління та перепризначення ролі держави та державного регулювання галузі для подальшого її ефективного розвитку. Саме тому, виявлення та усунення основних інституційних проблем структурних перетворень в залізничній галузі, що є першочерговим по відношенню до реальних структурних змін, є важливим кроком на шляху розв'язання всіх інших проблем галузі. В рамках даної статті розглянемо основоположні інституційні проблеми вітчизняних залізниць на сучасному етапі.

Ступінь дослідження даної проблеми. Різним аспектам реформування залізничного транспорту України, основним проблемам та напрямкам реалізації цього процесу, проблемам функціонування та управління залізничним транспортом присвячено праці низки відомих вітчизняних науковців, серед яких: Бараш Ю.С., Дикань В.Л., Дейнека О.Г., Ейтутіс Г.Д., Макаренко М.В., Никифорок О.І., Новікова А.М., Позднякова Л.О., Сич Є.М. та інші.

Проте недостатньо дослідженими й не вирішеними у практичній площині залишаються питання присвячені інституційним проблемам структурних змін транспортних секторів, насамперед, залізничного. Для кращого розуміння процесу реформування українських залізниць та визначення його результативності, необхідно здійснити аналіз інституційних проблем, що супроводжують цей процес.

Мета – розглянути основні інституційні проблеми українських залізниць на галузевому, національному та європейському рівнях в контексті структурних перетворень та розкрити значення державного регулювання зазначених процесів в галузі.

Виклад матеріалу. За основними показниками діяльності у 2017 р. залізничному транспорту не вдалося подолати негативні тенденції попередніх років щодо зниження обсягів вантажних перевезень, що виступають основою формування доходів залізниці (457 млн т у 2012 р.; 343 млн т у 2016 р., 339,5 млн т у 2017 р.). Це засвідчує наявність значної кількості різнопланових проблем, як старих, так і тих з якими галузь зіштовхнулася вперше протягом останніх років. Першооснову всіх проблем складають інституційні проблеми, так як інституційна трансформація є первинною по відношенню до подальших структурних перетворень.

Так як впродовж останніх десятиліть на залізницях світу відбулися значні інституційні перетворення, спрямовані на впровадження й розвиток ринкових відносин та децентралізацію, проведення реформування в галузі залізничного транспорту України є об'єктивним та неминучим процесом. Залізниця є складною галуззю, і її реформування являє собою довготривалий процес. Потрібен час і великі зусилля, щоб ввести в дію необхідне законодавство, інституційні та комерційні управлінські структури, щоб перетворити залізницю. Крім того, не існує єдиної моделі залізничних реформ, а для їх успіху необхідна активна підтримка з боку уряду і визнання реформ громадськістю. Реформи залізничного сектора в ЄС тривають протягом 25 років, відтоді, як перша директива (91/440) ЄС взяла курс на лібералізацію сектора, щоб підвищити його економічність і ефективність.

В умовах тривалого періоду реформування залізничного транспорту України, що покликане сприяти формуванню ринкових відносин в галузі та виступає важливим кроком на шляху забезпечення інституційних перетворень перед галуззю постають нові виклики щодо відповідності її інституціонального забезпечення сучасним потребам. Одним з елементів формування конкурентних ринкових відносин в галузі є створення інституційного середовища, тобто правил роботи ринкового механізму і регуляторів, коригувальних правила, що здійснюють контроль їх виконання, але при цьому обов'язково повинні бути враховані національні особливості.

Результатом здійснення структурних перетворень передбачається розв'язання сукупності проблем пов'язаних із інституційними перетвореннями (змінюю організаційної структури та фінансової моделі ринку залізничних перевезень, змінюю системи встановлення тарифів на перевезення), лібералізацією ринку залізничних перевезень задля підвищення ефективності роботи залізничного транспорту, а також ефективності та прозорості управління галуззю.

Відповідно до інституціональної економічної теорії, до основних формальних інститутів галузевого рівня нами віднесено відомчі та галузеві документи (постанови, розпорядження, статuti, положення) та програмні документи (концепції, стратегії, програми).

Так, до формальних інститутів структурних змін в залізничній галузі галузевого рівня належать: Розпорядження Кабінету Міністрів від 27.12.2006 № 651 «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту» [1]; Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1555-р «Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту а період до 2020 року» [2]; Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 № 1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2015 роки» [3]; Постанова Кабінету Міністрів від 16 грудня 2009 р. № 1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки» [4]; Постанова Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [5]; Постанова Кабінету Міністрів України від 02.09.2015 № 735 «Питання публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [6]; Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2015 року № 815 «Про деякі питання правління публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [7]; Статут публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [8].

Основними програмними документами реформування українських залізниць є:

- Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту;

- Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2015 роки;
- Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки;
- Стратегія розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року [9];
- Стратегічний план розвитку ПАТ «Укрзалізниця» до 2021 р. [10].

Базовою концепцією, що започаткувала зміни в залізничній галузі є Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту (Розпорядження Кабінету Міністрів від 27.12.2006 № 651 «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту»).

Неодноразові спроби трансформаційних змін, після схвалення Концепції, в галузі залізничного транспорту натикались на протиріччя та неузгодженість позицій. Реформа не отримує цілковитої підтримки в низових структурах філій та галузевих профспілках, що засвідчує певний спротив із середини. Тривалий період перебування залізничного транспорту України в стані очікування змін, що забезпечать підвищення ефективності діяльності протягом тривалого часу, не може продовжуватись нескінченно довго, так як спостерігається відставання процесів реформування галузі як у порівнянні з залізничними транспортними системами сусідніх країн, так і у порівнянні з іншими видами транспорту в Україні.

Формальними інститутами (законодавчі документи – Конституція України, закони та кодекси) на національному рівні, що визначають напрями структурних перетворень є: Закон України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» [11]; Проект Закону України «Про залізничний транспорт України» № 4593 [12]; Проект Закону України «Про залізничний транспорт України» № 7316 [13]; Проект Закону України «Про державне регулювання у сфері транспорту» [14].

Одним із здобутків трансформаційного періоду стало прийняття Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», метою якого був перехід від старої системи управління підприємствами залізничної галузі Державною адміністрацією залізничного транспорту України до сучасних корпоративних стандартів, а також розмежування господарської та регуляторної діяльності Укрзалізниці.

Відповідно до даного закону 2012 року Кабінет Міністрів України повинен був у тримісячний термін прийняти рішення про утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, проте державна реєстрація публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» на базі активів Державної адміністрації залізничного транспорту «Укрзалізниця» відбулася через три роки – 21 жовтня 2015 року [15], а свою господарську діяльність ПАТ «Укрзалізниця» розпочало 1 грудня 2015 року.

Вивчення змістовного наповнення Статуту, який був затверджений Урядом 2 вересня 2015 року [16, 8] й передбачає зміну моделі керівництва підприємством з одноосібної на колегіальну, на нашу думку, потребує більшої систематизації та доповнення стосовно удосконалення складу видів діяльності ПАТ «Українська залізниця».

Утворення ПАТ «Українська залізниця» передбачало передачу функцій державного управління до Національної комісії, що здійснюватиме державне регулювання у сфері транспорту, тоді як «Укрзалізниця» виконуватиме бізнес-функцію, реалізовуватиме функції господарського управління. Такий підхід повинен підвищити ефективність управлінських процесів та привести їх у відповідність до європейського зразка.

Проте, після створення ПАТ «Укрзалізниця» й формування нових органів управління (наглядова рада, правління), державні функції Державної адміністрації залізничного транспорту, що поєднувала в собі господарські функції і державні функції, нікому передані не були, тоді як господарські перейшли до ПАТ. Інституційний розподіл функцій між господарськими суб'єктами (ПАТ «Українська залізниця»), органом, що реалізує державну політику у сфері залізничного транспорту (Міністерство інфраструктури України), і досі не утвореним незалежним органом, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту (Національна комісія), залишається не повною мірою реалізованим.

Головною інституційною проблемою в галузі, що гальмує структурні перетворення вважаємо відсутність нового Закону «Про залізничний транспорт». Дві спроби щодо прийняття зазначеного закону на основі розроблених законопроектів № 4593 та № 316, так і не були реалізовані.

Очікувалося, що розроблений Міністерством інфраструктури України, в тісній співпраці зі Світовим банком, законопроект «Про залізничний транспорт» № 4593 повністю змінить модель державного управління та регулювання залізничної галузі, закладе основу для створення ринкових умов функціонування галузі, на зразок тих, в яких працюють залізниці розвинених країн та створить умови для адаптування структури галузі до принципів і стандартів Євросоюзу.

Проте з боку експертів, бізнес-середовища та зацікавлених міністерств було направлено низку зауважень та пропозицій, які засвідчили наявність дискусійних питань, недосконалість запропонованих у законопроекті новацій та необхідність його доопрацювання.

Інший законопроект «Про залізничний транспорт» № 7316, так само як і попередній, презентує нову модель ринку залізничних перевезень, аналогічну європейським залізничним системам, встановлює принцип рівноправного доступу до послуг інфраструктури, що поширюється на всіх осіб, зацікавлених в отриманні таких послуг, передбачає створення системи державного управління у сфері безпеки на залізничному транспорті відповідно до вимог положень законодавства Європейського Союзу тощо.

Зареєстрований законопроект «Про залізничний транспорт» № 7316 мав би врахувати зауваження до попереднього законопроекту й створити чіткі, прозорі умови для здійснення діяльності, повністю регламентуючи її (а не підзаконні акти), не потребувати випуску додаткових інструктивних і методичних

документів і не допускати довільного чи подвійного тлумачення, повинен бути зрозумілим за змістом та легким у виконанні. Проте всі надані зауваження були враховані частково. Крім того, ці два законопроекти по окремих питаннях, зокрема щодо державного регулювання та утворення нового незалежного органу, відповідно до Угоди про асоціацію, передбачають їх вирішення в різний спосіб.

Узгодження інтересів та прийняття нового Закону «Про залізничний транспорт» є надзвичайно важливим і актуальним, так як може дати новий поштовх процесу реформування залізничної галузі. Він є необхідним для розробки системи правових актів, що будуть конкретизувати регламентацію окремих напрямів діяльності залізничного транспорту та побудови нової структури взаємовідносин всіх учасників процесу залізничних перевезень відповідно до директив та регламентів ЄС завдяки структурним перетворенням на залізничному транспорті з метою подальшого розвитку та ефективного його функціонування.

З огляду на євроінтеграційні пріоритети України та підписану Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, розглянемо європейські, а не міжнародні формальні інститути, що впливають на структурні перетворення залізничної галузі та мають вигляд директив та регламентів. До таких інститутів у сфері залізничного транспорту, згідно Угоди належать 8 директив і 4 регламенти, а саме: Директива Ради 91/440/ЄЕС від 29 липня 1991 року про розвиток залізниць Співтовариства; Директива Ради № 95/18/ЄС від 19 червня 1995 року про ліцензування залізничних підприємств; Директива 2001/14/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 26 лютого 2001 року про розділення пропускну здатності залізничної інфраструктури і стягнення зборів за користування залізничною інфраструктурою; Регламент (ЄС) № 913/2010 Європейського Парламенту та Ради від 22 вересня 2010 року, стосовно Європейської залізничної мережі для конкурентоздатності вантажних перевезень; Директива 2004/49/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 року про безпеку залізниць у Співтоваристві; Директива № 2007/59/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 жовтня 2007 року про сертифікацію машиністів локомотивів та поїздів в залізничній системі Співтовариства; Директива № 2008/68/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 24 вересня 2008 року про перевезення небезпечних вантажів наземним транспортом; Регламент Ради (ЄЕС) № 1192/69 від 26 червня 1969 року про спільні правила стандартизації звітності підприємств залізничного транспорту; Директива № 2008/57/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 червня 2008 року про інтероперабельність залізничної системи в межах Співтовариства; Директива Ради 92/106/ЄЕС від 7 грудня 1992 року про встановлення спільних правил для окремих видів комбінованих перевезень вантажів між державами-членами; Регламент (ЄС) № 1370/2007 Європейського Парламенту та Ради від 23 жовтня 2007 року про громадські пасажирські перевезення залізничним та автомобільним транспортом та скасування Регламентів Ради (ЄЕС) № 1191/69 та № 1107/70; Регламент Ради (ЄЕС) № 1371/2007 Європейського Парламенту та Ради від 23 жовтня 2007 року про права та обов'язки пасажирів, які користуються залізничним транспортом [17]. По кожному із наведених актів законодавства ЄС розроблено дорожні карти їх впровадження та триває процес імплементації.

Після прийняття Закону України «Про залізничний транспорт» будуть напрацьовані/розроблені та прийняті нові формальні інститути функціонування та структурних змін в галузі, так як закон є початком для реалізації реальних реформ в галузі та імплементації Угоди про асоціацію України та ЄС.

Нові формальні інститути включатимуть 1) правила доступу до інфраструктури (3 директиви та 1 регламент), 2) нові процедури доступу до ринку – ліцензування, сертифікація безпеки, допуск машиністів локомотивів (3 директиви), 3) нові правила стандартизації звітності підприємств (1 директива), 4) розроблений новий/оновлений існуючий (2009 р.) проект Закону України «Про мультимодальні перевезення» (1 директива), 5) правила про права та обов'язки пасажирів (2 регламенти), заходи з інтероперабельності (1 директива) й забезпечать імплементацію у національне законодавство *дванадцяти* нормативно-правових актів європейського залізничного права та виконання умов Угод про асоціацію між ЄС та Україною в залізничній сфері.

Імплементація європейських директив та регламентів повинна забезпечити прозорість та недискримінаційний доступ до інфраструктури залізничного транспорту всіх підприємств залізничного транспорту, покращення послуг залізничних перевезень пасажирів та сприяння інтеграції української залізничної системи в залізничну систему ЄС. Разом з тим, слід зазначити, що імплементація зазначених нормативно-правових актів у вітчизняне законодавство, що регулює діяльність залізничного транспорту матиме не лише позитивні, але й негативні наслідки для залізничного транспорту, які мали й інші країни – нові члени ЄС, зокрема Болгарія, Польща та Естонія.

Показовим прикладом інституційної адаптації країни зі слабкими інститутами в статусі країни-учасниці ЄС є Болгарія, яка з 2009 року по більшості показників інституційної ефективності (крім ефективності антикорупційного контролю) демонструвала спадні тенденції. Для Естонії та Польщі, що приєдналися до ЄС в 2004 році, зобов'язання з реалізації європейських директив було важким і тривалим завданням. Цей процес у поєднанні з створенням інституційно-правової бази ринкової економіки щодо усунення прогалів в основних сферах права створював нестабільність правового середовища суб'єктам господарювання, неефективність у функціонуванні багатьох державних інститутів та корупції. Проте в цих країнах було зроблено спробу відновити інституційне середовище та пристосувати його до вимог тогочасної економіки та умов ЄС.

Негативи, присутні в інституційному середовищі ринку, призводили до широкого негативного сприйняття та відбивалися на прозорості діяльності. За індексом корупції 2004 року, Польща зайняла 67-е місце, значно нижче «старих» держав-членів ЄС і фактично в кінці групи інших нових держав-членів ЄС; Естонія (разом зі Словенією) була класифікована на 31 місце, набагато вище, ніж у багатьох «старих» держав-

членів ЄС. Такий стан речей перешкоджав інтеграції Польщі з ЄС й крім того негативно впливав на інвестиції та розвиток фінансового ринку, зменшуючи тим самим темпи економічного зростання [18].

Прийняття необхідних підзаконних актів, згідно процедур визначених в українському законодавстві, відбуватиметься після прийняття відповідних базових законів. Саме тому варто відзначити, що до пріоритетів з імплементації Угоди про асоціацію на 2018 рік, Мінінфраструктури віднесло [19]: прийняття базових євроінтеграційних законів; розробка підзаконних актів; схвалення Національної транспортної стратегії до 2030 року; утворення нових органів відповідно до Угоди про асоціацію, що безпосередньо стосується і залізничного транспорту. Вирішення зазначених питань надасть новий поштовх реформі залізничної галузі.

Структурні перетворення на залізничному транспорті мають передбачати розвиток інститутів системи управління, захисту конкуренції та власності. Але головна роль в цьому процесі належить позиції держави, її зацікавленості та визначенні траєкторії подальшого розвитку галузі, оскільки з її підтримки відбувається легалізація та імпорту нових інститутів, створення і впровадження нових інститутів. Даний процес повинен бути керованим і ініціатором має виступати держава. Така позиція позитивно вплине на результати структурної перебудови галузі, мінімізує лівову частку негативних наслідків пов'язаних з реформуванням, формуванням сучасних ринкових відносин на залізничному транспорті України та побудовою відносин між суб'єктами ринку залізничних перевезень. А також сприятиме створенню дієвого інституційного середовища, що забезпечить ефективність структурних змін, так як лібералізація ринку залізничних перевезень перебуває на початковому етапі.

Висновки. Інституційне середовище структурних перетворень в залізничній галузі в частині формальних інститутів є слабким через наявність інституційних проблем та неузгодженостей, що відтермінують процес реформування і не дають бажаних результатів, серед яких:

- відсутність стратегічних документів довгострокового розвитку галузі залізничного транспорту та планів дій з конкретними, детальними діями по їх реалізації. Поки не прийнята Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року, проект якої активно обговорювався й одержав суперечливі оцінки бізнесу, а відповідно відсутня галузева стратегія розвитку залізничного транспорту або стратегія розвитку ПАТ «Укрзалізниця», в яких були б чітко окреслені стратегічні пріоритети галузі, основні цілі й напрями її розвитку на перспективу на період до 2030 року, так як структурні реформи необхідно здійснювати у поєднанні, координації та підпорядкованості цілям такої стратегії. Такого роду документ повинен бути наповнений реальним змістом;

- відсутність основоположного закону про залізничний транспорт, який створить законодавчі умови для забезпечення ринкової трансформації галузі, зокрема для допуску на ринок перевезень приватних компаній, законодавчо встановить вимоги до функціонування інфраструктури залізничного транспорту загального користування як суб'єкта господарювання, що забезпечує її утримання та експлуатацію, вимоги до перевізників та операторів залізничного рухомого складу, визначить нову структуру взаємовідносин учасників перевізного процесу тощо;

- зняття з розгляду проекту Закону про державне регулювання у сфері транспорту, який повинен був встановлювати правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій та суміжних ринків за участю суб'єктів природних монополій у сфері транспорту, визначати порядок утворення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту, її функції, завдання та повноваження. Зазначимо, що утворення ПАТ «Українська залізниця» передбачало передачу функцій державного управління до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту й мало стати вагомим важелем підвищення ефективності державного регулювання діяльності на ринках природних монополій та суміжних ринках у галузі транспорту.

- завершення через рік терміну дії Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки й невідповідність результатів структурних реформ виділеним в програмі етапам реформування та періоду їх здійснення, що потребує своєчасного внесення коректив до Державної цільової програми реформування залізничного транспорту, базуючись на конкретних результатах реформування;

- необхідність імплементації дванадцяти нормативно-правових актів (директив та регламентів) по залізничному транспорту ЄС, положення яких Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати до 2022 року, за умови що в країнах ЄС їх почали активно впроваджувати на початку 2000-х років, що зайняло 10-15 років та наявність негативних наслідків для галузі.

Зазначені інституційні проблеми не лише унеможливають динамічний процес структурних перетворень на залізничному транспорті, а й створюють загрози для їх реалізації в перспективі. Тому, усунення суперечностей між інституційним середовищем, що функціонує, і структурою ринку, що пов'язано із трансформаційними змінами інститутів, забезпечить ефективне формування та організацію відносин між суб'єктами у процесі розвитку ринку перевезень.

Держава має безпосередньо приймати участь у процесі структурних перетворень та формування конкурентного середовища на залізничному транспорті. Особливо це стосується процесу формування інституційного середовища. Тому необхідним напрямом його удосконалення має бути створення зрозумілих та справедливих правил функціонування на ринку залізничних перевезень для усіх суб'єктів.

Враховуючи підписану Угоду про асоціацію між ЄС та Україною, що передбачає імплементацію у національне законодавство, а також специфіку участі залізничного транспорту в мультимодальних та транзитних перевезеннях, виняткова роль серед формальних інститутів належить нормам міжнародного, зокрема європейського залізничного права, які мають вигляд Директив, Регламентів.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів від 27.12.2016 № 651 «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=60705175>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. N 1555-р. «Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1555-2009-p>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 № 1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2015 роки» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243227626>.
4. Постанова Кабінету Міністрів від 16 грудня 2009 р. № 1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-p>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247420738>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.09.2015 № 735 «Питання публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248512552>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2015 року № 815 «Про деякі питання правління публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248548604>.
8. Статут публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248512552>.
9. Стратегія розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243219821>.
10. Стратегічний план розвитку ПАТ «Укрзалізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://agrega.ua/opriyludneno-osnovni-aspekti-strategiyi-rozvitku-pat-ukrzaliznitsya-na-2017-2021-roki>.
11. Закон України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4442-17>.
12. Проект Закону України «Про залізничний транспорт України» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58982.
13. Проект Закону України «Про залізничний транспорт України» № 7316 // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62929.
14. Проект Закону України «Про державне регулювання у сфері транспорту» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57959.
15. Состоялась регистрация ПАО «Украинская железная дорога» // Электронный ресурс]. – Доступен с: http://cfts.org.ua/news/sostoyalas_registratsiya_pao_ukrainskaya_zheleznyaya_doroga_30111.
16. Уряд ухвалив рішення про склад Правління майбутнього ПАТ «Українська залізниця» // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://new.mtu.gov.ua/news/22859.html>.
17. Залізничний транспорт. Додаток XXXII до глави 7 «Транспорт» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС // Нормативно-правова база співробітництва з ЄС // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://new.mtu.gov.ua/content/normativnopravova-baza-spivrobitnictva.html>.
18. Tadeusz K. Rozwój środowiska instytucjonalnego w nowych krajach unii europejskiej przypadek Estonii i Polski / Tadeusz Kowalski, Clas Wihlborg, Vello Vensel // Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny, rok. LXIX, zeszyt 1, 2007, s. 151-171. Poland.
19. Пріоритети з імплементації Угоди про асоціацію на 2018 рік // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://mtu.gov.ua/timeline/Zalznichniy-transport.html>.

References

1. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv vid 27.12.2016 № 651 «Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi prohramy reformuvannia zaliznychnoho transportu» [Approval of the Concept of the State Program for the Reform of Railway Transport] : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=60705175>.
2. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 hrudnia 2009 r. N 1555-r. «Pro skhvalennia Stratehii rozvytku zaliznychnoho transportu na period do 2020 roku» [Approval of the Strategy for the development of rail transport for the period up to 2020] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1555-2009-r>.
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16.12.2009 № 1390 «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi prohramy reformuvannia zaliznychnoho transportu na 2010-2015 roky» [Approval of the State Target Program for the Reform of Rail Transport for 2010-2015] : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243227626>.
4. Postanova Kabinetu Ministriv vid 16 hrudnia 2009 r. № 1390 «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi prohramy reformuvannia zaliznychnoho transportu na 2010-2019 roky» [Approval of the State Target Program for the Reform of Rail Transport for 2010-2019] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-p>.

5. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25.06.2014 № 200 «Pro utvorennia publichnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia» [Formation of a public joint stock company «Ukrainian Railways»]* : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247420738>.
6. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 02.09.2015 № 735 «Pytannia publichnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia» [Issues of the Public Joint Stock Company «Ukrainian Railway»]* : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248512552>.
7. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 7 zhovtnia 2015 roku № 815 «Pro deiaki pytannia pravlinnia publichnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia» [Certain issues of the board of the public joint stock company «Ukrainian Railways»]* : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248548604>.
8. *Statut publichnoho aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia» [Statute of Public Joint Stock Company «Ukrainian Railway»]* : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248512552>.
9. *Stratehiia rozvytku zaliznychnoho transportu na period do 2020 roku [Strategic development of rail transport for the period up to 2020]* : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243219821>.
10. *Stratehichniy plan rozvytku PAT «Ukrzaliznytsia» [Strategic plan of development of «Ukrzaliznytsia»]* : <http://agrega.ua/opriyludneno-osnovni-aspekti-strategiyi-rozvitku-pat-ukrzhalyznytsya-na-2017-2021-roki>.
11. *Zakon Ukrainy «Pro osoblyvosti utvorennia publichnoho aktsionernoho tovarystva zaliznychnoho transportu zahalnoho korystuvannia» [«Peculiarities of the formation of a public joint stock company of general-purpose railway transport»]* : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4442-17>.
12. *Proekt Zakonu Ukrainy «Pro zaliznychnyi transport Ukrainy» [«Railway transport of Ukraine»]* : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58982.
13. *Proekt Zakonu Ukrainy «Pro zaliznychnyi transport Ukrainy» № 7316 [«Railway transport of Ukraine»]* : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62929.
14. *Proekt Zakonu Ukrainy «Pro derzhavne rehulivannia u sferi transportu» [«State regulation in the field of transport»]* : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57959.
15. *Sostoialas' registracija PAO «Ukrainskaja zheleznaia doroga» [Registration «Ukrainian railway» was held]* : http://cfts.org.ua/news/sostoyalas_registratsiya_pao_ukrainskaya_zheleznaia_doroga_30111.
16. *Uriad ukhvalyv rishennia pro sklad Pravlinnia maibutnoho PAT «Ukrainska zaliznytsia» [The Government approved a decision on the composition of the Board of Directors of the «Ukrainian Subsidiary»]* : <http://new.mtu.gov.ua/news/22859.html>.
17. *Zaliznychnyi transport. Dodatok XXXII do hlavy 7 «Transport» rozdil V «Ekonomichne i haluzeve spivrobitnytstvo» Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS // Normatyvno-pravova baza spivrobitnytstva z YeS [Railway. Transport. Association Agreement between Ukraine and the EU]* : <http://new.mtu.gov.ua/content/normativnopravova-baza-spivrobitnytstva.html>.
18. *Tadeusz K. Rozwój środowiska instytucjonalnego w nowych krajach unii europejskiej przypadek Estonii i Polski [Development of the institutional environment in the new European Union countries, the case of Estonia and Poland] / Tadeusz Kowalski, Clas Wihlborg, Vello Vensel // Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny, rok. LXIX, zeszyt 1, 2007, s. 151-171. Poland.*
19. *Priorytety z implementatsii Uhody pro asotsiatsiiu na 2018 rik [Priorities for the implementation of the Association Agreement for 2018]* : <http://mtu.gov.ua/timeline/Zaliznychniy-transport.html>.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Стасюк Ольга Миколаївна, кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу розвитку виробничої інфраструктури
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна
e-mail: stasyuk_o_m@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Стасюк Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела развития производственной инфраструктуры
ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»
ул. Панаса Мирного, 26, г. Киев, 01011, Украина
e-mail: stasyuk_o_m@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Stasyuk Olga Mykolajivna, Ph.D. in Economical Science, Researcher of Department of the Development of Industrial Infrastructure,
NASU Institute for Economics and Forecasting
26, Panasa Myrnoho, Kyiv, 01011, Ukraine
e-mail: stasyuk_o_m@ukr.net

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Чабан В.Г.

В статті досліджено теоретичні і практичні аспекти інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору. Уточнено теоретичну сутність поняття «інвестиційне забезпечення», оцінено стан та основні проблеми інноваційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств. За результатами дослідження запропоновано шляхи активізації інноваційного забезпечення. Запропоновано використання альтернативних варіантів інвестування інновацій, удосконалення механізму державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо покращення інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору.

Висновки. Отже, зростання рівня інвестиційного забезпечення підприємств аграрного сектору підвищить показники результатів їх діяльності, що створить передумови для формування власних джерел інвестування та залучення кредитних ресурсів. Нарощування темпів інвестиційного забезпечення підприємств потребує заходів щодо підвищення ефективності їх діяльності, удосконалення механізму державної підтримки інвестиційної діяльності та кредитного забезпечення, а також урізноманітнення альтернативних варіантів інвестування.

Ключові слова: аграрний сектор, інвестиційне забезпечення, інноваційний розвиток, інвестиції, інновації.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Чабан В.Г.

В статье исследованы теоретические и практические аспекты инвестиционного обеспечения инновационного развития предприятий аграрного сектора. Уточнено теоретическую сущность понятия «инвестиционное обеспечение», оценено состояние и основные проблемы инновационного обеспечения инновационного развития предприятий. По результатам исследования предложены пути активизации инновационного обеспечения. Предложено использование альтернативных вариантов инвестирования инноваций, совершенствование механизма государственной поддержки инновационно-инвестиционной деятельности.

Предметом исследования является совокупность теоретических и практических аспектов инвестиционного обеспечения инновационного развития предприятий аграрного сектора.

Целью исследования является разработка научно обоснованных предложений по улучшению инвестиционного обеспечения инновационного развития предприятий аграрного сектора.

Выводы. Таким образом, рост уровня инвестиционного обеспечения предприятий аграрного сектора повысит показатели результатов их деятельности, создаст предпосылки для формирования собственных источников инвестирования и привлечения кредитных ресурсов. Нарастание темпов инвестиционного обеспечения предприятий требует мер по повышению эффективности их деятельности, совершенствование механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности и кредитного обеспечения, а также разнообразие альтернативных вариантов инвестирования.

Ключевые слова: аграрный сектор, инвестиционное обеспечение, инновационное развитие, инвестиции, инновации.

INVESTMENT PROVISION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR ENTERPRISES

Chaban V.H.

The article explores theoretical and practical aspects of investment support for innovative development of enterprises in the agricultural sector. The theoretical essence of the concept of «investment provision» is specified, the state and main problems of innovative provision of innovative development of enterprises are assessed. According to the results of the research, ways of activating innovation support are proposed. The use of alternative options for investing in innovations, improving the mechanism of state support for innovation and investment activities is proposed.

The subject of work is set the theoretical and practical aspects of investment support for innovative development of enterprises in the agrarian sector.

The aim of work is to develop scientifically grounded proposals for improving the investment support of innovative development of enterprises in the agrarian sector.

Conclusions. Growth the level of investment support for enterprises in the agrarian sector will increase the indicators of their activities, which will create the preconditions for the formation of their own sources of investment and attraction of credit resources. Increasing the rate of investment support of enterprises requires measures to

increase their efficiency, improve the mechanism of state support for investment activity and credit provision, as well as diversification of alternative investment options.

Key words: *agrarian sector, investment support, innovative development, investments, innovations.*

Класифікатор JEL: Q10

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність є важливим аспектом функціонування підприємств аграрного сектора. Інвестиції дозволяють упроваджувати нові технології, техніку, інноваційні форми організації праці та управління виробництвом. Інновації дають змогу підприємствам вийти з кризових ситуацій, забезпечити високу конкурентоспроможність продукції. Економічне зростання, результативність, якість, швидкість впровадження інновацій обумовлюється можливістю забезпечення підприємств аграрного сектору відповідними інвестиційними ресурсами. Більшість підприємств аграрного сектору на сьогодні потребують значних обсягів інвестицій. Але, незважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови, значний потенціал природної родючості землі, подальший розвиток аграрного сектору та його інноваційної складової стримується недостатнім інвестиційним забезпеченням, зменшенням обсягів державної підтримки. З цієї причини виявлення можливих джерел інвестування інноваційного розвитку підприємств, їх вибір та оптимізація, носять не тільки теоретичний інтерес, а й мають практичне значення. Зважаючи на це дослідження є актуальним і спрямоване на вирішення важливих науково-практичних проблем інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору.

Ступінь дослідження проблеми. Вплив інвестиційного забезпечення на інноваційний розвиток вимагає аналізу та дослідження динаміки змін у структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств. Незважаючи на значну кількість досліджень в даному напрямку питання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору та визначення оптимального співвідношення власних та залучених джерел фінансування залишається відкритим.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо покращення інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору.

Виходячи із мети дослідження визначено такі основні його **завдання**: уточнити теоретичну сутність інвестиційного забезпечення; оцінити стан та основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства; розробити пропозиції щодо активізації інвестиційного забезпечення.

Результати дослідження. Слід зазначити, що частина науковців розглядають інвестиційне забезпечення як систему заходів для концентрації та реалізації інвестицій і вибору методів управління у сфері інвестицій [1]. Інші науковці розглядають інвестиційне забезпечення як сукупність умов, ресурсів, заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу [2]. На нашу думку, найбільш вдале визначення дає Кісіль М.І., на думку якого під інвестиційним забезпеченням слід розуміти не лише формування джерел фінансування інвестицій, а й сукупність різноманітних умов, ресурсів, економічних механізмів, важелів і заходів, необхідних для забезпечення нормального (заданого) перебігу інвестиційних процесів [3]. Слід зазначити, що трактування даного поняття знайшло відображення в економіці як на мезорівні, так і на макорівні.

Формування системи інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору потребує втілення певних концептуальних положень, а саме: формування цілей та завдань; розвиток інвестиційної інфраструктури; формування нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності; державне регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку; мобілізації та ефективного використання інвестиційних ресурсів. Головною метою інвестиційного забезпечення підприємств аграрного сектору є створення або розвиток конкурентоспроможних підприємств на інноваційній основі. Структурними елементами інвестиційного забезпечення є ресурсне забезпечення (сукупність фінансових, матеріальних і нематеріальних, трудових, природних ресурсів, що відповідають потребі реалізації інноваційних програм, проектів) та інституційне забезпечення (нормативно-правова база, організаційна, інформаційна, мотиваційна, методична складові).

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку необхідно розглядати у взаємозв'язку напрямів використання інвестицій та джерел їх фінансування. Для ефективного формування інвестиційного забезпечення необхідно визначити джерела та обсяги інвестиційних ресурсів, які можуть бути залучені підприємством; виділити пріоритетні напрямки та розробити ефективні методи використання інвестиційних ресурсів. Найбільш важливим джерелом інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств є їх власні кошти, а саме нерозподілений прибуток і амортизаційні відрахування. Для високорентабельних підприємств прибуток – потужне джерело залучення інвестицій. Але необхідно враховувати, що динаміка домінування власних коштів підприємств аграрного сектору в структурі джерел фінансування інвестицій ставить інноваційний розвиток підприємств в залежність від їх прибутковості. До того ж, власні кошти в першу чергу, використовуються для простого відтворення основного капіталу. Однак, для потреб інноваційного розвитку власних джерел інвестицій недостатньо. Обмеження власних коштів для фінансування інноваційних процесів обумовлює необхідність виявлення можливостей і умов мобілізації вільних зовнішніх ресурсів, оскільки без залучення значних обсягів додаткових інвестицій можливості технічного переоснащення, реконструкції та розширення виробництва, нарощування випуску конкурентоспроможної продукції стають нереальними. Обмеженість власних та бюджетних коштів зумовлює те, що залучення інвестиційних банківських кредитів є об'єктивною необхідністю для інноваційного розвитку підприємств. Однак, внаслідок

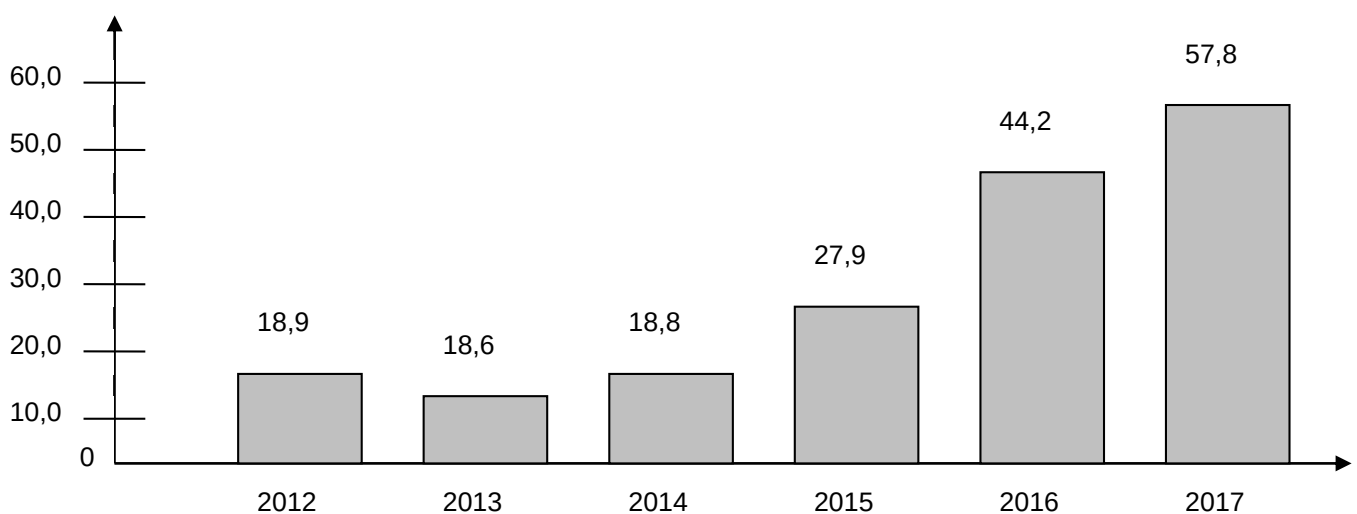
високих відсоткових ставок за банківськими кредитами, необхідний рівень отриманого прибутку є нереальним для більшості підприємств аграрного сектору. Вартість кредитів сягає до 30% річних, причому на період до одного року. В розвинутих країнах фермер кредитується на 5-7 років під 3-5% відсотків. Особливе місце в системі сільськогосподарського кредитування в європейських країнах займають кредити під заставу землі, тобто іпотечні кредити. Розмір іпотечних кредитів не перевищує 2/3 вартості нерухомості. Строк погашення в різних країнах – різний і становить від 5 до 40 років. В разі розробки чіткого та адекватного механізму купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення в Україні, земельні ділянки слід розглядати як потенційно достатню і ліквідну заставу, що дозволить отримати сільськогосподарським товаровиробникам середньо- та довгострокові банківські кредити, відчутно поліпшити свою матеріально-технічну базу, вийти на якісно новий рівень організації аграрного бізнесу. Тому, для забезпечення інноваційного розвитку підприємств необхідно як створення умов для залучення ними кредитних ресурсів на прийнятних умовах, так і відповідного державного фінансування інвестиційних проектів.

Для фінансування інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору необхідно залучати такі інструменти як лізинг, форвардні контракти, товарне кредитування, аграрні розписки, кошти інвесторів. Так, лізинг дає змогу підприємствам придбати необхідне устаткування на умовах поступової сплати коштів, зароблених, зокрема, на його експлуатації. На сьогодні важливо, щоб лізинг виконував свою інноваційну функцію, відкривав доступ до передової техніки і технології. Експерти вважають, що подальший розвиток лізингу пов'язаний з новими його напрямками, а саме, з новими технологіями та іншими об'єктами інтелектуальної власності. Особливо вигідними для лізингових операцій є патенти. Значний потенціал лізингу об'єктів інтелектуальної власності полягає в тому, що вартість таких об'єктів за період лізингу не тільки не зменшується, а може значно зрости [4; 5].

Поширена в країнах ЄС практика форвардних контрактів, коли агровиробникам пропонують заключити контракти на продаж майбутнього врожаю. В Україні форвардні закупівлі передані Аграрному фонду, який також виконує функції державного регулятора цінової політики в аграрному секторі. Форвардні закупівлі фінансуються в три етапи (50% фінансування – на стадії посівної компанії, 20% - при появі сходів культури). Решта – 30% - дофінансовується, коли йде збирання врожаю, здійснюються поставки товару та йде остаточний розрахунок з сільгоспвиробниками.

Аграрні розписки – перспективний фінансовий інструмент для дрібних виробників і новачків в аграрному бізнесі. Адже у них може взагалі не бути заставного майна та кредитної історії, а значить, на кредити від банків вони не можуть розраховувати. Аграрні розписки – це документ-обіцянка сільськогосподарського товаровиробника здійснити поставку врожаю після його збору в обмін на насіння, добрива та інші засоби виробництва. Даний інструмент в Україні потребує подальшого законодавчого врегулювання.

Зросли обсяги капіталовкладень у вітчизняне сільське господарство (рисунк). Приріст відбувся, перш за все, за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Капітальні інвестиції в сільське господарство у 2016 р. склали 42,2 млрд.грн., що є рекордом за всю історію незалежності країни. Така тенденція пов'язана з тим, що інвестори позитивно оцінюють рівень прибутковості своїх вкладень у майбутньому. Також на динаміку інвестицій вплинули перспективи збільшення експорту вітчизняної продукції. За підсумками 2016 р. експорт української аграрної продукції зріс на 4,5% порівняно з 2015 р. і становив 15,5 млрд.дол. (42,5% всього експорту України). Експорт аграрної продукції України у 2015 р. становив 14,6 млрд.дол. (38,1%).



Обсяг капітальних інвестицій в сільське господарство України, млрд.грн.

Також у 2016 р. призупинився процес відтоку іноземного капіталу з аграрного сектору України, викликаний війною та іншими негативними чинниками. Оцінити обсяг іноземних інвестицій в аграрному секторі значно складніше. На сьогодні відсутня офіційна статистика притоку та відтоку іноземних інвестицій за

сферами та галузями економіки. Дані щодо іноземних інвестицій, які надаються накопиченим підсумком є малоінформативними і вони коригуються на курсові різниці. Іноземні інвестиції в сільське господарство спрямовувалися переважно на будівництво тваринницьких комплексів. У найближчій і середньостроковій перспективі основним джерелом надходження іноземного капіталу в аграрний сектор України будуть різні види іноземних кредитів. За цих умов вітчизняні сільськогосподарські виробники мають розраховувати в першу чергу на власні ресурси, державну підтримку та грантові, міжнародні програми технічної допомоги.

Аналіз джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору демонструє значні особливості, які полягають в наступному: серед джерел переважає частка власних коштів підприємств; скоротилися централізовані джерела фінансування; слабо розвинуті альтернативні варіанти інвестування інновацій.

В той час, як здійснення інвестицій є справою підприємств, функція держави полягає у стимулюванні та підтримці інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого та непрямого втручання. Пряме державне регулювання включає: прийняття законів та нормативно-правових актів, що регулюють інвестиційну діяльність; проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів; регулювання участі інвестора у приватизації власності; державна підтримка підприємств аграрного сектора; формування інвестиційної інфраструктури; визначення умов користування природними ресурсами. Непряме державне регулювання інвестиційної діяльності забезпечує: грошово-кредитна політика; бюджетно-податкова політика; амортизаційна політика; інноваційна політика; заохочення та регулювання іноземних інвестицій; регулювання фондового ринку; політика страхування [6].

В цілому інвестиційна політика держави повинна сприяти вирішенню таких питань, як: збільшення обсягів інвестиційних ресурсів за рахунок всіх джерел та їх ефективне використання; підвищення ролі і збільшення частки внутрішніх джерел інвестування; визначення пріоритетних напрямів та досягнення ефективного використання коштів; інвестиційне забезпечення структурної перебудови та інноваційного розвитку як окремих підприємств, так і економіки в цілому.

Розглядаючи інвестиції як вкладення з метою інноваційного розвитку підприємств необхідно відзначити, що керівники і власниками повинні враховувати направлення коштів, як з метою забезпечення отримання прибутку, так і розроблення, удосконалення, придбання нової техніки, технологій. Слід наголосити на існуванні певних відмінностей між підприємствами різних розмірів та організаційно-правових форм господарювання. Помітну роль у процесах створення, впровадження і поширення інновацій відіграють великі підприємства (агрохолдинги). Вони залучають фінансові ресурси, системно працюють над впровадженням нових технологій, забезпечують необхідний рівень горизонтальної і вертикальної інтеграції, інвестують у людський капітал та інфраструктуру сільських територій. Великі інтегровані компанії, агрохолдинги мають можливість залучати інвестиції через розміщення акцій на міжнародних фондових ринках.

Великі підприємства активно впроваджують IT-технології переважно в галузі рослинництва. Це перш за все супутниковий моніторинг полів, метеостанцій, агрохімічний аналіз ґрунтів, системи моніторингу техніки і контролю палива, системи ведення історії полів та управління земельним банком. В рамках побудови системи управління земельним банком агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт» впровадив географічну інформаційну систему (ГІС), що значно прискорює процес обробки даних. Проект передбачає повну інтеграцію ГІС з обліковою системою 1-С в частині ведення обліку договорів оренди земельних ділянок і обліку полів. На сьогодні агрохолдинги в пошуку нових шляхів оптимізації собівартості продукції, контролю і прогнозованості бізнесу. Основна діяльність агрохолдингів зосереджена на вирощуванні зернових та олійних культур та в меншій мірі на виробництві м'ясо-молочної продукції. Проте є крім прикладів впровадження інноваційних технологій в тваринництві. Так, відкрита компанія «Ерідон» (Житомирська обл.) має роботизовану ферму. Ферма укомплектована сучасним стійловим обладнанням, в приміщенні автоматично підтримується мікроклімат. Доїння проводиться роботизованим обладнанням, що гарантує високу якість молока, здоров'я тварин та збільшення продуктивності до 35%. Фінансування проекту здійснюється за рахунок українських, німецьких і шведських інвестицій. На сьогодні в Україні нараховується більш як 20 роботизованих ферм.

Активно інвестують підприємства-виробники яєць та яєчних продуктів, в першу чергу в розширення та реконструкцію виробничих потужностей, а саме облаштування птахомісць, що оснащені сучасним обладнанням. На таких підприємствах спостерігається висока рентабельність виробництва, яка також зумовлена низькою собівартістю яєць. Адже Україна є однією із провідних країн – виробників зернових та насіння соняшнику, які є основними компонентами корму для птиці.

Щодо малих і середніх підприємств – то недостатність їх фінансових можливостей та низький рівень інвестиційного забезпечення мінімізує можливості для відтворення матеріально-технічної бази впровадження сучасних технологій у виробництво. Поряд із інвестиціями у сучасну техніку, обладнання та передові технології підприємства аграрного сектора потребують будівництва нових виробничих об'єктів. Дрібні виробники сільськогосподарської продукції, особливо плодоовочевої, не мають належних фінансових ресурсів для будівництва сучасних овоче- та фруктовихощів. Кошти, необхідні на будівництво, відновлення та розвиток різноманітних об'єктів інфраструктури – теплиць, зрошувальних систем, систем опалення.

Інтенсивний шлях розвитку, вкладання коштів в техніку та технології викликає необхідність інвестування у людський капітал. На сьогодні в аграрному секторі не вистачає кваліфікованих спеціалістів, які спроможні розробляти нові технологічні продукти, впроваджувати їх у виробництво. Досвід підготовки менеджерів у

великих компаніях засвідчив, що професійні навички можна формувати тільки на базі реальних проектів. Пріоритетним напрямком інвестиційного забезпечення, переважно великих підприємств, стає створення належних умов для формування якісного людського капіталу.

Висновок. Отже, зростання рівня інвестиційного забезпечення підприємств аграрного сектору підвищить показники результатів їх діяльності, що створить передумови для формування власних джерел інвестування та залучення кредитних ресурсів. Нарощування темпів інвестиційного забезпечення підприємств потребує заходів щодо підвищення ефективності їх діяльності, удосконалення механізму державної підтримки інвестиційної діяльності та кредитного забезпечення, а також урізноманітнення альтернативних варіантів інвестування.

Список використаних джерел

1. Шевцова Я.А. Інвестиційне забезпечення діяльності підприємств: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Я.А.Шевцова. - Луганськ, 2003. - 20 с.
2. Капітанець Ю.О. Інвестиційне забезпечення фермерських господарств / Ю.О.Капітанець // Інноваційна економіка. - №5. - 2010. - с.141-144.
3. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва та сільських територій / М.І.Кісіль // Менеджмент: Збір.наук.праць. - К., 2009. - №11. - 225 с.
4. Чабан В.Г. Інноваційний лізинг у сільському господарстві / В.Г.Чабан // Вісник ХНАУ: [Зб.наук.пр.] / [Ред.кол.: В.П.Март'янов (голов.ред.) та ін.]. - Харків, 2006. - №3. - с.290-294.
5. Чабан В.Г. Лізинг в АПК як інструмент запровадження інновацій / В.Г.Чабан // Економіка АПК. - 2006. - №3. - с.34-39.
6. Гуторов О.І., Калашніков А.О. Теоретичні засади інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств: Лекція / О.І.Гуторов, А.О.Калашніков / Харківський національний аграрний університет імені В.В.Докучаєва. - Х.: ХНАУ, - 2014. - 43 с.

References

1. Shevtsova Ya.A. Investytsiine zabezpechennia diialnosti pidpriemstv: Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovooho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk. - Luhansk, 2003. - 20 s.
2. Kapitanets Yu.O. Investytsiine zabezpechennia fermerskykh hospodarstv // Innovatsiina ekonomika. - №5. - 2010. - s.141-144.
3. Kisil M.I. Investytsiine zabezpechennia rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva ta silskykh terytorii // Menedzhment: Zbir.nauk.prats. - K., 2009. - №11. - 225 s.
4. Chaban V.H. Innovatsiinyi lizynh u silskomu hospodarstvi // Visnyk KhNAU: [Zb.nauk.pr.] / [Red.kol.: V.P.Martianov (holov.red.) ta in.]. - Kharkiv, 2006. - №3. - s.290-294.
5. Chaban V.H. Lizynh v APK yak instrument zaprovadzhennia innovatsii // Ekonomika APK. - 2006. - №3. - s.34-39.
6. Hutorov O.I., Kalashnikov A.O. Teoretychni zasady investytsiinoho zabezpechennia rozvytu silskohospodarskykh pidpriemstv: Lektsiia // Kharkivskiy natsionalnyi ahrarnyi universytet imeni V.V.Dokuchaieva. - Kh.: KhNAU, - 2014. - 43 s.

Дані про автора

Чабан Віталій Григорович, професор кафедри економіки і менеджменту агробізнесу, кандидат економічних наук,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
м. Київ, проспект Перемоги 54-А.
e-mail: pokeragro3@gmail.com

Данные об авторе

Чабан Виталий Григорьевич, профессор кафедры экономики и менеджмента агробизнеса, кандидат экономических наук,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетмана
г. Киев, проспект Победы 54-А.
e-mail: pokeragro3@gmail.com

Data on the author

Vitaly Chaban, Professor of the Department of Economics and Management of Agribusiness, PhD in Economics, Kyiv National Economic University named after Vadim Getman
Kiev, 54-A Pobedy Avenue.
e-mail: pokeragro3@gmail.com

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**Череп О.Г.,
Барна А.В.**

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану енергоспоживання машинобудівних підприємств України, на основі уточнення й систематизації існуючих у науковій літературі підходів до класифікації потенціалу енергозбереження.

Ефективний розвиток держави неможливий без збалансованого і мінімізованого споживання енергетичних ресурсів. Це обумовлено вичерпанням невідновлювальних природних ресурсів, ризиками при їх транспортуванні, відсутністю реальних альтернатив їх заміни.

Досліджено сучасний стан енергетичної безпеки України та визначено її проблеми. Визначено взаємозв'язок економічного стану довкілля та впровадження енергоефективних технологій устаткування, обладнання, побутових енергетичних пристроїв. Встановлено доцільність використання відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива. Охарактеризовано проблеми екології та їх взаємозв'язок з розвитком економіки держави. Виконано аналіз динаміки енергоспоживання підприємствами машинобудування за 2011 – 2017 рр. Відокремлено основні механізми державного регулювання енергоефективності підприємств машинобудування. Розкрито та охарактеризовано Державну цільову економічну програму енергоефективності. Внесено пропозиції щодо підвищення енергоефективності підприємств машинобудування.

Висновки. Аналіз енергоспоживання досліджуваних машинобудівних підприємств, який був проведений в роботі, виявив існування значних втрат енергії та дозволив зробити висновок про необхідність застосування заходів з енергозбереження, що в подальшому надасть змогу зменшити витрати на енергоресурси.

Ключові слова: споживання, енергетичні ресурси, природні ресурси, енергомісткість, потенціал енергозбереження, ринкова економіка, енергоємність ВВП.

**ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ
ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ****Череп А.Г.,
Барна А.В.**

Цель статьи заключается в исследовании современного состояния энергопотребления машиностроительных предприятий Украины, на основе уточнения и систематизации существующих в научной литературе подходов к классификации потенциала энергосбережения.

Эффективное развитие государства невозможно без сбалансированного и минимизированного потребления энергетических ресурсов. Это обусловлено исчерпанием невозобновляемых природных ресурсов, рисками при их транспортировке, отсутствием реальных альтернатив их замены.

Исследовано современное состояние энергетической безопасности Украины и определены ее проблемы. Определена взаимосвязь экономического состояния окружающей среды и внедрения энергоэффективных технологий оборудования, оборудования, бытовых энергетических устройств. Установлена целесообразность использования возобновляемых источников энергии и альтернативных видов топлива. Охарактеризованы проблемы экологии и их взаимосвязь с развитием экономики государства. Выполнен анализ динамики энергопотребления предприятиями машиностроения за 2011 - 2017 гг. Отделены основные механизмы государственного регулирования энергоэффективности предприятий машиностроения. Раскрыто и охарактеризованы Государственную целевую экономическую программу энергоэффективности. Внесены предложения по повышению энергоэффективности предприятий машиностроения.

Выводы. Анализ энергопотребления исследуемых машиностроительных предприятий, проведенный в работе, выявил наличие значительных потерь энергии и позволил сделать вывод о необходимости применения мероприятий по энергосбережению, что в дальнейшем позволит уменьшить затраты на энергоресурсы.

Ключевые слова: потребление, энергетические ресурсы, природные ресурсы, энергоемкость, потенциал энергосбережения, рыночная экономика, энергоемкость ВВП.

ENERGY SAVING AS A LIFE INSTRUMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES**Oleksandr Cherep,
Alena Barna**

The goal of the article lies in the study of the modern state of power engineering companies of Ukraine, on the basis of the clarification and systematization of the existing in scientific literature approaches to the classification of the energy saving potential.

Effective state development is impossible without a balanced and minimal consumption of energy resources. This is due to the exhaustion of non-renewable natural resources, the risks associated with their transportation, the lack of real alternatives to their replacement.

The present state of Ukraine's energy security is investigated and its problems are determined. The interconnection of the economic state of the environment with the introduction of energy-efficient technologies of equipment, equipment,

household energy devices is determined. The feasibility of using renewable energy sources and alternative fuels is established. The problems of ecology and their interrelation with the development of the state economy are characterized. The analysis of dynamics of energy consumption by enterprises of mechanical engineering for 2011 - 2017 years. The main mechanisms of state regulation of energy efficiency of mechanical engineering enterprises are separated. The State Target Economic Program for Energy Efficiency is described and characterized. Proposals on energy efficiency improvement of engineering enterprises are presented.

Conclusions. An energy analysis of the studied machine-building enterprises, carried out, revealed the presence of significant energy losses and allowed to draw a conclusion on necessity of application of energy efficiency measures that will further reduce energy costs.

Key words: *consumption, energy resources, natural resources, energy intensity, energy saving potential, market economy, energy intensity of GDP.*

Постановка проблеми. Світ у XXI столітті зіткнувся з новими проблемами, що є результатом діяльності людей. Скорочення природних запасів нафти і газу, постійне зростання їх у ціні призводить до порушення надійності функціонування промисловості, транспорту та інших галузей світового господарства. Одночасно поглиблюється проблема погіршення екологічної ситуації, що пов'язано зі збільшенням вмісту парникових газів. Висока енергомісткість валового внутрішнього продукту України, що майже у три рази перевищує середній рівень енергоемності країн світу, є наслідком суттєвого відставання галузей економіки від світових стандартів. При цьому Україна має один із найбільших у світі потенціал енергозбереження. Сучасний розвиток ринкової економіки висуває до кожного промислового підприємства вимоги, пов'язані з раціональним використанням енергетичних ресурсів, зменшенням екологічного навантаження на довкілля, набуттям спроможності досягнення рентабельності і намічених цілей. Рівень конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, їх незалежність та рівень розвитку визначаються питомими показниками споживання енергії на одиницю виробленої продукції, а на рівні держави – енергоемністю ВВП. Основну увагу необхідно приділити технологіям стратегічного управління, техніко – економічним особливостям підприємства та його підрозділів, методам дослідження енергетичного потенціалу та його реалізації. Для реалізації положень організаційно – економічного механізму постає необхідність у моделюванні інтелектуальної підтримки прийняття рішень з пошуку оптимальних шляхів енергозбереження промислових підприємств. Розв'язання поставленої задачі вимагає ґрунтування на результатах економіко – енергетичного обстеження та комплексного дослідження всіх наслідків інвестування у енергозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему енергозбереження як інструмент діяльності підприємств досліджували як вітчизняні так і зарубіжні вчені, серед них: О.А. Багмет [1], А.А. Балан [2], О.С. Балан [3], В.В. Бевз [4], В.П. Булуєєв [5], В.О. Козловський [6], І.Д. Михайленко [7], О.О. Охріменко [8], М. Пашкевич [9], О.І. Продіус [10], С.В. Філіппова [11], Т.М. Афонченкова [12] та інші. Термін «організаційно – економічний механізм» часто зустрічається у науковій літературі. В останній час багато уваги приділяється вченими до організаційно – економічного механізму енергозбереження або підвищення енергоефективності підприємства. В.П. Булуєєв [2] вважає, що організаційно – економічний механізм – це сукупність форм, методів і інструментів управління. Реалізація механізму на підприємстві повинна бути ретельно обґрунтована і прорахована. Результати від впровадження організаційно – економічних рішень попередньо отримуються математичним моделюванням із врахуванням сукупності основних факторів впливу на процес. Зростання вартості і дефіцит енергетичних ресурсів додатково посилює вимоги до наукового обґрунтування основних засад реалізації енергетичного потенціалу промислового підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану енергоспоживання машинобудівних підприємств України, на основі уточнення й систематизації існуючих у науковій літературі підходів до класифікації потенціалу енергозбереження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергозбереження в енергетичному секторі спрямоване на модернізацію застарілого енергогенеруючого і розподільного обладнання, скорочення споживання палива у процесі виробництва електричної й теплової енергії, а також зменшення втрат під час передачі електричної й теплової енергії.

У стратегії розвитку енергетики України особлива увага приділяється когенераційним технологіям, що зумовлено деякими причинами.

Сучасний стан енергетичної безпеки в Україні незадовільний. Однією з головних причин цього є низька ефективність виробництва, транспортування та споживання паливно-енергетичних ресурсів, брак активної політики енергозбереження в країні. Вплив заходів щодо енергоефективності на енергетичну безпеку багатоплановий та значний, що відображається на стані енергетичної безпеки.

Складна екологічна ситуація в Україні, зумовлена значною мірою шкідливими викидами підприємств традиційної енергетики, також потребує впровадження енергозберігаючих заходів. Є певна залежність між послідовним проведенням політики, спрямованої на збільшення енергоефективності (шляхом реалізації енергозберігаючих заходів) у всіх сферах національного господарства, та охороною навколишнього середовища (шляхом позитивного впливу на довкілля).

Ефективне енергоспоживання в галузях економіки та населенням зменшить загальне використання енергоресурсів, що відповідно зумовить зменшення забруднення навколишнього середовища, зокрема, скорочення викидів в атмосферу газів, що виникають у промислових процесах виробництва енергоносіїв.

Покращенню екологічного стану довкілля також сприятимуть упровадження енергоефективних технологій, устаткування, обладнання, побутових енергетичних пристроїв; використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії, альтернативних видів палива, що забезпечать економію або заміщення енергоресурсів, технології видобутку, виробництво та використання яких є екологічно неприйнятними.

Тому, під час планування і проведення політики енергозбереження та підвищення енергоефективності виробництва в Україні потрібно поєднувати ці питання з проблемами екології в єдину державну політику розвитку економіки держави та стратегічного розвитку підприємства в машинобудування. Заходи щодо енергозберігання повинні мати позитивний екологічний вплив на довкілля і, навпаки, у процесі оцінювання витрат на зменшення шкідливих викидів варто враховувати економічні вигоди від енергозбереження, тобто окупність цих витрат.

На основі статистичних даних ми змогли простежити динаміку енергоспоживання підприємств машинобудування. Показники енергоємності підприємств машинобудування наведено у (табл.1)

Таблиця 1. Показники енергоємності валового галузевого продукту на підприємствах машинобудування у 2011 – 2017 роках

Енергоємність валового галузевого 2011 – 2017 рр., кг у.п./грн.	2011 р.	2012 р.	2015 р.	2017 р.
	0,066	0,064	0,059	0,057
Обсяги споживання підприємствами машинобудування умовного палива, млн. т у.п.	7,841	9,147	9,735	9,975

Примітка. Розроблено на основі власних досліджень

При цьому найбільші викиди в атмосферу має буре та кам'яне вугілля (табл.2).

Таблиця 2. Шкідливі викиди під час згоряння різних видів палива, кг/ т. у. п

Паливо	CO ₂	SO ₂	NO _x
Буре вугілля	3100	36	5 – 8
Кам'яне вугілля	2800	40	9 – 12
Мазут	2200	15 – 30	5 – 7
Соляра	2150	8	30 – 40
Бензин	2100	–	15 – 25
Газ	1600	–	3 – 6

Примітка. Розроблено на основі власних досліджень

Пропонуємо організаційно-економічні шляхи вирішення проблем енергоефективності економіки України. На рівні держави згідно [1] пропонуються наступні шляхи: удосконалення системи управління та регулювання у сфері енергоспоживання і енергозбереження; створення передумов для докорінного зменшення енергоємності виробництва; удосконалення систем збору інформації щодо виробництва транспортування та використання ПЕР.

До найбільш поширених механізмів регуляторної політики відносяться: сертифікація, стандартизація та тарифна політика.

Основними механізмами державного регулювання енергоефективності на підприємствах машинобудування повинно стати:

- ліцензування окремих видів господарської діяльності;
- нормування питомих витрат паливно – енергетичних ресурсів [7, 8];
- стандартизація та сертифікація – встановлення комплексу обов'язкових норм щодо раціонального використання та економії паливно – енергетичних ресурсів;
- енергетичний аудит та енергопаспортизація об'єктів;
- державна експертиза з енергозбереження, завданнями якої є визначення відповідності діяльності пов'язаної з видобуванням, транспортуванням, перетворенням і споживанням паливно – енергетичних ресурсів (ПЕР) законодавству з енергозбереження;
- державний контроль та нагляд у сфері енергоефективності, який полягає у обліку ПЕР, дотриманні законодавства з енергозбереження, енергетичному маркуванні, забезпеченні досягнення показників використання ПЕР;
- фінансово-кредитна підтримка сфери енергоефективності, інформування населення.

Державна економічна програма енергоефективності на 2010 – 2015 роки [9] зосереджувала увагу на наступних шляхах розв'язання проблеми енергоефективності: розроблення і виконання окремих галузевих програм енергоефективності; виконання Комплексної програми з енергозбереження; і третій спосіб – виконання Державної цільової економічної програми енергоефективності до 2025 року.

Програму передбачається розв'язати шляхом:

- впровадження новітніх технологій;
- використання альтернативних джерел енергії;
- модернізації інженерних мереж і систем;
- законодавчого врегулювання питань щодо зниження енергоємності ВВП;
- створення сприятливих умов для залучення вітчизняних інвестицій;

- формування державної системи моніторингу і контролю за ефективним використанням ПЕР;

Також до даних заходів необхідно долучити активну взаємодію держави і бізнесу: так збільшення податкового кредиту до 20% у США у 80х роках для інвестицій в енергоефективність стало потужним фактором у зростанні ринку енергоефективних послуг.

На даний час світовий ринок енергопослуг перевищує 42 млрд доларів на рік, з яких 45% – промисловість, 30% – комунальна сфера, 25% – житловий сектор [4] і має тенденцію до зростання.

На рівні підприємств машинобудування пропонуємо наступні організаційно-економічні заходи щодо підвищення енергоефективності:

- створення методології економіко – енергетичного обстеження промислових підприємств, що ґрунтується на детальній аналізі техніко-економічних показників енергоспоживання (втрати енергії, знос обладнання, теплові характеристики ізоляційних оболонок, коефіцієнти перетворення енергії, питомі показники енергоспоживання та інше); інструментальному обстеженні підприємства (тепловізорне знімання, аеродинамічні, гідравлічні, теплові випробовування, аналіз газових викидів та інше); аналізі експертно-статистичної інформації та організаційних форм підприємства;

- створення математичної моделі прийняття рішень із пошуку оптимальних методів забезпечення механізму енергозбереження промислових підприємств. Дана модель повинна ґрунтуватися на результатах економіко-енергетичного обстеження промислових підприємств;

- формування служби енергоменеджменту підприємства шляхом первинної підготовки, перепідготовки чи залучення сторонніх кваліфікованих працівників. Необхідними передумовами для створення даної служби є зацікавленість керівництва у створенні в структурі підприємства служби енергоменеджменту та готовність її фінансувати, відповідні технічні можливості, наявність спеціалістів, енергетична складова вартості продукції повинна бути не менше 15%;

- за результатами моделювання сформувати пріоритетні шляхи енергомодернізації підприємства.

Висновки. На основі статистичних даних, використаних нами джерел та літератури була сформована динаміка енергозбереження підприємств машинобудування та встановлено, що в умовах обмеженості енергетичних ресурсів постає питання вибору найбільш прийнятного варіанта енергопостачання.

На основі уточнення й систематизації існуючих у науковій літературі підходів до класифікації потенціалу енергозбереження запропоновано сукупність, яка враховує види спожитих енергоресурсів за видами виробничо – господарської діяльності та дозволяє виявити основні напрямки формування та використання ПЕМП за п'ятьма складовими: енерготехнічною, енерготехнологічною, енергоорганізаційною, енергоструктурною та енергоуправлінською

Досліджено сучасний стан енергоспоживання підприємств машинобудування України. Виявлено, що питання вибору найбільш доцільного джерела енергозабезпечення підприємств машинобудування – централізованого, децентралізованого або комбінованого, потребують детального розгляду. Враховано основні відмінності між централізованою і децентралізованою формами теплопостачання для підприємств машинобудування.

Це дозволило стверджувати, що вибір найбільш економічної з них залежить від низки факторів: розміру підприємства; обсягу та видів енергії, що споживаються; типу продукції, що випускається; галузевих особливостей; форми власності.

Аналіз енергоспоживання досліджуваних машинобудівних підприємств, який був проведений в роботі, виявив існування значних втрат енергії та дозволив зробити висновок про необхідність застосування заходів з енергозбереження, що в подальшому надасть змогу зменшити витрати на енергоресурси.

Список використаних джерел

1. Багмет О.А. Енергозбереження в районах Харківської області / О.А. Багмет // *Енергосбережение, Энергетика, Энергоаудит*, № 8. – 2008. – с. 60 – 61.
2. Балан А.А. Концепція та модель узгодженого контролювання економічної діяльності і розвитку енергопостачального підприємства [Електронний ресурс] / А.А. Балан // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. – 2012. – № 2 (3). – С. 22 – 29. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>
3. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: [моногр.] / О.С. Балан // *Одесса: вид – во «ВМВ»*. – 2014. – 420 с.
4. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // *Вчені записки: зб. наук. праць*. – К. : КНЕУ, 2011. – № 13. – С. 169–173
5. Булеєв В.П. Формування організаційно – економічного механізму управління підприємством по обробці кольорових металів /В.П. Булеєв. – Донецьк : ІЕП НАН України. – 1993. – 225 с.
6. Козловський В.О. Теоретико – методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І.В. Причепя // *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. – № 3. – 2007. – с. 28 – 33.
7. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні // *Енергозбереження*. – 2006. – № 1. – С. 3–8 4
8. Охріменко О.О. Результативність стратегічного цілепокладання енергогенеруючих підприємств. [Електронний ресурс] / О.О. Охріменко // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. – 2014. – № 2 (12). – С. 63 – 68. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.

9. Переосмислення ступеню відповідальності перед майбутнім: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич та інші. – К., НАЕР – НАУ. – 2010. – 254 с.

10. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління [Електронний ресурс] / О.І. Продіус // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 67 – 72. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.

11. Філіппова С.В. Проблеми енергозбереження машинобудівних підприємств / С.В. Філіппова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 4. Том 3. – С. 119 – 122.

12. Формування економічного механізму енергозбереження сільськогосподарськими підприємствами: автореф. дис. / Т.М. Афонченкова; ПВНЗ Європ. ун – т – К. – 2008. – 22 с.

References

1. Bagmet O.A. Energy saving in Kharkiv region / O.A. Bagmet // Energy Saving, Energy, Energoaudit, No. 8. – 2008. – p. 60 – 61.

2. Balan A.A. Concept and model of coordinated control of economic activity and development of energy supply enterprise [Electronic resource] / AA Balan // Economy: realities of time. Scientific Journal. – 2012. – No. 2 (3). – P. 22 – 29. – Mode of access to the journal: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>

3. Balan O.S. Management of the process of making investment decisions at the enterprises of production sphere: [monogr.] / O.C. Balan // Odessa: View of «VMV». – 2014. – 420 p.

4. Bezv V.V. Development of the mechanism of energy conservation at food industry enterprises / V.V. Bezv // Sci. Notes: Sb. sciences works. – K.: KNEU, 2011. – No. 13. – P. 169–173.

5. Buleev V.P. Formation of the organizational and economic mechanism of management of the enterprise for the processing of non – ferrous metals / V.P. Buleev – Donetsk: IEP of NAS of Ukraine. – 1993. – 225 p.

6. Kozlovsky V.O. Theoretical and methodological approaches to enterprise potential determination / V.O. Kozlovsky, I.V. Trailer // Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute. – No. 3. – 2007. – 28 – 33.

7. Mikhaileenko I.D. Energy conservation policy, potential energy saving potential in Ukraine // Energy saving. – 2006. – №1. – P. 3–8.

8. Okhrimenko O.O. The Effectiveness of Strategic Targeting of Energy Generating Companies. [Electronic resource] / O.O. Okhrimenko // Economy: Realities of Time. Scientific Journal. – 2014. – No. 2 (12). – P. 63–68. – Journal access: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.

9. Re – thinking of the degree of responsibility for the future: National report on implementation of state policy in the field of energy efficiency in 2009 / M. Pashkevich and others. – K., NAER – NAU. – 2010. – 254 p.

10. Prodius O.I. Creative management as a pledge of modern effective management [Electronic resource] / O.I. Prodius // Economy: realities of time. Scientific Journal. – 2012. – No. 2 (3). – P. 67–72. – Journal Access Mode: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/n4-5.html>.

11. Filippova S.V. Problems of energy saving of machine – building enterprises / S.V. Filippova // Bulletin of the Khmelnytsky National University. – 2014. – No.4. - Volume 3. – P. 119 – 122.

12. Formation of the economic mechanism of energy saving by agricultural enterprises: author's abstract. dis / T.M. Afonchenkova; WWW Europe un-t – K. – 2008. – 22 s.

ДАНИ ПРО АВТОРІВ

Череп Олександр Григорович, кандидат економічних наук, доцент

e-mail: cherep2508@gmail.com

Барна Альона Володимирівна

e-mail: alenabarna@mail.ru

Запорізький національний університет

Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Череп Александр Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент

e-mail: cherep2508@gmail.com

Барна Алена Владимировна

e-mail: alenabarna@mail.ru

Запорожский национальный университет

Украина, 69600, г. Запорожье, ул. Жуковского, 66

DATA ABOUT THE AUTHORS

Oleksandr Cherep, PhD in Economics, associate professor,

e-mail: cherep2508@gmail.com

Alena Barna

e-mail: alenabarna@mail.ru

Zaporizhzhya National University

Ukraine, 69600, Zaporizhzhya, Zhukovsky str., 66

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ**Шевченко О.В.**

Предметом дослідження є принципи та підходи до визначення стратегій регулювання регіональних диспропорцій.

Метою дослідження є вироблення підходу до формування стратегій регулювання регіональних диспропорцій та їх класифікації. Завданнями дослідження є аналіз теоретичних підходів до формування інструментів впливу на регіональну диспропорційність та практику регулювання диспропорційності; виявлення суттєвих чинників, що покладаються в основу формування стратегій регулювання диспропорційності; класифікація стратегій впливу на регіональну диспропорційність.

Використано методи системного аналізу; групувань і класифікацій та структурно-функціональний; порівняльного аналізу.

У роботі обґрунтовано підходи до регулювання диспропорційності і формування стратегій регулювання диспропорційності регіонального розвитку. Визначено, що диспропорційність має об'єктивний характер, однак піддається регулюючому впливу з боку інструментів державної регіональної політики. Доведено, що основою для класифікації стратегій впливу на диспропорційність є поєднання об'єктивних характеристик диспропорційності з можливостями її регулювання, а також самі соціально-економічні характеристики диспропорційності та цілі, що покладаються в основу регулювання диспропорційності. Визначено, що будь-який вид стратегії регулювання диспропорційності носить загальнодержавний характер. Показано вагомий роль міжрегіонального співробітництва у формуванні стратегій регулювання диспропорційності.

Результати роботи можуть бути застосовані при розробці стратегій впливу на регіональну диспропорційність на загальнодержавному рівні та в цілому на формування державної регіональної політики, а окремі підходи до регулювання диспропорційності – при розробці механізмів міжрегіональної взаємодії. Регулюючий вплив на диспропорційність має проводитись з метою недопущення перетворення диспропорційності на деструктивний чинник регіональних трансформацій.

Ключові слова: регіональні диспропорції, державне регулювання регіонального розвитку, стратегії.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ**Шевченко О.В.**

Предметом исследования являются принципы и подходы к определению стратегий регулирования региональных диспропорций.

Целью исследования является выработка подхода к формированию стратегий регулирования региональных диспропорций и их классификации. Задачами исследования является анализ теоретических подходов к формированию инструментов влияния на региональные диспропорции и практику регулирования диспропорций; выявление существенных факторов, положенных в основу формирования стратегий регулирования диспропорций; классификация стратегий влияния на региональные диспропорции.

Использованы методы системного анализа, группировок, классификаций и структурно-функциональный метод, метод сравнительного анализа. В работе обоснованы подходы к регулированию диспропорции и формированию стратегий регулирования диспропорций регионального развития.

Определено, что диспропорция имеет объективный характер, однако подвергается регулирующему влиянию инструментами государственной региональной политики. Доказано, что основой для классификации стратегий воздействия на диспропорции является сочетание объективных характеристик диспропорций с возможностями их регулирования, а также сами социально-экономические характеристики диспропорции и цели, положенные в основу регулирования диспропорций. Определено, что любой вид стратегии регулирования диспропорций носит общегосударственный характер. Показано важную роль межрегионального сотрудничества в формировании стратегий регулирования диспропорций.

Результаты работы могут быть применены при разработке стратегий влияния на региональные диспропорции на общегосударственном уровне, а также на формирование государственной региональной политики, а отдельные подходы к регулированию диспропорций – при разработке механизма межрегионального взаимодействия. Регулирующее воздействие на диспропорции следует осуществлять с целью недопущения превращения диспропорций в деструктивный фактор региональных трансформаций

Ключевые слова: региональные диспропорции, государственное регулирование регионального развития, стратегии.

JEL: H11, O21, R12

FORMATION OF THE STRATEGIES OF REGIONAL DISPARITIES REGULATION**Shevchenko O.V.**

The subject of the study is the principles and approaches to the definition of strategies for regional disparities regulation.

The purpose of the study is to develop an approach to the formation of strategies for regional disparities regulation and their classification. The objectives of the study are to analyze the theoretical approaches to the formation of influence instruments on regional disproportions and practice of disparities regulation; identification of the essential factors that underlie the formation of strategies for disparities regulation; classification for strategies influencing the regional disproportions.

The method of system analysis, grouping, classifications, and structural-functional method, and benchmarking method are used in the research.

Approaches to the disparities regulation and formation of strategies for regulation of regional development disproportions are found. It has been determined that regional disparities have objective character, but it is the subject of regulation by the state regional policy instruments. It is proved that the basis for the classification of strategies for influencing on disparities is the combination of objective characteristics of disproportions with the possibilities of their regulation, as well as the socioeconomic characteristics of the disproportions and goals put into the base for regulation. It is determined that any kind of the disparities regulation strategy has countrywide character. The essential role of interregional cooperation in shaping of the strategies is shown.

The results of the work can be applied for the working out of strategies of the influence on regional disproportions at the national level and in general on the formation of the state regional policy, and some approaches to the regulation of disproportions – for the development of interregional interaction mechanisms. The regulatory influence to disproportions should be carried out in order to prevent the transformation of disproportions into a destructive factor of regional transformations.

Key words: regional disparity, public administration of regional development, strategies.

Актуальність теми. Збільшення регіональної диспропорційності в Україні за показниками соціально-економічного розвитку – у першу чергу за тими, які значною мірою залежать від економічної кон'юнктури – показником прямих іноземних інвестицій, будівництва, експорту та імпорту товарів – ще раз зумовлює необхідність впливу на диспропорційність з метою недопущення її перетворення на деструктивний чинник регіональних трансформацій. Такий регулюючий вплив має бути варіативним, релевантним поточній ситуації, використовувати відповідний набір інструментів та цілей. Вочевидь, регулюючий вплив неможливо сформувати без окреслення стратегічних підходів до самої мети регулювання диспропорційності, а крім того, стратегії регулювання диспропорційності можуть бути різними. Зазначене вище обумовлює актуальність даного дослідження.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Питання регіональної диспропорційності належить до сфери досліджень багатьох авторів. Так, Раєвнева О.В. і Бобкова О.Ю. [1] розробили концептуальну схему методичного забезпечення державного регулювання диспропорцій розвитку регіонів. Козирева О.В. [2] виявила чинники зростання обсягу ВВП на одну особу у межах країн ЄС відповідно до рівнів розвитку регіонів країни. Омельченко О.І. [3] виявила збільшення ступеня нерівномірності економічного розвитку регіонів за період і дивергентні тенденції. Вдовічен А.А. і Круглянко А.В. [4] визначили головні перешкоди та проблеми диференціації регіонів у країнах-членах ЄС, ключові пріоритети у подоланні диспропорцій розвитку та провели паралелі з аналогічними перешкодами та проблемами розвитку регіонів України. Ґрунтовна оцінка динаміки соціально-економічного розвитку регіонів та нерівномірності проведена групою авторів під керівництвом Клебанової Т.С. та М.О. Кизима [5]. Разом з тим, недослідженим залишається питання вироблення стратегічних підходів до регулювання диспропорційності регіонального розвитку.

Предметом дослідження є принципи та підходи до формування стратегій регулювання регіональних диспропорцій.

Метою дослідження є вироблення підходу до формування стратегій регулювання регіональних диспропорцій та їх класифікації.

Завданнями дослідження є наступні: проаналізувати теоретичні підходи до формування інструментів впливу на регіональну диспропорційність та практику регулювання диспропорційності; виявити суттєві чинники, що покладаються в основу формування стратегій регулювання диспропорційності; класифікувати стратегії впливу на регіональну диспропорційність.

Методи. У роботі використано методи системного аналізу (при вивченні теоретичних підходів та практики регулювання диспропорційності); групувань і класифікацій та структурно-функціональний (при систематизації визначальних чинників, що лежать в основі поділу стратегій регулювання диспропорційності на групи); порівняльного аналізу (для виявлення сутнісних характеристик видів стратегій регулювання диспропорційності і наслідків їх застосування).

Постановка проблеми. Збільшення рівнів диспропорцій регіонів в Україні за показниками соціально-економічного розвитку відображають слабкість регулюючих інструментів, які нині застосовуються до впливу на диспропорційність, і відсутність системи у їх застосуванні. З метою забезпечення ефективності регулювання диспропорцій доцільно виробити єдиний стандартизований підхід до впливу на диспропорційність і сформувати стратегії регулювання диспропорційності.

Результати дослідження. Підходи до формування стратегій регулювання диспропорцій регіонального розвитку мають базуватися на усвідомленні двох чинників. По-перше, диспропорційність розвитку регіонів більшою мірою має об'єктивний характер, ніж є результатом впливу суб'єктивних чинників на розподіл ресурсів, а по-друге, диспропорційність значною мірою піддається регулюючому впливу інструментами

державної регіональної політики. Тому види стратегій регулювання диспропорцій залежать від поєднання цих двох чинників.

У науковій літературі існує низка теоретичних підходів до вирішення питання регулювання диспропорцій, а також використання механізмів впливу на них. Зокрема, Ф. Мартін вважає, що політика згладжування диспропорцій просторового розвитку ґрунтується на твердженні, що економічний ландшафт, породжений «невидимою рукою ринку», занадто нерівномірний. Однак завдання підвищення економічної ефективності може вимагати регулювання процесів концентрації виробництва. При підрахунках можливого виграшу від концентрації потрібно враховувати два протилежних ефекти: виграш від агломерації, пов'язаний з позитивним ефектом від масштабу і позитивними екстерналіями, і можливі втрати від надмірної експлуатації, що виражаються, наприклад, у погіршенні екології або зростанні постійних витрат (наприклад, цін на нерухомість) [6].

На думку інших дослідників, поляризований розвиток регіонів у межах країни завжди існує (згідно теорії кумулятивного зростання); певні переваги, що є в окремих територіях, призведуть до прискореного примноження їх економічного потенціалу на фоні депресивних регіонів. Інформаційну ж основу розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів складає перелік показників, що розкривають їх стратегічний потенціал, конкурентні переваги для залучення інвестицій. Група стратегічних показників має бути спрямована на комплексну оцінку економічного потенціалу території: геополітичне положення, місце регіону в суспільному поділі праці, конкурентоспроможність, економічний потенціал, інфраструктура, інвестиційна привабливість і культурно-історична місія [7].

Як вважають інші науковці, в Україні можна використати такі заходи подолання соціально-економічних диспропорцій регіонів:

- розробка та контроль за виконанням ефективних програм регіонального розвитку з обов'язковим урахуванням особливостей та можливостей регіону;
- створення ефективної системи територіальної організації, яка б займалася диференціацією доходів та витрат бюджетів регіонального рівня;
- створення умов розміщення виробництв та підприємств в економічно відсталих регіонах, що забезпечить їх сталий розвиток;
- розробка та практична реалізація системи регіональних стимулів, що створить умови більш повного використання ресурсів регіону для підвищення ефективності діяльності в регіоні;
- усунення відмінностей соціально-економічного стану мешканців регіону, що призведе до стабілізації міграції населення у регіонах країни;
- посилення регіональної свідомості мешканців, що дасть змогу реалізувати їх потенціал за місцем проживання [8].

Важливим чинником формування стратегії регулювання диспропорцій регіонального розвитку є усвідомлення об'єктивної заміни політики вирівнювання розвитку територій політикою створення умов для повного використання потенціалу регіонів, тобто умов, які дають можливість регіонам реалізувати потенціал, здійснити максимальний внесок в економічний розвиток, отримати конкурентні переваги на зовнішньому ринку [9].

Подібні теоретичні підходи лежать в основі практичних принципів регулювання диспропорційності. Зокрема, у країнах ЄС при регулюванні диспропорцій широко використовується принцип перерозподілу коштів від «багатих» до «бідних» регіонів через механізми структурних фондів ЄС. До їх компетенції належать питання, які виходять за межі інвестування у виробництво і розповсюджуються на розбудову інфраструктури та створення нормального середовища для розвитку бізнесу. Принципами регіональної політики у сфері регулювання диспропорційності є наступні:

- диспропорції між регіонами вирівнюються за допомогою коштів, які переважно надаються під конкретні програми стимулювання розвитку територій;
- відбувається концентрація коштів допомоги депресивним територіям в спеціальних структурних фондах та наступне їх цільове використання, що дозволяє запобігти розпорошенню таких коштів та зменшити рівень зловживань;
- політика кожного структурного фонду ЄС розробляється на двох чи трьох рівнях, при різних комбінаціях учасників фонду;
- ЄС має діяти відповідно до принципу субсидіарності тільки в тому разі й доти, доки держави-члени та окремі регіони не можуть ефективно виконати завдання та поки ці завдання (через їх масштаб чи наслідки) може ефективно зробити ЄС;
- при регулюванні диспропорційності використовуються принцип пропорційності (закони йдуть паралельно з фінансовою допомогою) та принцип партнерства або компліментарності (спільне фінансування) [10].

Одним із базових моментів нової парадигми усвідомлення політики регулювання диспропорцій є встановлення обґрунтованого співвідношення між частками інвестиційних ресурсів, що виділяються на стимулювання економічного росту регіонів, і тими, що виділяються на зменшення регіональних відмінностей. Тому для регулювання диспропорційності обсяг інвестицій та напрямки їх вкладення відіграють важливу роль.

Отже, зазначена вище важливість врахування диспропорційності у розробці регіональної політики в країнах ЄС, а також запропоновані дослідниками заходи і підходи до подолання/управління диспропорційністю демонструють різну ступінь участі органів влади у системі впливу на диспропорції. З одного боку, це віддзеркалює різну спроможність органів влади впливати на диспропорційність. З іншого боку, це відображає і підтверджує

визначену вище тезу про поєднання об'єктивності і регульованості диспропорцій. І оскільки регіон є цілісним економічним комплексом, а не окремим господарюючим суб'єктом, то впливати на нього слід інструментами державного регулювання, не залишаючи під дією саморегулюючих механізмів ринку. Однак при цьому варто враховувати роль підприємств у формуванні регіональних пропорцій: вибираючи регіони для виробничої діяльності, підприємства орієнтуються на можливості розміщення виробництва на ринках менш розвинених регіонів і на наявність попиту на продукцію, який є вищим у сильнорозвинених регіонах. Звідси, за допомогою розміщення виробництва також забезпечується регулювання диспропорцій.

На нашу думку, для побудови системи регулювання диспропорцій і формування стратегій регулювання диспропорцій можна використати теорію державного регулювання та види регулювання – директивне, індикативне, індирективне та регулятивне. Стратегії регулювання диспропорцій ґрунтуються на цих видах державного регулювання економіки і можуть варіюватися від найслабшого виду регулювання – індикативного, через регулятивне і індирективне до найсильнішого – директивного. Ефективність регулювання диспропорцій залежить не стільки від виду регулювання, скільки від правильності його застосування до регулювання тих чи інших показників.

Пропонуємо наступну класифікацію видів та способів регулювання диспропорційності, на основі яких можна будувати стратегії регулювання регіональної диспропорційності (див. табл.).

Директивне регулювання можна застосовувати при визначенні соціальної допомоги, розрахунку обсягів нарахованих субсидій. Критерієм ефективності регулювання є досягнення визначених результатів. Стратегія регулювання диспропорційності є «стратегією скорочення диспропорційності».

Види стратегій регулювання диспропорційності в залежності від способів регулювання диспропорційності

Вид регулювання та способи регулювання	Показник / Сфера застосування	Спосіб вимірювання ефективності	Види стратегії
Директивне	Обсяг соціальної допомоги Обсяг нарахованих субсидій	Відповідність результатів поставленим завданням	Стратегія скорочення диспропорцій
Індирективне	Обсяг введеного в експлуатацію житла Обсяги залучення прямих іноземних інвестицій Обсяг капіталовкладень	Наближення результатів до наперед визначених	Стратегія згладжування диспропорцій, недопущення різких міжрегіональних відмінностей
Регулятивне	Середньомісячна заробітна плата Кількість безробітних Обсяги експорту товарів Обсяги імпорту товарів	Досягнення керованості результатів	Стратегія оптимального використання диспропорцій
Індикативне	Обсяг реалізованої промислової продукції Обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції Валовий регіональний продукт	Розкриття потенціалу для подальшого оптимального використання результатів	Стратегія регулювання відповідно до кон'юнктури ринку

Джерело: розроблено автором

Індирективне регулювання можна застосувати при визначенні обсягів прямих іноземних інвестицій, капітальних інвестицій. Критерієм ефективності регулювання буде наближення до запланованих результатів. Стратегія регулювання диспропорційності є «стратегією згладжування диспропорцій».

Регулятивне тип стратегій можна застосовувати при визначенні обсягів експорту та імпорту товарів. Критерієм ефективності регулювання є ступінь досягнення керованості результатів. Стратегія регулювання диспропорційності є «стратегією оптимального використання диспропорцій».

Індикативне планування можна застосувати при визначенні обсягів реалізованої продукції. Критерієм ефективності регулювання є розкриття потенціалу для подальшого оптимального використання результатів. Стратегія регулювання диспропорційності є «стратегією відповідності кон'юнктури ринку».

Вибір стратегії регулювання диспропорційності ґрунтується на кількісних методах прогнозування і передбачає розробку моделей регулювання диспропорційності.

Стратегії регулювання диспропорцій належать до стратегій, що застосовуються в залежності від внутрішніх та зовнішніх умов, тобто вони є функціональними. Це робить їх варіативними, змінними і ще раз підкреслює необхідність застосування моделювання процесів регулювання диспропорційності. Основою для моделі має стати вимірювання нерівномірності та оцінка ймовірності її переростання у загрозу порушення відтворювальних пропорцій.

Для недопущення переростання нерівномірності у реальну загрозу порушення консолідованого господарського простору доцільно диференціювати методи прямого і непрямого впливу на показники розвитку економіки. Прямі важелі доцільно застосовувати тільки до обмеженого кола показників, серед яких – обсяги залучення інвестицій, фінансові результати діяльності підприємств, бюджетно-податкові показники, а також показники соціальної сфери (зокрема, кількість працевлаштованих громадян), оскільки їх вирівнювання здатне спричинити покращення показників реального сектора, сфери послуг, фінансового сектора та соціальної сфери. Непрямі важелі доцільно застосовувати до активізації промислового та сільськогосподарського виробництва, будівництва, експорту-імпорту товарів та послуг, рівня споживчих цін, рівня безробіття, реального наявного доходу. Також доцільно диференціювати стимулюючі та підтримуючі методи стосовно регіонів – державна підтримка повинна надаватися регіонам лише на вирішення проблем структурної трансформації.

Як зазначалось вище, обґрунтований розподіл інвестиційних ресурсів між стимулюванням розвитку регіонів та зменшенням диспропорцій є важливим елементом всіх видів стратегій регулювання регіональної диспропорційності. Тому головний ресурс впливу на диспропорції – інвестиційний.

Зростаюча регіональна диспропорційність за обсягами інвестиційних ресурсів може стати перепорою на шляху до формування консолідованого економічного простору в країні, гальмуватиме процеси зміцнення господарських зв'язків, а слабкі позиції окремих регіонів в інвестиційній діяльності гальмують розширення виробництва. Диспропорційність рівнів соціально-економічного розвитку регіонів України зумовлює необхідність вироблення різних підходів до стимулювання притоку інвестицій у різних регіонах.

Тому доцільно сформувати моделі визначення оптимального співвідношення між частками інвестиційних ресурсів, що виділяються на стимулювання економічного зростання регіонів, та частками, що спрямовуються на зменшення регіональних відмінностей.

Використати інвестиційний інструмент для регулювання диспропорцій можна декількома способами: стимулювання окремих точкових проектів у різних регіонах і недопущення надмірного перенасичення інвестиційними ресурсами у цих же регіонах з метою дотримання параметрів збалансованого розвитку. Такі заходи мають вживатися на рівні держави, які повинні протидіяти розростанню регіональної нерівномірності. Це означає стимулювання точкових проектів, які, однак, мають відповідати загальнодержавним цілям трансформації – збільшенню рівня продуктивної зайнятості, відновленню діяльності окремих підприємств. Для цього слід стабілізувати розвиток економіки в тих регіонах, що здатні забезпечити достатній рівень стабільності для всієї країни навіть під час коливань ринкової кон'юнктури, а також створити можливості для активізації внутрішнього потенціалу розвитку регіонів.

Зазначимо, що стратегія регулювання диспропорційності носить винятково унітарний характер. Це означає, що неможливо побудувати модель регулювання диспропорційності в окремих сферах відповідно до типів розвитку регіонів. Крім того, ця стратегія має загальнодержавний характер. Існує лише один надунітарний елемент системи регулювання диспропорцій – міжрегіональне співробітництво.

Міжрегіональне співробітництво можна охарактеризувати як систему економічних відносин та інтересів на регіональному рівні, що формується і розвивається у регіональних господарських системах; вона зумовлена природно-ресурсними умовами, галузевою спеціалізацією регіонів, усталеною системою конкурентних переваг. Міжрегіональне співробітництво є інструментом реалізації інтересів регіонів, вирішення внутрішніх проблем територій не на підґрунті конкуренції за залучення централізованих фінансових ресурсів (отримання бюджетних дотацій та субвенцій чи регіональних податкових преференцій), а на основі ефективнішого використання ресурсів розвитку регіону при зменшенні навантаження на державний бюджет щодо вирішення цих питань. Міжрегіональне співробітництво є одним із механізмів активізації інноваційних процесів та залучення інвестицій для реалізації високоефективних інноваційних проектів, здатним формувати нові центри економічного розвитку, навколо яких окреслюватимуться ареали економічного зростання, завдяки можливостям консолідації ресурсів зацікавлених регіонів навколо реалізації проектів спільного інтересу [11].

Власне, через вказані характеристики можна вважати міжрегіональне співробітництво надунітарним інструментом системи регулювання диспропорцій.

Для виявлення можливостей регулювання диспропорційності доцільно побудувати модель щодо оцінки впливу органів влади на диспропорційність. Застосування різних стратегій регулювання диспропорцій складає основу пропорційного розвитку регіонів і реалізується через плани розвитку регіонів. У свою чергу, досягти співіснування різних видів стратегій розвитку регіонів можна на основі поєднання способів фінансування стратегій. Інструментами регулювання диспропорцій є кластери, угоди, територіальні та регіональні цільові програми, державна стратегія та регіональні стратегії, програми подолання депресивності окремих регіонів, інвестиційні проекти регіонального розвитку. Вони можуть бути включені до всіх типів стратегій.

Висновки. У процесі дослідження способів впливу на диспропорційність було доведено, що стратегії регулювання диспропорцій регіонального розвитку мають ґрунтуватися на двох вихідних передумовах: диспропорційність є об'єктивним чинником, однак її можна змінювати, а види стратегій регулювання розвитку регіонів будуються на поєднанні цих двох чинників у різних пропорціях. Визначено, що запропоновані дослідниками заходи щодо регулювання диспропорційності відображають різну ступінь участі органів влади у цьому процесі. З одного боку, це говорить про різну спроможність органів влади впливати на диспропорційність, а з іншого, підтверджує висновок про необхідність поєднання об'єктивності та регульованості диспропорцій при розробці стратегій регулювання диспропорцій. Звідси доведено, що система

стратегій регулювання диспропорцій будується на використанні теорії державного регулювання та видів регулювання – директивного, індирективного, регулятивного та індикативного.

Стратегія регулювання диспропорційності носить винятково унітарний характер, що означає неможливість побудови моделі регулювання диспропорцій відповідно до типів розвитку регіонів, і є загальнодержавною стратегією. Однак існує і надунітарний елемент системи регулювання диспропорцій – міжрегіональне співробітництво, який можна застосувати до всіх стратегій регулювання диспропорцій і який значно покращує можливості регулювання диспропорцій.

Сформовані види стратегій регулювання диспропорцій можна застосовувати одночасно, розробляючи і виконуючи плани розвитку регіонів. Достатній обсяг фінансових ресурсів сприяє реалізації визначених цілей розвитку регіонів та регулювання диспропорцій.

Застосування регулюючого впливу до регіональної диспропорційності має проводитись з метою недопущення деструктивних тенденцій у регіональних трансформаціях, що і обумовлює необхідність застосування стратегічного превентивного підходу до регулювання регіональної диспропорційності.

Бібліографічні дані

1. Раєвнева О.В., Бобкова О.Ю. Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України: інструментарій оцінювання та регулювання. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 264 с.
2. Козирева О. В. Аналіз диференціації соціально-економічного розвитку регіонів у країнах-членах ЄС // Проблеми економіки. – №1. – 2016. – С.14-23.
3. Омельченко О. Оцінювання диференціації економічного розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / О.Омельченко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2016. – Вип. 2 (15). – С. 5-11. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16oou.pdf>.
4. Вдовічен А.А., Кругляк А.В. Диспропорційність розвитку регіонів: європейський досвід та його застосування в Україні / А. А. Вдовічен, А. В. Кругляк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1 (163). – С. 220 – 232.
5. Неравносность и цикличность динамики социально-экономического развития регионов: оценка, анализ, прогнозирование: монография / [под ред. Т.С. Клебановой, Н. А. Кизима]. – Х.: ФЛП Александрова К. М.: ИД «ИНЖЭК», 2012. – 512 с.
6. Мартін Ф. Географія нерівності в Європі // Журнал «SPERO». – № 9. – Осінь-зима 2008.
7. Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / За ред. С. Максименка. – К.: Логос, 2006. – 171 с.; Zimmermann-Steinhart P. Creating regional identities. Theoretical consideration / P. Zimmermann-Steinhart. // ECPR Joint sessions of Work-Shop, Granada, 14-19 April, 2005. – P.241-253; Treaty of the EU / treaties_others.htm; Регіональна економічна політика країн ЄС: досвід для України: Монографія / М.С. Гамов, А.О. Єгоров, Г.Л. Кладова, О.О. Нечай, О.П. Сарнацький. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2010. –192 с. – С. 139. Післямова (с.181-185).
8. Пруднікова Л. О. Досвід подолання соціально-економічних диспропорцій розвитку регіонів зарубіжних країн // Економічний вісник Донбасу.– 2010. – № 3 (21). – С.32-35.
9. Чумаченко Н.Г. Регион в условиях роста открытости национальной экономики: моногр. / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2010. – 394с. – 1.1. Проблемы экономического развития регионов в современных условиях..., с. 6-21.
10. Регіональна економічна політика країн ЄС: досвід для України: Монографія / М.С. Гамов, А.О. Єгоров, Г.Л. Кладова, О.О. Нечай, О.П. Сарнацький. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2010. –192 с. – С. 139. Післямова (с.181-185).
11. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України: аналіт. доп. / авт.кол. за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 32с.; Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / авт. кол. за ред. С.О. Білої. –К.: НІСД, 2011. – 80с., с. 4-21.

References

1. Rayevneva O.V., Bobkova O.Yu. Dysproportsiynist' sotsialno-ekonomichnogo rozvytku regioniv Ukrayiny: instrumentariy otsinyuvannya ta reguluyuvannya [Disparities of socioeconomic development of regions in Ukraine: the toolbar for estimation and regulation]. Monograph. -Kh.: PH «InzhEK», 2014. –264 p.
2. Kosyrieva O.V. Analiz dyferenstsiyi sotsial'no-ekonomichnogo rozvytku regioniv u krayinah-chlenakh ES [Analyzing the Differentiation of Socio-Economic Development of Regions in EU Member States] // Problems of economics. – №1. – 2016. – p.14-23.
3. Omelchenko O.I. Otsinyuvannya dyferentsiatsiyi ekonomichnogo rozvytku regioniv Ukrayiny [Evaluation of economic development differentiation of regions of Ukraine] // Social'no-ekonomichni Problemy i Derzhava. – 2016. – №15 (2). – P.5-11 / home page: <http://sepd.tntu.edu.ua>.
4. Vdovichen A.A. and Kruhlianko A.V. Dysproportsiynist' rozvytku rehioniv: yevropeyskyi dosvid ta yoho zastosuvannya v Ukraini [Disparity of regional development: European experience and its application in Ukraine] // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – № 1 (163). – p.220-231.
5. Neravnovesnost' i tsiklichnost' dinamiki sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov: otsenka, analiz i prognozirovaniye [The non-equilibrium dynamics and the cyclical nature of the socio-economic development of regions: assessment, analysis and forecasting]: monography / ed. T.S.Klebanova, N.A Kysym – Kharkiv: FLP Aleksandrova K.M., PH «INZhEK».–2012. –512 p.

6. Martin F. *Geography of unevenness in Europe* // Spero Journal. – Autumn-Winter 2008. – №9.
7. *Regional'na polityka v krayinakh Evropy: uroky dlya Ukrayiny* [Regional policy in European countries: lessons for Ukraine] / Za red. S. Maksymenka. – K.: Logos, 2006. – 171 p.; Zimmermann-Steinhart P. *Creating regional identities. Theoretical consideration* / P. Zimmermann-Steinhart. // ECPR Joint sessions of Work-Shop, Granada, 14-19 April, 2005. – P.241-253; *Treaty of the EU / treaties_others.htm*; *Regional'na ekonomichna polityka krayin ES: dosvid dlya Ukrayiny*: [Regional economic policy of the EU countries: experience for Ukraine] Monography / M.S. Gamov, A.O.Yegorov, G.L.Kladova, O.O.Nechay, O.P. Samats'kyi. – Zaporizhzhya: ZNTU, 2010. – 192 p. – p.139. Afterword (p.181-185).
8. Prudnikova L.O. *Dosvid podolannya sotsial'no-ekonomichnykh dysproportsiy rozvytku regioniv zarubizhnykh krayin* [Experience of overcoming of socioeconomic disparities of regional development in foreign countries] // *Ekonomichnyy Visnyk Donbasu*. – 2010. – №3 (21). – P.32-35.
9. Chumachenko N.G. Chervova L.G., Kuz'menko L.M. and others. *Region v usloviyakh rosta otkrytosti natsional'noy ekonomiki* [Region in conditions of the growth of national economy openness] NAS of Ukraine. *In-t of industry economics*. – Donetsk, 2010. – 394 p. – Ch. 1.1. *Problemy ekonomicheskogo razvitiya regionov v sovremennykh usloviyakh...*, p. 6-21.
10. *Regional'na ekonomichna polityka krayin ES: dosvid dlya Ukrayiny*: [Regional economic policy of the EU countries: experience for Ukraine] Monography / M.S. Gamov, A.O.Yegorov, G.L.Kladova, O.O.Nechay, O.P. Sarnats'kyi.-Zaporizhzhya: ZNTU, 2010. – 192 p. – p.139. Afterword (p.181-185).
11. *Mizhregional'ne spivrobitnytstvo u systemi novoyi regional'noyi polityky Ukrayiny* [Interregional cooperation in new regional policy system of Ukraine]: analytical note / group of authors, ed. Ya. A. Zhalilo. – K.: NISS, 2011. – 32 p.; *Innovational approach to regional development in Ukraine: analytical note* / group of authors, ed. S.O. Bila. – K.: NISD, 2011. – 80 p. – P.4-21.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Шевченко Ольга Валеріївна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник; завідувач сектору вирівнювання регіонального розвитку відділу регіональної політики Національного інституту стратегічних досліджень,
вул. Пирогова, 7-А, м. Київ, Україна, 01030,
e-mail: olganiss@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Шевченко Ольга Валериевна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник; заведующая сектором выравнивания регионального развития отдела региональной политики Национального института стратегических исследований,
ул. Пирогова, 7-А, г. Киев, Украина, 01030,
e-mail: olganiss@ukr.net

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Shevchenko Olga Valeriyivna, Ph D in economic sciences, Senior researcher; Head of Sector of Regional Development Alignment in Regional Policy Department of the National Institute for Strategic Studies,
Pirogova str., 7-A, Kyiv city, Ukraine, 01030,
e-mail: olganiss@ukr.net

УДК: 339.923

DOI: 10.5281/zenodo.1220849

МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ

Шкутько О.Н.

Актуальность темы определяется необходимостью выяснения потенциала многостороннего регулирования торговых отношений и возможностей его трансформации в рамках реформирования многосторонней торговой системы в условиях глобальной экономики.

Предмет исследования – многостороннее регулирование торговых отношений.

Цель исследования – обоснование теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с анализом многостороннего регулирования торговых отношений в условиях глобальной экономики и обоснованием возможности их трансформации с учетом интересов хозяйствующих субъектов.

Методологическая основа исследования - системный подход, методы анализа и синтеза, субъектно-объектного, количественного и качественного, исторического и логического анализа.

Результаты исследования - на основе выявления потенциала и тенденций развития международных торговых отношений, определены возможности и перспективы трансформации многостороннего регулирования, для содействия развитию национальных экономик и обеспечению внешнеторговых интересов в рамках международной торговой политики с целью повышения ее эффективности.

Область применения результатов: разработка стратегических инструментов эффективной реализации внешнеторговой политики государства и преимуществ на мировом рынке, что может быть достигнуто в рамках трансформации многосторонней системы регулирования торговых отношений.

Выводы: 1. Очевидно, что с появлением мегарегиональных торговых соглашений начинает меняться представление о формах международного торгового сотрудничества и новой конфигурации коллективного экономического регулирования системы международной торговли. Вышесказанное дает основание предположить, что в складывающихся новых обстоятельствах система многостороннего регулирования торговых отношений становится многовекторной. Наряду с ключевыми механизмами многостороннего регулирования ВТО, важную роль начинают играть преференциальные и мегарегиональные соглашения (ТПП, СЕТА, РВЭП и др.), а также многосторонние инвестиционные соглашения.

2. Для формирования многосторонней системы регулирования торговых отношений необходимо институциональное реформирование существующей системы ВТО. Во-первых, продолжающийся и даже возросший протекционизм (нетарифного характера) со стороны индустриально развитых стран демонстрирует развивающимся странам, что достижение большего доступа на рынки развитых стран вряд ли может быть реализовано в рамках ВТО. Во-вторых, многообразие торговых интересов, существование переговорных альянсов и увеличение влияния на торговую политику таких стран как Китай, Индия, Бразилия, привели к отсутствию в течение длительного времени (конкретно в период 2002–2012 гг.) прогресса на переговорах Доха раунда. Изложенное подтверждает, что потребность институционального реформирования ВТО стала вполне актуальной.

3. Необходима последовательная гармонизация инструментов регулирования норм между мегарегиональными соглашениями и многосторонней системой регулирования в рамках ВТО. Региональные и мегарегиональные торговые соглашения и обновленная многосторонняя система регулирования торговых отношений могут в перспективе создать новую систему глобального управления/регулирования международной торговли. В случае успешной реализации известные на сегодняшний день мегарегиональные соглашения, вероятно, принесут с собой заметные перемены в международную торговлю. Решив проблему гармонизации многостороннего и регионального (плюрилатерального) форматов регулирования в сфере торговли и найдя баланс между глобальными и региональными институтами, международная торговая система получит эффективные инструменты и правила торговли, в том числе в рамках многосторонней системы регулирования ВТО.

Ключевые слова: многостороннее регулирование, внешнеторговая политика, международное сотрудничество, мегарегиональное соглашение, плюрилатеральное соглашение, ВТО, ГАТТ.

MULTILATERAL REGULATION OF TRADE RELATIONS: POTENTIAL AND POSSIBILITY OF TRANSFORMATION

Shkutsko A.N.

The relevance of the topic is determined by the need to define the potential of multilateral regulation of trade relations and the possibilities for transforming multilateral regulation of the trading system in the global economy.

Subject of study – multilateral regulation of trade relations.

The research purpose – the identification of theoretical principles and practical recommendations related to the analysis of multilateral regulation of trade relations in the global economy and the justification for the possibility of their transformation taking into account the interests of world economic entities.

Methodological basis of research – system approach, methods of analysis and synthesis, subject-object, quantitative and qualitative, historical and logical analysis.

Results of research – on the basis of identifying the potential and trends in the development of international trade relations, the possibilities and prospects for transforming multilateral regulation of trade relations are identified, to promote the development of national economies and ensure foreign trade interests within the framework of international trade policies with a view to enhancing its effectiveness.

Scope of results: development of strategic instruments that can be achieved within the framework of the transformation of multilateral systems for regulating trade relations.

Conclusions: 1. Obviously, with the advent of mega-regional trade agreements, the notion of forms of international trade cooperation and a new configuration of collective economic regulation of the international trade system is beginning to change. The above suggests that in the new circumstances, the system of multilateral regulation of trade relations should become multi-vector. Along with the key mechanisms for multilateral regulation of the WTO, preferential and mega-regional agreements (TPP, CETA, RCEP, etc.) play an important role, as well as multilateral investment agreements.

2. To form a multilateral system for regulating trade relations, it is necessary to institutionalize the reform of the existing WTO system. First, the continuing and even increased protectionism (non-tariff character) from the industrialized countries demonstrates to developing countries that achieving greater access to the markets of developed countries can hardly be realized in the WTO framework. Secondly, the diversity of trade interests, the existence of negotiating alliances and the increased influence on the trade policies of countries such as China, India, and Brazil, led to the absence of progress in the Doha Round negotiations (particularly in the period 2002–2012). The above confirms the need for institutional reform of the WTO.

3. *There is a need for a consistent harmonization of instruments and regulations between mega-regional agreements and the multilateral regulatory system within the WTO. Mega-regional trade agreements and an updated multilateral system for regulating trade relations may in the future create a new system for global management / regulation of international trade. In case of successful implementation, the well-known mega-regional agreements are likely to bring with them notable changes and intensify international trade. Having solved the problem of harmonization of multilateral and regional (plurilateral) regulatory regimes in the sphere of trade and finding a balance between global and regional institutions, the international trading system will receive effective trade instruments and rules, including within the framework of the multilateral WTO regulation system.*

Key words: multilateral regulation, foreign trade policy, international cooperation, mega-regional agreement, plurilateral agreement, WTO, GATT.

Стремительное развитие процессов глобализации мировой экономики, ускорение НТП, интернационализация производства, острая фаза глобального экономического кризиса 2008-2009 гг., а также нынешний период нестабильности и асимметрии мировой экономики, способствующий росту неопределенности воспроизводства в мировом хозяйстве, вновь привлекли внимание к вопросам многостороннего регулирования торговых отношений в мировой экономике.

В мировой торговле товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности ярко проявляется диалектика взаимосвязи, правил, норм свободной торговли и протекционизма в рамках осуществления внешнеторговой политики стран. При этом, современный протекционизм приобретает скрытые формы, постоянно трансформируется, используя новые инструменты и методы практической реализации. Можно утверждать, что защитные меры «скрытого» протекционизма превращаются в основной инструмент регулирования торговых потоков.

Учитывая отмеченные обстоятельства, становится очевидной необходимость разработки теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с анализом многостороннего регулирования торговых отношений в условиях глобальной экономики и обоснованием возможности их трансформации с учетом интересов международных хозяйствующих субъектов.

Необходимость многостороннего регулирования торговых отношений, создание специальных межгосударственных, наднациональных, негосударственных органов регулирования предопределено следующими процессами:

- расширением взаимовыгодного экономического сотрудничества стран и ТНК на мировом рынке товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, что позволяет обеспечить экономическую безопасность и сбалансированное развитие.
- ростом производства и развитием коммуникаций в международном масштабе, что приводит к росту конкурентных преимуществ и получению выгод на мировом рынке;
- углублением МРТ, международной специализации и международного кооперирования производства, стимулирующих интернационализацию и транснационализацию производственной деятельности;
- появлением международных цепей поставок или глобальный цепочек добавленной стоимости в мировой торговле, что существенно усиливает взаимозависимость в мировой экономике [4, с. 42];
- интенсивным развитием всех форм торговых отношений, что требует единообразного универсального регулирования [7, с. 143];
- появлением инновационных информационных технологий и новой технической базы международной торговли;
- развитием процессов региональной экономической интеграции.

Поскольку многостороннее регулирование торговых отношений представляет собой совокупность добровольно принимаемых на себя различными субъектами обязательств и общих правил действия в сфере мировой торговли, то инструментами его осуществления являются различные международные соглашения (многосторонние, региональные, плюрилатеральные), конференции, торговые союзы, коалиции, ассоциации, международные переговоры, встречи на правительственном уровне, форумы и т.д.

Одновременно с усилением изменчивости мировой экономики, вызванными постепенной либерализацией национальных внешнеторговых режимов регулирования, введением мер скрытого протекционизма с одной стороны и ростом региональных и мегарегиональных соглашений с другой, переплетением потоков капитала, повышением мобильности рабочей силы и возросшей взаимозависимостью национальных экономик наблюдается смена подходов к вопросам регулирования торговых отношений в условиях развития глобальных процессов.

Создание многосторонней торговой политики было предложено на Бреттон-Вудской конференции 1944 года. Позже, в 1948 году, страны подписали первое многостороннее соглашение, основанное на принципе недискриминации - Генеральное соглашение и тарифах и торговле. Начиная с 70-х годов, создаются правовые и организационные основы многостороннего регулирования, и происходит универсализация национальных законодательств [1, с. 27].

Таким образом, многосторонние переговоры на основе принципа недискриминации обеспечили поэтапное снижение торговых барьеров и позволили последовательно создать многосторонние правила торговли, обеспечив при этом транспарентность и мониторинг торговых режимов и протекционистских мер.

Эффективность многостороннего регулирования подтверждал разработанный механизм разрешения споров между участниками. Долгое время многостороннее соглашение ГАТТ обеспечивало баланс

либерализации товарных рынков путем переговоров, унификацию правил международной торговли и способствовало разрешению торговых споров.

Формирование международной торговой политики через концепцию мирового (глобального) правительства сформированного по принципу структуры национального государства, воспроизведенного на международном уровне, которая основана на соблюдении универсальных норм и правил, наличии государства-лидера, способного гарантировать стабильность при помощи убеждения или принуждения государств к сотрудничеству перестало быть эффективным, и сменяется теорией международных режимов. Согласно которой, государства через создание международных режимов (например, режим международной торговли ГАТТ) на основе общих принципов и правил получают совместные выгоды от международного сотрудничества и формируют общую «комплексную взаимозависимость».

Однако асимметрия, полицентрическое развитие мировой экономики на современном этапе требует поиска смешанной формы регулирования международных экономических отношений. В связи с возрастающей активностью негосударственных институтов и таких субъектов международных отношений как ТНК регулирование становится все более многосторонним (между государственными и негосударственными институтами) на межгосударственном и наднациональном уровне. Что позволяет передать часть инструментов регулирования в отдельных сферах мировой экономики от государства к негосударственным регуляторам.

Заслуживает внимания также подход к формированию многостороннего регулирования и поиску международных инструментов на основе принципа международного распределения прав собственности, управления транзакциями, распределением издержек и формированием цепочек добавленной стоимости.

Происходящие процессы экономической глобализации изменили основные элементы международной торговли: возникла интернационализация производств, трудовых ресурсов и технологий, появились глобальные цепочки добавленной стоимости, региональные торговые соглашения. Многосторонняя торговая система пока не смогла в полной мере адаптироваться к происходящим изменениям и не достигла гармонизации между многосторонним и мегарегиональным форматами торговых отношений.

Следует отметить происходящую трансформацию субъектов многостороннего регулирования торговых отношений. Наряду с государственными формальными субъектами регулирования (такими как, национальные государства, интеграционные группы государств) существенную роль начинают играть неформальные субъекты регулирования (такие как, различные государственные неправительственные организации, представители национального бизнес-сообщества, академическая элита).

Регулирование международных торговых отношений осуществляется не только межгосударственными формальными субъектами регулирования – международными и региональными организациями (ООН, ВТО, МВФ и Всемирный банк и др.), но и межгосударственными неформальными («Группы семи» (G7), «Группа 24» (G24), «Группа 21» (G21) и «Большая Тройка» (G3), форум БРИКС) и частными, международными неправительственными субъектами регулирования - ТНК, институтами, объединяющими ТНК из нескольких (разных) отраслей экономики, неправительственными организациями, глобальными экономическими элитами (например, Всемирная ассоциация организаций, эксплуатирующих атомные электростанции, Всемирный совет производителей алмазов, Конференция неправительственных организаций, Всемирный экономический форум в Давосе, Трехсторонняя комиссия) [6, с. 260].

В настоящее время их участие в принятии решений косвенное, через экспертизы, лоббирование или формирование общественного мнения, однако они обладают высоким потенциалом в области разработки предложений по целому ряду международных торговых проблем.

Следует выделить особенности многостороннего регулирования торговых отношений:

- происходит трансформация системы регулирования торговых отношений: от одноэтажной, однорусной (национальной) - к многорусной системе (субнациональной, национальной, региональной, субрегиональной и мегарегиональной);
- от государства, теряющего контроль над международными потоками товаров, услуг, факторов производства и механизмами принятия решений – к ТНК и глобальным деловым элитам (например, Давосский форум), международным и региональным организациям, международным средствам массовой информации, внутринациональным регионам;
- от вертикальной - к горизонтальной (сетевой) структуре регулирования международной торговли, для которой характерна децентрализация и субсидиарность (решение принимается на том уровне, на котором это делается наиболее эффективно);
- от ограничения иностранной конкуренции со стороны государства - к обеспечению безопасности, поддержке конкурентоспособности экономических субъектов, адаптации к глобализации, защите и поддержке на внешних рынках и наступательным мерам [5, с. 179].

Многостороннее регулирование торговых отношений может осуществляться через: систему государственного регулирования, систему межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей, смешанную систему регулирования, представляющая собой площадку взаимодействия государств, межправительственных организаций (МПО), транснациональных корпораций (ТНК) и субъектов глобального гражданского общества, частную систему регулирования, где механизмы управления находятся в руках негосударственных субъектов, глобальных экономических элит [2, с. 43].

Инструментами многостороннего регулирования являются как межгосударственные (торговые договоры, соглашение о товарообороте, клиринговые соглашения (соглашения заключенные между правительствами или центральными инверсионными банками двух государств о взаимном зачете всех или части долгов и требований по торговле и другим хозяйственным отношениям), соглашение об экономическом и техническом сотрудничестве, соглашение о финансовой помощи), так и международные инструменты (конвенции, резолюции, типовые контракты).

Однако, потребность в государственном регулировании не исчезает, а напротив усиливается, его методы становятся более совершенными и переносятся по ряду функций на межгосударственный уровень. Это обеспечивает и межгосударственный баланс экономических интересов и устраняет «провалы рынка», сглаживает экономические дисбалансы и обеспечивает экономический рост. Вместе с тем, продолжается поиск новых форм и методов взаимодействия, многосторонней торговой системе необходимы институты глобального управления, которые смогут эффективно согласовывать принципы управления между национальными регуляторами, не ограничивая при этом их суверенитет.

Следует оценить возможность принятия ассиметричных правил регулирования в многосторонней торговой системе. Поскольку применение единых торговых правил для всех стран не приносит ожидаемых выгод. Современная торговая система состоит из стран с различным уровнем развития, и единообразные правила ставят развивающиеся страны в менее выгодные условия, и тем самым режим международной торговли не способствует их торговым интересам. Например, оценить возможность внедрения принципов взаимности и недискриминации в привязке к экономическому потенциалу стран, внедрив ассиметричную структуру инструментов регулирования разных групп развивающихся стран в существующий режим международной торговли. Однако, при этом развивающиеся страны могут брать меньший объем обязательств, обретая больший простор для формирования внутренней политики. При этом от промышленных стран потребуются открыть свои рынки для товаров, импортируемых из развивающихся стран, что видится в современных условиях весьма проблематичным.

Другой подход возможен в сочетании ассиметричных правил и требований доступа на рынок. Многосторонние правила должны отражать разницу в уровне экономического развития. Развивающиеся страны смогут конкурировать на равных, при условии более широкого доступа на рынки развитых стран. Следует учитывать также то обстоятельство, что развивающиеся страны специализируются на экспорте товаров с низкой добавленной стоимостью и у них нет специальных механизмов компенсации хозяйствующим субъектам, понесшим потери в результате открытости экономики.

Следует также отметить, что двусторонние и плюрилатеральные соглашения, которые изначально являлись составным элементом системы многостороннего торгового регулирования, представляют угрозу многосторонней торговой системе. В современных условиях страны используют их как альтернативу уступкам в рамках многосторонней либерализации и возможность стимулирования экономического роста, движения капитала и стимулирование экспорта на региональном или двустороннем уровне через проведение дифференцированной политики в отношении отдельных торговых партнеров. Происходит значительный рост региональных торговых соглашений (РТС) в мировой экономике. ВТО получены уведомления о заключении 619 таких соглашений [7]. В результате созданная регионализация торговых потоков противоречит основному принципу многосторонней торговой системы – режиму наибольшего благоприятствования, поскольку региональные соглашения создают более благоприятный режим.

Значение региональных торговых соглашений усилилось в условиях отсутствия результатов Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров, что связано с необходимостью трансформации многосторонней системы регулирования торговых отношений, невозможностью достижения результатов на международном уровне в краткосрочной перспективе и формированием новых форматов регулирования.

На практике это означает предпочтение региональных и межрегиональных инструментов многосторонним, поскольку в этом формате легче добиваться преференций и поддержки на конкретных рынках. Страны все в большей степени начинают рассматривать РТС как элемент национальной торговой политики и пытаются либерализовать торговлю в рамках преференциального двустороннего или плюрилатерального торгового сотрудничества.

Примером, где происходит трансформация многостороннего регулирования, стала международная торговля услугами. Начиная с 2013 г. разрабатывается вне норм ВТО соглашение стран «Действительно хороших друзей услуг» - Соглашение по торговле услугами (ТИСА). В частности прорабатываются вопросы прозрачности рынка услуг, внутреннего регулирования, телекоммуникационных услуг, электронной коммерции, финансовых, образовательных и транспортных услуг, передвижения физических лиц и возможной степени открытости секторов услуг. В настоящее время переговоры о будущих положениях ТИСА ведут 23 участника (50 членов ВТО, с учетом того, что ЕС представляет 28 стран), среди которых как развитые, так и развивающиеся страны. На эти государства приходится 70% глобальной торговли услугами.

Проблемой современной системы многостороннего регулирования стало также одностороннее применение санкций в качестве ограничительного инструмента. Политика экономических санкций преследует протекционистские цели. Многосторонняя система ВТО не должна позволять применять взаимные экономические санкции (например, в рамках торговых отношений России и ее основных партнеров – ЕС и США). Следовательно, введенные запреты и ограничения не могут быть обоснованы многосторонними правилами ВТО.

Потенциал создания правил международной торговли вне ВТО может быть раскрыт с появлением новых форматов торговых отношений – мегарегиональных торговых соглашений. Начиная с 2016 г., подписанные соглашения о Транстихоокеанском партнерстве и Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение между ЕС и Канадой (СЕТА), показывают, что содержащиеся там инструменты и методы регулирования торговых отношений на данный момент опережают правила ВТО (защита интеллектуальной собственности, торговля услугами, технические барьеры в торговле, упрощение процедур торговли), либо созданы в тех сферах, где пока отсутствуют многосторонние нормы (инвестирование, конкуренция, трудовые стандарты, защита окружающей среды) [3, с. 85].

Это дает основание понять, что региональные соглашения могут быстро генерировать нужные международной торговле новые инструменты, и одновременно формировать однородную институциональную среду в странах-участницах. При этом существует опасность в связи с возможным расхождением инструментов регулирования мегасоглашений с многосторонними нормами регулирования. В этой связи целесообразно формирование глобальной системы регулирования международной торговли, на основе многовекторной структуры.

Основой многовекторной структуры может стать сочетание многосторонней и региональной политики регулирования торговых отношений, при условии соблюдения принципа совместимости и дополняемости многосторонних и региональных форматов сотрудничества. Серьезной предпосылкой для этого является зафиксированное в документах последних Министерских конференций ВТО, а также G20 мнение большинства стран о необходимости сохранения центральной роли ВТО (а следовательно, и многосторонней системы регулирования) в мировой торговле. Для успеха новой системы необходима гармонизация норм мегарегиональных и других плюрилатеральных соглашений с нормами ВТО, при этом первые, как уже было отмечено выше, призваны стать основой для трансформации многосторонней системы. Этот процесс должен иметь встречный характер: с одной стороны в повестку ВТО должны включаться новые плюрилатеральные инициативы, с другой, по мере роста числа участников плюрилатеральных форматов (в том числе и мегарегиональных соглашений), нормы последних постепенно будут становиться многосторонними нормами.

Подводя итоги настоящего исследования, необходимо подчеркнуть следующие ключевые моменты.

1. С появлением мегарегиональных торговых соглашений начинает меняться представление о формах международного торгового сотрудничества и новой конфигурации коллективного экономического регулирования системы международной торговли. Вышесказанное дает основание предположить, что в складывающихся новых обстоятельствах система многостороннего регулирования торговых отношений становится многовекторной. Наряду с ключевыми механизмами многостороннего регулирования ВТО, важную роль начинают играть преференциальные и мегарегиональные соглашения (ТТП, СЕТА, РВЭП и др.), а также многосторонние инвестиционные соглашения. Это и является, по мнению автора, крайне весомым аргументом в пользу изучения и проработки возможностей и перспектив многостороннего торгового регулирования.

2. Для формирования многосторонней системы регулирования торговых отношений необходимо институциональное реформирование существующей системы многостороннего регулирования ВТО.

Во-первых, правила торговли, закрепленные в соглашениях Уругвайского раунда, вселяли надежду на сокращение нетарифных мер защиты (протекционизма), однако продолжающийся и даже возросший протекционизм (нетарифного характера) со стороны индустриально развитых стран демонстрирует развивающимся странам, что достижение большего доступа на рынки развитых стран вряд ли может быть реализовано в рамках ВТО.

Во-вторых, многообразие торговых интересов, существование переговорных альянсов (например, Кернской группы, группы стран-производителей хлопка, группы 20 развивающихся стран, группы «НАМА 11» и др.) и увеличение влияния на торговую политику таких стран как Китай, Индия, Бразилия, привели к отсутствию в течение длительного времени (конкретно в период 2002–2012 гг.) прогресса на переговорах Доха раунда. Вместо этого участники фактически увязли в многочисленных взаимных согласованиях (запросах-уступках) по вопросам повестки, в результате чего переговоры раунда превратились в нескончаемый торг и хождение по кругу. Изложенное подтверждает, что потребность институционального реформирования ВТО стала вполне актуальной, однако решение данного вопроса потребует значительных усилий и времени.

3. Необходима последовательная гармонизация инструментов и норм регулирования между мегарегиональными соглашениями и многосторонней системой регулирования в рамках ВТО. Региональные и мегарегиональные торговые соглашения и обновленная многосторонняя система регулирования торговых отношений могут в перспективе создать новую систему глобального управления/регулирования международной торговли.

В случае успешной реализации известные на сегодняшний день мегарегиональные соглашения, вероятно, принесут с собой заметные перемены в международную торговлю, что обусловлено их долей в мировом торговом обороте. Так, на СЕТА может приходиться порядка 20% - 25% мировой торговли, а на ТТИП, в случае реализации, – около 40%. Примерно такая же доля придется на РВЭП. Это обстоятельство чревато неизбежными последствиями для действующих в международной торговле правил, каковыми на сегодняшний день являются главным образом многосторонние правила ВТО. Решив проблему гармонизации многостороннего и регионального (плюрилатерального) форматов регулирования в сфере торговых отношений и найдя баланс между глобальными и региональными институтами, международная торговая

система получит эффективные инструменты и правила торговли, в том числе в рамках многосторонней системы регулирования ВТО.

Библиографические данные

1. Основы торговой политики и правила ВТО.- М.: Международные отношения, 2005.- 448 с.
2. Гаращенко Е.А., Жуманиязова А.Э. Экономические особенности межрегионального взаимодействия Беларуси. Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. сборник трудов IX Международной научно-практической конференции. -2015. - С. 42-43.
3. Ожигина В.В. Инновационная политика регионального интеграционного объединения / В.В. Ожигина// Журнал международного права и международных отношений. -2011.- № 2. -С. 85.
4. Петрушкевич Е.Н. Государственное регулирование вывоза прямых инвестиций: мотивация и модификация в XXI веке. / Е.Н. Петрушкевич// Белорусский экономический журнал.- 2017.-№ 2 (79). -С. 37-51.
5. Праневич А.А. Теоретические основы и мировой опыт институционального строительства конкурентных отношений / А.А. Праневич// Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2013. - №21-1. - С. 176-182.
- 6.Шкутько О.Н. Торговая дипломатия как форма внешнеторговой политики государства / О.Н. Шкутько // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов.- 2017.-№ 33-1.- С. 257-264.
7. Шкутько О.Н. Экспортный потенциал Республики Беларусь: направления совершенствования и оптимизации / О.Н. Шкутько // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2013. - №21-1. - С. 141-149.
8. RTA Database// WTO [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: <http://rtais.wto.org>.

References

1. Osnovy torgovoy politiki i pravila VTO.- M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 2005.- 448 s.
2. Garashchenko E.A., Zhumaniazova A.Eh. Ehkonomicheskie osobennosti mezhregional'nogo vzaimodejstviya Belarusi. Ustojchivoe razvitie ehkonomiki: sostoyanie, problemy, perspektivy. sbornik trudov IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. -2015. - S. 42-43.
3. Ozhigina V.V. Innovacionnaya politika regional'nogo integracionnogo ob»edineniya / V.V. Ozhigina// Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenij. -2011.- № 2. -S. 85.
4. Petrushkevich E.N. Gosudarstvennoe regulirovanie vyvoza pryamyh investicij: motivaciya i modifikaciya v XXI veke. // Belorusskij ehkonomicheskij zhurnal.- 2017.-№ 2 (79). -S. 37-51.
5. Pranevich A.A. Teoreticheskie osnovy i mirovoj opyt institucional'nogo stroitel'stva konkurentnyh otnoshenij // Ehkonomicheskij vestnik universiteta. Sbornik nauchnyh trudov uchenyh i aspirantov. – 2013. - №21-1. - S. 176-182.
- 6.Shkut'ko O.N. Torgovaya diplomatiya kak forma vneshnetorgovoy politiki gosudarstva // Ehkonomicheskij vestnik universiteta. Sbornik nauchnyh trudov uchenyh i aspirantov.- 2017.-№ 33-1.- S. 257-264.
7. Shkut'ko O.N. Ehksportnyj potencial Respubliki Belarus': napravleniya sovershenstvovaniya i optimizacii // Ehkonomicheskij vestnik universiteta. Sbornik nauchnyh trudov uchenyh i aspirantov. – 2013. - №21-1. - S. 141-149.
8. RTA Database// WTO. – 2018. : <http://rtais.wto.org>.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Шкутько Оксана Николаевна, доцент кафедры мировой экономики, доцент, кандидат экономических наук. Белорусский государственный экономический университет
220070 Республика Беларусь, г. Минск, Партизанский просп., 26, корп. 3, каб. 229.
e-mail: oksana_shkutko@inbox.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Shkutsko Aksana, Associate professor (docent), department of international economy, docent, candidate of economic sciences (PhD).
Belarus State Economic University
220070 Republic of Belarus, Minsk, 26 Partizanski Av. Bldg 3, room 229.
e-mail: oksana_shkutko@inbox.ru

УДК 658.15

DOI: 10.5281/zenodo.1220851

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Авдалян К.В.

Предметом дослідження виступає сукупність методологічних підходів та методичних положень щодо визначення економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств.

Метою написання статті є висвітлення основних підходів до економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств та їх формування в умовах ринкової економіки.

Методологія проведення роботи. Робота виконана за результатами дослідження сучасних вітчизняних і зарубіжних поглядів щодо економічної сутності поняття «фінансові результати» об'єднань підприємств та їх формування в умовах ринкової економіки. Методологічною основою дослідження є комплексний підхід, системноструктурний аналіз та діалектичний метод наукового пізнання.

Результати роботи. Досліджено теоретичні питання щодо розгляду категорії поняття «фінансові результати». Охарактеризовано основні підходи визначення сутності фінансових результатів та дана їх характеристика. Визначено фінансові результати як різницю доходів та витрат усіх видів діяльності підприємства, зменшену на суму нарахованих податків на прибуток. Розглянуто два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства. Охарактеризовано три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства.

Галузь застосування результатів. Організація та проведення наукових досліджень щодо узагальнення підходів економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств.

Висновки. За результатами проведеного дослідження ми побачили, що у економічній літературі не існує однозначного тлумачення категорії «фінансовий результат». Фінансові результати відображають головну мету підприємницької діяльності, її прибутки, які являються вирішальними для підприємства. Узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат - чистий прибуток (збиток), який визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період.

Ключові слова: фінансовий результат, результати діяльності, прибуток, збиток, дохід, витрати.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Авдалян К.В.

Предметом исследования выступает совокупность методологических подходов и методических положений по определению экономической сущности финансовых результатов объединений предприятий.

Целью написания статьи является освещение основных подходов к экономической сущности финансовых результатов объединений предприятий и их формирования в условиях рыночной экономики.

Методология проведения работы. Работа выполнена по результатам исследования современных отечественных и зарубежных взглядов по экономической сущности понятия «финансовые результаты» объединений предприятий и их формирования в условиях рыночной

економіки. Методологічної основою дослідження є комплексний підхід, системноструктурний аналіз і діалектичний метод наукового пізнання.

Результати роботи. Досліджені теоретичні питання розгляду категорії поняття «фінансові результати». Охарактеризовані основні підходи визначення сутності фінансових результатів і дана їх характеристика. Визначено фінансові результати як різницю доходів і витрат всіх видів діяльності підприємства, зменшену на суму нарахованих податків на прибуток. Розглянуті два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства. Охарактеризовані три головних підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства.

Область застосування результатів. Організація і проведення наукових досліджень по узагальненню підходів економічної сутності фінансових результатів об'єднаних підприємств.

Висновки. По результатам проведеного дослідження ми бачимо, що в економічній літературі не існує однозначного трактування категорії «фінансовий результат». Фінансові результати відображають головну мету підприємницької діяльності, її доходи, які є вирішальними для підприємства. Узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зауважити, що фінансовий результат – чистий прибуток (витрати) визначається як різниця між різними видами доходів і витрат підприємства за звітний період.

Ключові слова: фінансовий результат, результати діяльності, прибуток, витрати, дохід, витрати.

MAIN APPROACHES TO THE ECONOMIC ESSENCE OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES 'ASSOCIATIONS

Avdalian K.V.

The subject of the study is a set of methodological approaches and methodological provisions for determining the economic substance of financial results of business associations.

The purpose of the article is to highlight the main approaches to the economic substance of financial results of business associations and their formation in a market economy.

Methodology of work. The work is based on the results of the study of contemporary domestic and foreign views on the economic essence of the concept of «financial results» of enterprise associations and their formation in a market economy. The methodological basis of the study is an integrated approach, system-structure analysis and a dialectical method of scientific knowledge.

Results of work The theoretical questions concerning consideration of the category of the concept of «financial results» are investigated. The main approaches to determining the nature of financial results and their characteristics are described. The financial results are defined as the difference between the revenues and expenses of all types of enterprise activity, reduced by the amount of accrued income taxes. Two fundamental approaches to the calculation of financial results of the enterprise are considered. Three main approaches to the interpretation of the content of financial results of the enterprise are described.

The field of application of results. Organization and conducting of scientific researches on generalization of approaches of economic essence of financial results of associations of enterprises.

Conclusions According to the results of the study, we have seen that there is no unambiguous interpretation of the category «financial result» in the economic literature. The financial results reflect the purpose of the business, its profits, which are crucial for the enterprise. Summarizing all the definitions considered, it should be noted that the financial result – net profit (loss) is defined as the difference between various types of income and expenses of the enterprise for the reporting period.

Key words: financial result, results of activity, profit, loss, income, expenses.

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку України з'явилася необхідність осмислення сутності фінансового результату діяльності підприємств. Необхідність правильного розуміння економічної сутності фінансових результатів підприємств є закономірною у зв'язку з тим, що вони є одним із найбільш важливих економічних категорій, без визначення якої неможливо охарактеризувати всі сторони фінансової діяльності. Фінансовий результат є частиною доходу суспільства держави і повинен використовуватися для розвитку виробництва підприємств і поліпшення матеріального становища працівників, зайнятих у виробництві.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Дослідження сутності категорії фінансових результатів знайшли своє відображення у наукових працях відомих вчених економістів: Ф.Ф. Бутинець, В.П. Багров, А.Б. Борисов, А.Г. Загородній, О.В. Тимошенко, Р.В. Скалюк, В.І. Іващенко, Н.В. Чабанова, П.А. Костюк, В.В. Ковальова, Г.В. Савицька, Я.С. Столярова, Л.Ю. Солошенко, В.В. Сопко, А.М. Мочерний, В.І. Оспішева, М.Н. Риндіна, Н.П. Любушина, Л.М. Яременко та ін. Серед іноземних вчених слід відзначити І. Бланка, С.Л. Лондара, М.Ф. Ван Бреда, Е.С. Хендріксена тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим вивчення категорії «фінансовий результат» вимагає більш детального дослідження на теоретичному рівні основних підходів до визначення її економічної сутності. Це дасть змогу сприяти забезпеченню основних передумов для покращення значення фінансових результатів об'єднаних підприємств.

Мета дослідження – науково обґрунтувати основні підходи до економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств та їх формування в умовах ринкової економіки. Основним завданням статті є теоретичне висвітлення сутності фінансових результатів господарської діяльності підприємства та дослідження особливостей їх формування.

Виклад основного матеріалу. Одним із ключових об'єктів наукових досліджень є фінансові результати, які являються основними показниками ефективності діяльності будь-якого підприємства. Тому для того щоб визначити роль фінансових результатів підприємств в цілому, потрібно звернути увагу на праці відомих вчених економістів, які займалися дослідженнями економічної сутності фінансових результатів та розглянути трактування даної категорії.

Метою діяльності будь-якого підприємства являється отримання фінансового результату та пошуку шляхів їх збільшення. Результативність діяльності підприємств відображається у економічних та фінансових показниках, які найбільш точно будуть характеризувати фінансовий стан суб'єкта господарювання та дадуть можливість уявити економічний потенціал його розвитку [5, с. 181-188]. В сучасних ринкових умовах економічного розвитку підприємств питання фінансових результатів в бухгалтерському обліку вважається одним з ключових при здійсненні підприємницької діяльності, так як фінансовий результат являється підсумковим показником.

Розуміння економічної сутності фінансового результату діяльності підприємств – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств [10]. Вагомими і суттєвими є наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених економістів щодо розгляду сутності поняття «фінансові результати» в економічній літературі.

Так, наприклад, Ф.Ф. Бутинець розкриває фінансовий результат через співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації [3]; А.Б. Борисов виражає фінансові результати як підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу (визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами) [1, с. 453]; А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк вважають, що фінансовий результат – це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час (приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді) [4, с. 110]; Р.В. Скасюк трактує фінансовий результат як якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства [8]; Л.М. Яременко у своїй праці досліджує загальні підходи до формування та розподілу прибутку [10; 11, с. 120-126].

Таким чином, у ході проведених досліджень результатів аналізу виявлено, що між вченими економістами немає однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат», а їхні думки являються тотожними.

Фінансовий результат розраховують, як різницю доходів та витрат усіх видів діяльності підприємства, зменшену на суму нарахованих податків на прибуток.

Розглядаючи сутність фінансового результату в даний час, потрібно у передусім відзначити такі його характеристики:

1. Фінансовий результат (прибуток) являє собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня найпростіша форма вираження прибутку є разом із тим недостатньою для його повної характеристики, тому що в деяких випадках активна діяльність у якій-небудь сфері може і не бути пов'язаною з одержанням прибутку (наприклад, політична, благодійна діяльність).

2. Фінансовий результат (прибуток) є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Фінансовий результат (прибуток), не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4. Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, отриманий у процесі господарської діяльності, а тільки ту частину доходу, що звільнена від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Тобто у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних із ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком його податкового регулювання [2].

Фінансовий результат являється кінцевим результатом діяльності підприємства, вираженим у вигляді прибутку або збитку. Фінансовим результатом можна вважати прибуток: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Прибуток є економічною категорією. Суть його в багатьох літературних джерелах зводиться до того, що це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у коштах, частина чистого доходу, одна з його форм тощо. Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності [1].

Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, торгове підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток є важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежать формування обігових коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства, доходи акціонерів тощо. Прибуток формується поступово протягом фінансово-господарського року. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво та збут.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважається одним із найбільш інформативних документів звітності, оскільки містить інформацію про динаміку прибутку підприємства.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані а ними витрати.

Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [6].

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

У бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток (збиток);
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати до оподаткування;
- фінансові результати після оподаткування;
- чистий прибуток (збиток).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок тощо.

Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком). Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

А фінансовий результат до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

Фінансовий результат після оподаткування визначається як різниця між прибутком до оподаткування та сумою податку з прибутку. Окремо від фінансових результатів відображаються невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій.

Остаточний фінансовий результат – чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період.

Отже, на сьогоднішній день існує велика кількість питань, які стосуються теорії та аналізу фінансових результатів об'єднань підприємств, що потребують детального дослідження з урахуванням змін фінансової звітності.

На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати – випуск»): передбачає визначення прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Отже, порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати – випуск» передбачає існування двох способів:

- перший спосіб називають «лінійним», тобто він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією;
- другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами;

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів): передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток [9, с. 47].

Наприкінці XX ст. теорія фінансових результатів «вступила в чергову стадію свого оновлення, яке тісно пов'язане з новими дослідженнями щодо теорії фірми», яка намагається досягти не стільки позитивних фінансових результатів (прибутку), а скільки – збільшити свій потенціал виробництва. Проте не потрібно недооцінювати важливість позитивного значення фінансових результатів, та мотиви для їх отримання, тому що «історія світового бізнесу, його основна передумова говорять про те, що головною метою підприємця (власника) є отримання прибутку. Конкретний спосіб отримання прибутку завжди відображав економічне, політичне і соціальне становище свого часу» [11].

Сучасна міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному виокремлює три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства:

- перший, згідно якого різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників;
- другий, згідно якого фінансовий результат діяльності підприємства дорівнює різниці між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду;
- третій, згідно якого показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Найбільшого поширення в міжнародній практиці набув другий підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами діяльності підприємства, із врахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Дана тенденція є характерною і для української системи бухгалтерського обліку.

У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність складається за принципом нарахування, тобто відповідності доходів та витрат. За цим принципом «...для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу і моменту сплати грошей» [6].

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження ми побачили, що у економічній літературі не існує однозначного тлумачення категорії «фінансовий результат». Фінансовий результат відображає голову мету підприємницької діяльності та являє собою таку економічну категорію, яка формується поступово протягом фінансово-господарського року від різних видів діяльності і виражається чистим доходом (прибутком), який залишається у підприємства на власні потреби. Узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат - чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період. Чим би не займалося підприємство, мета отримання прибутку завжди буде залишатися на визначеному місці, але цілі і шляхи його використання залежатимуть від потреб управління підприємства.

Список використаних джерел

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Бурлака С.М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С.М. Бурлака, О.В. Шушлякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/92.pdf>
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.
4. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
5. Макачук І. М. Сучасний стан і напрями покращення боргової безпеки України / І.М. Макачук, О.В. Перчук, Л.М. Яременко // «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики»: [Збірник наукових праць]. – Харків: ХІБС УБС НБУ. – 2017. – Випуск 2(23)/2017. – С. 181-188.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 01 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом МФУ від 07.02.13 р. №73. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
7. Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpi.kharkov.ua/archive>.
8. Скасюк Р.В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р.В. Скасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal1/natura1/npkntu_e.
9. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.; [Пер. с англ.] / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
10. Яременко Л.М. Загальні підходи до формування та розподілу прибутку в обліку підприємств / Л.М. Яременко // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. - 2011. – Вип. 17/2. – С. 86-90.
11. Yaremenko, L. M. The debt component of financial safety of Ukraine in the situation of crisis events in the economy / L. M. Yaremenko, I. M. Makarchuk, N. M. Yevtushenko // Науковий вісник Полісся. – 2017. - № 2 (10). Ч. 1. – С. 120-126.

References

1. Borusov A.B. Bolhoj ekonomizeskoy slovar / A.B. Borusov. - M. : Kn. world, 2003. are 895 p.s.
2. Burlaka S.M. Features of determining the financial performance of enterprises / of S.M. Burlaka & O.V. Shushliakova : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/92.pdf>
3. Butynets F.F. (2001). Bukhgalters'kuy finansovuy oblik [Accounting financial accounting]. Zhytomyr: Ruta [in Ukrainian].
4. Zahorodniy A.H. Finansovo – ekonomichnuy slovnik / A.H. Zahorodniy. – K. : Znannia, 2007. are 1072 p.s.
5. Makarchuk I. Modern state and ways of improving debt safety of Ukraine / Makarchuk I., Perchuk O., Yaremenko L. // «Financial and credit activity: problems of theory and practice», Vol 2, № 23 (2017) – S. 181-188.

6. National position (standard) of record-keeping 01 the «General requirements to the financial reporting»: by the order of MFU from 07.02.13 №73 : www.zakon.rada.gov.ua.
7. Reta M.V. & Plyaka H.O. Suchasni problemu finansovukh rezul'tativ diyalnosti pidpruyemstv / M.V. Reta & U.O. Plyaka : <https://www.kpi.kharkov.ua/archive>.
8. Skasiuk R.V. The essence and significance of financial results in the system of development of economic activity of industrial enterprises / R.V. Skasiuk : http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natura1/npkntu_e.
9. Khendryksen Ye.S. Theory of Accounting / Ye.S. Khendrysen & M.F. Van Bred; [Пер. с англ.] / Pod red. Prof. Ya.V. Sokolova. – М. : Funansy u statystyka, 1997. - 576 p.
10. Yaremenko, L.M. General approaches to the formation and distribution of profits in the accounting of enterprises / L.M. Yaremenko // Economic Herald of the University: a collection of scientific works of scientists and post-graduate students. – 2011. – Vyp. 17/2.
11. Yaremenko, L.M. The debt component of financial safety of Ukraine in the situation of crisis events in the economy / L.M. Yaremenko, I.M. Makarchuk, N.M. Yevtushenko // Naukovui visnuk Polissya. – 2017. - № 2 (10). Ч. 1. – s. 120-126.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Авдалян Катерина Вікторівна, аспірант кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»
вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав-Хмельницький, Київська обл., Україна, 08401
e-mail: katya.tereshhenko.93@mail.ru

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Авдалян Катерина Викторовна, аспирант кафедры учета и налогообложения
ГБУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»
ул. Сухомлинского, 30, г. Переяслав-Хмельницкий, Киевская обл., Украина, 08401
e-mail: katya.tereshhenko.93@mail.ru

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Avdalian Kateryna Viktorivna, post-graduate student of Hryhorii Skovoroda Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogic University, State Higher Education Institution
30, Sukhomlynsko str., Pereiaslav-Khmelnytskyi, Kyiv Region, Ukraine, 08401
e-mail: katya.tereshhenko.93@mail.ru

УДК 331.1:338.47

DOI: 10.5281/zenodo.1220853

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗВ'ЯЗКУ

**Князєва О.А.,
Шамін М.В.**

Предметом дослідження виступають підходи щодо визначення орієнтирів розвитку складових потенціалу підприємства, зокрема, інтелектуального.

Метою написання статті є формування теоретичних та прикладних засад визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Методологія проведення роботи. Робота виконана за результатами дослідження сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених з проблематики розвитку та оцінки інтелектуального потенціалу підприємств. Методологічною основою дослідження є методи аналізу та синтезу, емпіричні дослідження, маркетинговий інструментарій та методи лінійного програмування.

Результати роботи. Запропоновано прикладний механізм визначення векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства поштового зв'язку, який містить мікро- та макроекономічні обмеження. Наведено математичну модель, яка дозволяє максимізувати параметри системи стратегічних векторів розвитку при мінімізації параметрів системи обмежень, тобто досягнути максимальної ефективності розвитку інтелектуального потенціалу в умовах існуючих обмежень.

Галузь застосування результатів. Проведення наукових досліджень та практичний дій щодо розвитку інтелектуального потенціалу підприємств в умовах невизначеності та існуючих обмежень.

Висновки. За результатами проведеного дослідження встановлено, що в науковій літературі не зустрічається поняття «стратегічні вектори розвитку інтелектуального потенціалу підприємства», що обумовило необхідність формування власного бачення цього терміну. Авторами розроблено прикладний механізм визначення векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства поштового зв'язку, який містить вектори та обмеження, що характерні саме для визначеної сфери економічної діяльності. Запропонована математична модель надає змогу вибору оптимального

варіанту комбінації усіх необхідних елементів обмежень та векторів для забезпечення максимізації зростання фінансових результатів діяльності підприємства за рахунок зростання рівня розвитку інтелектуального потенціалу персоналу.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, стратегічні вектори розвитку, обмеження, модель, ефективність.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВЕКТОРОВ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СВЯЗИ

Князева Е.А.,
Шамин Н.В.

Предметом исследования выступают подходы к определению ориентиров развития составляющих потенциала предприятия, в частности, интеллектуального.

Целью написания статьи является формирования теоретических и прикладных основ определения стратегических векторов развития интеллектуального потенциала предприятия.

Методология проведения работы. Работа выполнена по на базе существующих исследований современных отечественных и зарубежных ученых связанных с проблематикой развития и оценки интеллектуального потенциала предприятий. Методологической основой исследования являются методы анализа и синтеза, эмпирические исследования, маркетинговый инструментарий и методы линейного программирования.

Результаты работы. Предложен прикладной механизм определения стратегических векторов развития интеллектуального потенциала предприятия почтовой связи, который содержит микро- и макроэкономические ограничения. Приведена математическая модель, которая позволяет максимизировать параметры системы стратегических векторов развития при минимизации параметров системы ограничений, то есть достичь максимальной эффективности развития интеллектуального потенциала в условиях существующих ограничений.

Область применения результатов. Проведение научных исследований и практической деятельности в направлении развития интеллектуального потенциала предприятий в условиях неопределенности и существующих ограничений.

Выводы. В результате проведенного исследования установлено, что в научной литературе не встречается понятие «стратегические векторы развития интеллектуального потенциала предприятия», что обусловило необходимость формирования собственного видения этого термина. Авторами разработан прикладной механизм определения векторов развития интеллектуального потенциала предприятия почтовой связи, который содержит векторы и ограничения, которые характерны именно для выделенной сферы экономической деятельности. Предложенная математическая модель представляет возможность выбора оптимального варианта комбинации всех необходимых элементов ограничений и векторов для обеспечения максимизации роста финансовых результатов деятельности предприятия за счет роста уровня развития интеллектуального потенциала персонала.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, стратегические векторы развития, ограничения, модель, эффективность.

SCIENTIFIC AND METHODOICAL APPROACH TO THE DETERMINATION OF STRATEGIC VECTORS OF INTELLECTUAL POTENTIAL DEVELOPMENT FOR THE COMMUNICATION ENTERPRISE

Kniazieva O.A.,
Shamin M.V.

The subject of the study are approaches to determine the guidelines for the development of the company's potential components, in particular, the intellectual.

The purpose of the article is to formulate theoretical and applied principles for determining the strategic vectors of intellectual potential development of the enterprise.

Methodology of work. The work is performed on the results of research of modern domestic and foreign scientists on the issues of development and assessment of intellectual potential of enterprises. The methodological basis of the study is the analysis and synthesis, empirical research, marketing tools and methods of linear programming.

Results of work. The applied mechanism of determination of vectors of development of intellectual potential of postal enterprise, which contains micro-and macroeconomic constraints is offered. The mathematical model that maximizes system settings strategic vectors of system parameters while minimizing restrictions that maximizes the efficiency of intellectual capacity within the existing constraints.

The field of application of results. Conducting scientific research and practical actions on the development of intellectual potential of enterprises in conditions of uncertainty and existing restrictions.

Conclusions. The results of the study found that the scientific literature does not meet the concept of «strategic vectors of development of intellectual potential of the company», which led to the need to form their own vision of the term. The authors developed an applied mechanism for determining the vectors of intellectual potential development of the postal enterprise, which contains the vectors and restrictions that are specific for a

particular sphere of economic activity. The mathematical model allows selection of optimal variant combinations of all necessary elements and limitations vectors to ensure maximization of growth of financial performance of the company due to the increase in the development of intellectual potential staff.

Keywords: *intellectual potential, strategic vectors of development, limitations, model, efficiency.*

Актуальність теми дослідження. Інтелектуальний потенціал є вкрай важливим для розвитку будь-якого підприємства в сучасних умовах, коли економіка та суспільство переходить до інформаційного типу відносин, де інформація та знання є локомотивом зростання ефективності діяльності економічних суб'єктів. Для підприємств, що надають сучасні послугу зв'язку, зокрема, поштові, розвиток підприємства неможливий без відповідного розвинення інтелектуального потенціалу задля забезпечення освоєння нової техніки, технологій, новітніх послуг та продуктів. Але, якщо розвивати матеріально-технічний чи фінансовий потенціал підприємство в змозі практично самостійно, то розвиток інтелектуального потенціалу суттєво залежить від зовнішніх чинників – ринку праці, стану розвитку системи освіти, державних програм розвинення суспільства тощо. Тому визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства є не лише актуальною, а й вкрай складною задачею для будь-якого підприємства, оскільки вона повинна вирішуватися із урахуванням як мікро-, так і макроекономічних чинників, що впливають на розвиток інтелектуального потенціалу.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Аналіз наукових доробок щодо методів оцінювання та визначення векторів розвитку інтелектуального потенціалу призвів до висновку, що існує низка наукових підходів оцінювання потенціалу загалом. Ці підходи формують наукові основи та прикладні механізми цього процесу. Аналізуючи наукові надбання вітчизняних та закордонних вчених, можна помітити, що дослідження інтелектуального потенціалу здійснюється як окремо, так і в контексті вивчення усього потенціалу підприємства. У працях Дімітрової А.М., Краснокутської Н.С., Рахліна К.М. та інших [1-3] інтелектуальний потенціал розглядається як складова загального потенціалу підприємства. Тому його оцінка та визначення напрямків розвитку здійснюється у загальному баченні розвитку потенціалу. Вчені Грицуленко С.І., Мойсеєнко І.П., Нестерова О.А., Порожня В.М. [4-7] та інші присвятили свої праці безпосередньо дослідженням стану, методам оцінки та розвитку інтелектуального потенціалу, сформувавши відповідні науково-методичні основи. У працях Дем'янчук М.А. [8] сформовано методичний підхід щодо оцінки достатності інноваційного потенціалу підприємства зв'язку із урахуванням його особливостей. Перелічені вчені привнесли вагомий внесок у розвиток наукової бази та прикладних інструментів аналізу та оцінки інтелектуального потенціалу підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими залишаються питання щодо визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства як з теоретичної, так і з прикладної точок зору.

Мета дослідження – формування наукового підґрунтя та методичного інструментарію визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства зв'язку із урахуванням його особливостей та ринкових позицій. Основним завданням статті є теоретичне висвітлення сутності стратегічних орієнтирів підприємства та підходів щодо їх визначення.

Виклад основного матеріалу. Формуючи науково-методичний підхід до визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства по-перше необхідно визначитися із поняттям апаратом щодо поняття «стратегічний вектор розвитку». Аналіз наукової та періодичної літератури дозволив встановити, що існує безліч публікацій, в яких зустрічається термін «стратегічний вектор розвитку». Втім, він застосовується здебільшого у прикладному сенсі для визначення пріоритетних напрямків розвитку в рамках загальної стратегії розвитку підприємств, регіонів, сфер економічної діяльності та держави. Так, у [9] стратегічні вектори розглядаються через призму загальної стратегії розвитку вищих навчальних закладів України в контексті глобалізаційних викликів сучасного освітнього простору. У [10] в якості стратегічних векторів розвитку прийняті механізми та важелі управління чинниками економічної безпеки підприємств у сучасних умовах. У [11] автори визначають стратегічні вектори екологічних змін, необхідних в державі. У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [12] окреслені основні вектори сталого розвитку та руху держави за пріоритетними, стратегічними напрямками, актуальними на сьогодні.

Таким чином, термін «стратегічні вектори розвитку» у наукових публікаціях зустрічаються переважно у прикладному застосуванні, а наукове обґрунтування цього поняття, як і поняття «стратегічні вектори розвитку інтелектуального потенціалу підприємства», практично відсутні. Тому вважаємо за потрібне навести власне бачення цього терміну, яке базується на синтезуванні існуючих визначень окремих складових (а саме вектор, стратегія тощо), а також осмислення прикладного значення цього поняття, що застосовується у численних публікаціях та законодавчих актах.

Вважаємо, що стратегічні вектори розвитку інтелектуального потенціалу підприємства – це кількісні та якісні виміри стану розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, до яких необхідно рухатися, застосовуючи певні, заздалегідь визначені матеріальні та просторово-часові ресурси, задля досягнення загальних стратегічних цілей розвитку у певних соціально-економічних умовах.

Науково-методична база визначення стратегічних векторів розвитку повинна, на наш погляд, базуватися на аналізі основних параметрів, що характеризують рівень розвитку підприємства, а також обмежень, які впливають на цей розвиток. Цей процес потрібно розглядати через призму економічного розвитку підприємства. Тобто проводити аналіз та визначення стратегічних векторів з точки зору макро- та мікроекономічних чинників, що впливають на цей розвиток.

Наукові та методичні основи визначення та оцінювання рівня розвитку інтелектуального потенціалу підприємства на мікрорівні полягають в оцінці фінансових результатів його діяльності та оцінці потенційних можливостей розвитку інтелектуального потенціалу. Відповідний методичний апарат, розроблений авторами та наведений у [13], надає змогу визначити стан та потенційні можливості розвитку інтелектуального потенціалу конкретного підприємства.

Визначення макроекономічних чинників, що впливають на склад стратегічних векторів, доцільно здійснювати з огляду на загальну стратегію розвитку сфери економічної діяльності в країні або на міжнародному рівні. Вибір масштабу макроекономічних чинників залежить від конкретної сфери економічної діяльності, до якої належить підприємство.

Пропонуємо в якості критерію вибору масштабу показник співвідношення обсягів товарів чи послуг, які реалізуються (чи надаються) в країні та поза її межами. Розглянемо найбільш типові випадки:

1. Якщо підприємства займаються господарчою діяльністю лише в середині країни, то у цьому випадку доцільно спиратися на загальну стратегію розвитку сфери економічної діяльності в країні.

2. Якщо діяльність носить міжнародний характер, тобто підприємства експортують товари та послуги, не втручаючись у закордонну логістичну, інформаційну та інші системи, тут доцільно також спиратися на загальнонаціональну стратегію розвитку сфери економічної діяльності, але урахувати можливі міжнародні чинники (наявність квот, ембарго, санкцій, інші геополітичні чинники).

3. У випадку, коли підприємства на постійній основі є суб'єктами міжнародної мережі (торгівельної, інформаційної тощо), при формуванні набору стратегічних векторів розвитку необхідно урахувати міжнародні стратегічні напрямки та цілі. В іншому випадку такі підприємства можуть бути виключені з цієї мережі.

Коли мова йде про надання послуг поштового зв'язку, має місце останній випадок, оскільки підприємства поштового зв'язку об'єднані єдиною логістичною та інформаційною мережею як на рівні держави, так і на міжнародному рівні, що засвідчено Уставом Всесвітнього поштового союзу (ВПС) [14]. Недотримання основаних положень Всесвітньої конвенції ВПС може призвести до ізолювання держави з міжнародного поштового простору.

Виходячи з вищесказаного, необхідно спиратися переважно на макроекономічні чинники, що впливають на склад стратегічних векторів для підприємства поштового зв'язку. До того ж, спираючись на Статут ВПС, усі національні підприємства повинні формувати власну стратегію розвитку, урахувуючи загальну стратегію ВПС. Тому такий підхід урахує і національні чинники, які корельовано із міжнародними.

Таким чином, формується система стратегічних векторів розвитку, яка містить два рівня – мікро- так макроекономічний, яка у математичному вигляді формулюється таким чином:

$$\begin{cases} F_{\text{micro}} = \{f^1_{\text{micro}}, f^2_{\text{micro}}, \dots, f^n_{\text{micro}}\}, \\ F_{\text{macro}} = \{f^1_{\text{macro}}, f^2_{\text{macro}}, \dots, f^n_{\text{macro}}\} \end{cases}$$

де f_{micro} та f_{macro} - відповідні мікро- та макроекономічні вектори, отримані в результаті аналізу макросередовища та міжнародних стратегій розвитку сфери економічної діяльності, а також аналізу рівня розвитку потенціалу підприємства (у даному випадку інтелектуального); n – кількість стратегічних векторів.

Спираючись на наведений підхід, дані, отримані в результаті попереднього аналізу інтелектуального потенціалу підприємства поштового зв'язку, а також на стратегічні вектори розвитку ВПС, наведені у [15], в роботі сформульовано прикладний механізм визначення векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства поштового зв'язку (рис. 1).

Таким чином, для підприємства поштового зв'язку на мікроекономічному рівні необхідним є розвиток таких складових:

- креативна – підвищення творчої та інтелектуальної складової праці, модернізація технологічної бази та впровадження сучасних методів спілкування в мережі, розвинення корпоративної культури та системи корпоративного управління тощо. Це є необхідним для впровадження новітніх технологій, інтегрованих з ІКТ та фінансовими продуктами та послугами;

- особистісна – підвищення активності працівників щодо участі в управлінні підприємством, кар'єрного росту, навчання, самовдосконалення як професійного, так і особистого. Розвиток цієї складової забезпечить вдалу корпоратизацію підприємства, перехід його до нової організаційної структури, що притаманна крупним корпораціям, якою фактично є ПАТ «Укрпошта»;

- освітня – збільшення кількості працівників, які мають другий (магістерський) та третій (доктор філософії) рівень освіти, освоєння додаткових компетенції, впровадження наставництва. Це забезпечить сталий розвиток підприємства з одного боку і підвищить середню заробітну плату з іншого.

Аналіз стратегічних цілей ВПС дозволив узагальнити макроекономічні чинники, а саме:

- формування мережевої інфраструктури, яка базується на конвергенції із ІКТ. Це потребує підвищення кваліфікації та освіти працівників;

- інтеграція з фінансовими ринками та ринками електронної комерції. Цей вектор вимагає удосконалення особистісних якостей та підвищення освітнього рівня з метою забезпечення якості послуг та обслуговування споживачів у відділеннях (особливо це стосується контактного персоналу);

- залежність зарплати від портфелю продуктів та їх якості вимагає зростання освітньої та особистої складової, оскільки від особистих якостей залежить якість обслуговування, а від освітніх – якість послуг;

- корпоратизація підприємств, ініціювання співробітництва на усіх рівнях вимагає підвищення особистісної та креативної складової потенціалу, що забезпечить переорієнтацію на нову систему управління. Також необхідним є удосконалення емоційних чинників як запоруки сталого емоційного середовища, в якому буде розвиватися нова система управління та відбуватися адаптація та розвиток працівників.

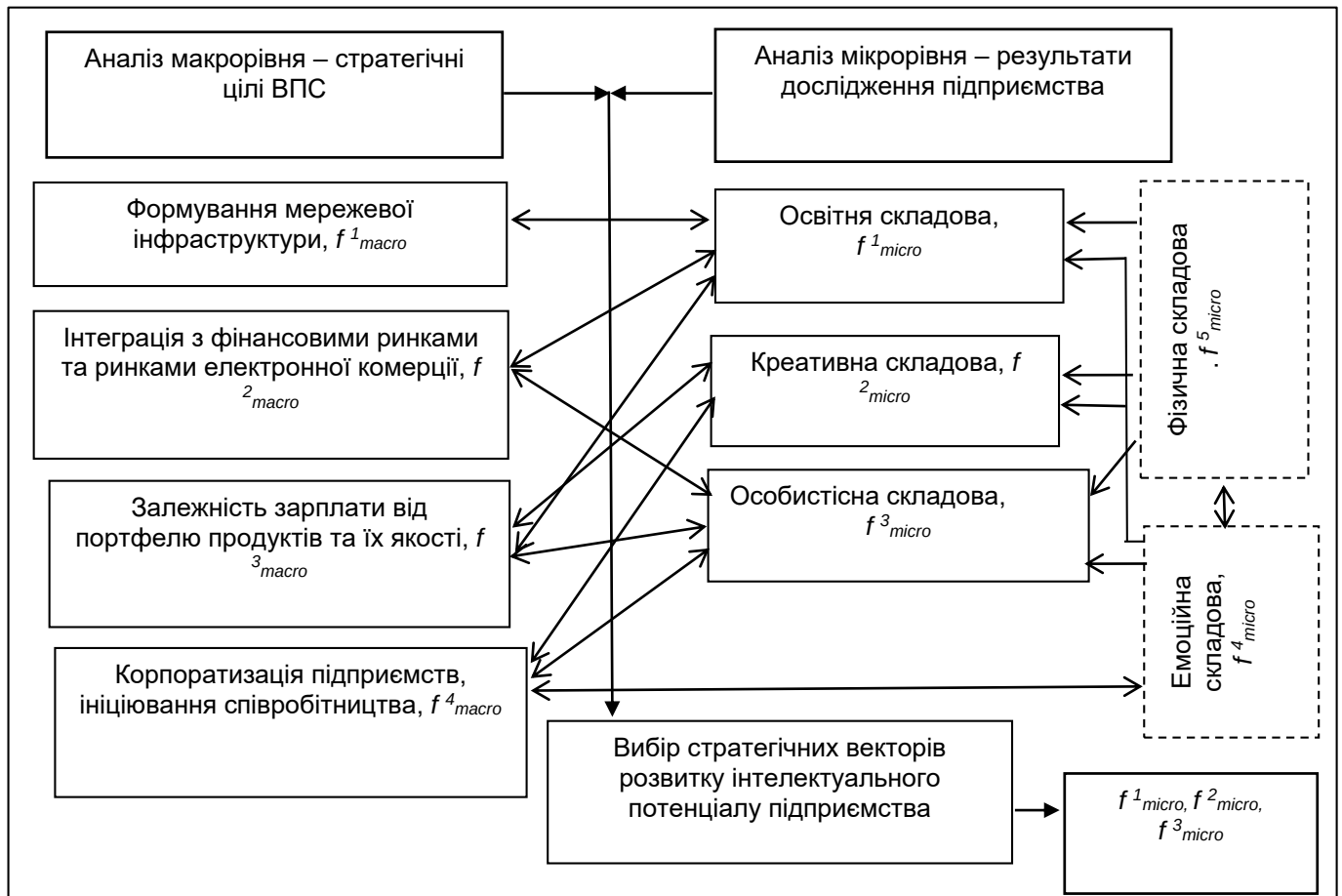


Рисунок 1. Прикладний механізм визначення векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства поштового зв'язку (розроблено авторами)

Підсумком проведеної систематизації є визначення стратегічних векторів розвитку підприємства з точки зору його інтелектуального потенціалу. У даному випадку, ураховуючи значущість низки мікроекономічних складових (а саме особистісних, освітніх та креативних) у розвитку макроекономічних векторів, можна вважати за доцільне виокремлення саме цих складових в якості стратегічних векторів розвитку. Фізична складова інтелектуального потенціалу має відношення до усіх складових, оскільки працівник не в змозі якісно виконувати свої обов'язки, знаходячись на лікарняному чи маючи хронічні хвороби. Емоційна складова аналогічно має стосунки із усіма вищезначеними складовими та впливає на їх розвиток прямо чи опосередковано, оскільки емоційні чинники є важливими в структурі інтелектуального потенціалу сучасного підприємства. Втім, реальність сучасності вимагають розвитку в першу чергу векторів f^1_{micro} - f^3_{micro} . У випадку отримання інших результатів за мікроекономічним аналізом чи зрушення макроекономічних векторів у бік складових f^4_{micro} та/чи f^5_{micro} стратегічні вектори зміняться відповідно.

Виходячи з проведеного аналізу, інтегральна функція стратегічних векторів розвитку отримує такий вигляд:

$$F_v = \{f_v 1; f_v 2, f_v 3\}$$

де $f_v 1$ – освітній вектор розвитку;

$f_v 2$ – креативний вектор розвитку;

$f_v 3$ – особистісний вектор розвитку.

Окрім стратегічних векторів, необхідним є визначення існуючих обмежень розвитку підприємства за означеними векторами.

Обмеження, які існують в ході розвитку будь-якого підприємства чи його складових, описані у численних наукових працях та мають вигляд економічних, політичних, соціальних, регуляторних та інших обмежень. Втім, конкретизація цих обмежень, а також встановлення їх вагомості для подальшого розвитку за визначеними стратегічними векторами, потребує аналізу не лише внутрішнього, а й зовнішнього середовища. Узагальнену картину існуючих обмежень розвитку інтелектуального потенціалу підприємства можна зобразити у вигляді рис. 2.

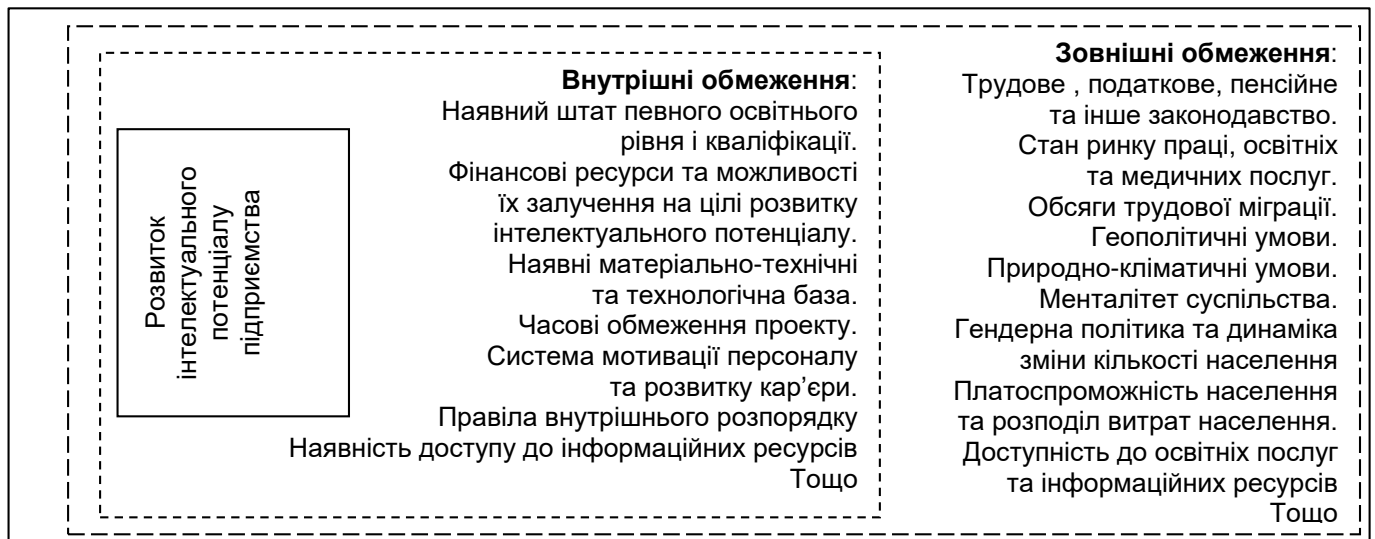


Рисунок 2. Загальні обмеження щодо розвитку інтелектуального потенціалу підприємства (розроблено авторами)

У математичному вигляді обмеження, як і стратегічні вектори розвитку, також можна навести у вигляді системи функціоналів вигляду:

$$\begin{cases} F_{\text{internal}} \text{ limit (il)} = \{f_{\text{il}}^1, f_{\text{il}}^2, \dots, f_{\text{il}}^i\} \\ F_{\text{external}} \text{ limit (el)} = \{f_{\text{el}}^1, f_{\text{el}}^2, \dots, f_{\text{el}}^i\} \end{cases}$$

де $F_{\text{internal}} \text{ limit (il)}$ та $F_{\text{external}} \text{ limit (el)}$ - відповідні внутрішні та зовнішні обмеження; i – кількість обмежень.

Визначення кількості та змістовного наповнення обмежень може бути здійснено шляхом аналізу внутрішньої та зовнішнього середовища підприємства.

Для визначення внутрішніх обмежень доцільно проводити фінансово-економічний аналіз із використанням даних, наведених у бухгалтерський та управлінський звітності. Аналіз фінансової звітності ПАТ «Укрпошта» за даними [16] свідчить про перевищення динаміки зростання витрат до зростання доходів, скорочення прибутку, зростання плинності кадрів на фоні скорочення витрат на їх навчання та підвищення кваліфікації. При цьому має місце досить низькі показники якості кадрового складу з точки зору освітнього рівня та середнього віку. Таким чином, можна виокремити два першорядних обмеження - це фінансові ресурси та якість кадрового складу. Тобто функціонал внутрішніх обмежень набуває наступного вигляду:

$$F_{\text{internal}} \text{ limit (il)} = \{f_{\text{il}}^1, f_{\text{il}}^2, f_{\text{il}}^3\},$$

де f_{il}^1 – фінансові обмеження;

f_{il}^2 – якісні обмеження;

f_{il}^3 – технічні обмеження (кваліфікація персоналу та якість підготовки кадрів).

Для аналізу зовнішнього середовища можна скористатися відомим інструментарієм, а саме SWOT-аналізом, PEST-аналізом, ADL матрицею та іншими маркетинговими інструментами, які дозволяють визначити зовнішні обмеження розвитку підприємства.

Таблиця 1. SWOT – аналіз ПАТ «Укрпошта»

Сильні сторони: популярність бренду: національне підприємство, надійність, багаторічна історія підприємства; довіра клієнтів до підприємства; добре розвинена інфраструктура; досяжність мережі: близько до клієнта; великий потік клієнтів у поштові відділення	Слабкі сторони: важке фінансове становище підприємства в наслідок державного регулювання тарифів на універсальні послуги; відсутність гнучкості в управлінні витратами; неоптимальна інфраструктура; брак компетенції працівників у розвитку нових послуг; слабка база інформаційних технологій і технічна база
Перспективи: створення нових послуг / розвиток послуг з використанням електронних каналів; можливість розвитку в сегментах кур'єрських та фінансових послуг роздрібної торгівлі; інтеграція із фінансовими та/чи торговельними мережами; розвиток каналів постачання, інтегрованих з ІКТ	Загрози: ризик втрати кращих працівників з причини неконкурентних зарплат; вихід на ринок нових операторів, що надають більш якісні послуги; залежність фінансових результатів від якості послуг та обслуговування, кваліфікації працівників.

Джерело: власні розробки авторів

Проведений SWOT-аналіз (табл. 1) свідчить про те, що більш істотними обмеженнями є слабка технологічна та технічна база, яка не встигає за розвитком технологій надання послуг та загальними темпами розвитку НТП. Також проблемними є якість кадрового складу через низькі зарплати, які регламентує держава. Фінансові результати суттєво залежать від державного регулювання тарифів, тому це також є значною зовнішньою проблемою, особливо в умовах конкуренції, коли інші оператори формують свою тарифну політику з огляду на витрати. Так, вартість пересилання листа ПАТ «Укрпошта» майже у вісім разів нижче, ніж у конкурентів та не завжди покриває витрати на надання послуги. Але державне регулювання тарифу на цю послугу не дозволяє підприємству підвищити тариф до рівня «собівартість+прибуток».

Отже, SWOT – аналіз виділяє фінансові, якісні, кадрові та часові обмеження.

РЕСТ – аналіз діяльності ПАТ «Укрпошта» свідчить про наявність зв'язку між якістю послуг та технологічною базою, а також кваліфікацією персоналу. Це, у свою чергу, впливає на рівень конкурентоспроможності та фінансові результати. Також важливим є фактор часу, оскільки підприємство, яке має велику мережу та численний персонал в наслідок застарілої системи управління не завжди встигає на темпами НТП. Таким чином, основними обмеженнями за результатами РЕСТ – аналізу є часові та технологічні (якість технологічної бази та кадрового складу). Також важливими є фінансові обмеження та соціальні чинники, а саме зсув пріоритетів у бік надання переваги послугам ІКТ, що також зводиться до технологічних обмежень підприємства.

Таблиця 2. РЕСТ – аналіз ПАТ «Укрпошта»

політичні чинники: наявність розгалуженої мережі по всьому світу; втручання держави в діяльність підприємства з огляду на державний статус підприємства; регламентація організаційної структури; скорочення поштових потоків через політичні конфлікти	економічні чинники залежність фінансових результатів від державного регулювання тарифів, якості, рівня заробітної плати тощо; залежність фінансових результатів від якості роботи численного персоналу, їх кваліфікації; брак часу на здійснення реформ в умовах швидкого розвитку конкуренції
соціальні чинники низький платоспроможний попит населення; зсув пріоритетів споживачів у бік отримання новітніх послуг на базі ІКТ; плинність кадрів, в т.ч. в наслідок трудової міграції за кордон.	технологічні чинники брак технологічних інновацій та кваліфікованих працівників, що негативно впливає на якість; низькі темпи інформатизації підприємства, підвищення кваліфікації кадрів.

Джерело: власні розробки авторів

Для проведення аналізу за матрицею ADL визначимо, що підприємство знаходиться на стадії зрілості, яка близька до стадії спаду. Але, відповідно до Стратегії фундаментальної трансформації Укрпошти 2017-2121 р. [17], планується суттєво оновити портфель послуг, методи управління, підвищити індивідуальну продуктивність персоналу тощо. Тому можна вважати, що стадія зросту перейде до стадії оновлення. Виходячи з цього, матриця ADL для ПАТ «Укрпошта» має такий вигляд (табл. 3).

Наведений аналіз свідчить, що основними обмеженнями на поточної стадії життєвого циклу підприємства є:

- часові – необхідність прийняття швидких рішень щодо подальшого розвитку чи спаду;
- фінансові – визначення джерел фінансування оновлення продуктового портфелю, методів управління, маркетингу тощо;
- технологічні – відновлення технологічної бази відповідно до сучасних тенденції НТП та вимог споживачів (якість матеріально-технічної бази).

Таблиця 3. ADL матриця ПАТ «Укрпошта»

Фактор	Стадія життєвого циклу			
	Народження	Ріст	Зрілість	Спад
Продуктова лінія	Базова	Різноманітна	Оновлена	Скорочується
Кількість конкурентів	Зростаюче	Велике й зростаюче	Постійні конкуренти	Скорочується
Розподіл ринку	Фрагментарне	Фрагментарне, трохи лідерів	Концентрація	Подальша концентрація
Стабільність частки ринку	Непостійна	Позиції лідерів міняються	Закріплена частина	Висока
Технологія	Розробка продукту	Розширення продуктової лінії	Відновлення продуктової лінії	Мінімально необхідна
Основні обмеження	Фінансові, кадрові, маркетингові	Опір конкурентів, вимоги споживачів	Необхідність знаходження фінансових ресурсів на швидке оновлення продуктового портфелю	Знаходження оптимального рішення щодо подальшого існування чи ліквідації

Джерело: [16, 17] та власні розробки авторів

Проведений аналіз дозволяє визначити основні обмеження в розвитку підприємства, що обумовлені впливом зовнішнього середовища. Система обмежень набуває такого вигляду:

$$\begin{cases} F_{\text{internal}} \text{ limit (il)} = \{f_{\text{il}}^1, f_{\text{il}}^2, f_{\text{il}}^3\} \\ F_{\text{external}} \text{ limit (el)} = \{f_{\text{el}}^1, f_{\text{el}}^2, f_{\text{el}}^3\} \end{cases}$$

До тих обмежень, які є визначені більш типовими з точки зору усіх видів проведеного аналізу, можна віднести фінансові, часові та якісні. Таким чином, інтегральний функціонал обмежень набуває наступного вигляду:

$$F = \{f_1, f_2, f_3\},$$

де f_1 – фінансові обмеження;

f_2 – техніко-технологічні обмеження;

f_3 – обмеження часу.

Виходячи з результатів, отриманих в ході визначення стратегічних векторів та існуючих обмежень, система функціоналів набуває такого вигляду:

$$\begin{cases} F_1 = \{f_1^1, f_1^2, f_1^3\} \\ F_v = \{f_v^1, f_v^2, f_v^3\} \end{cases}$$

Вирішення наведеної системи можливо здійснити за допомогою методів лінійного програмування. Задача полягає в тому, щоб максимізувати параметри системи стратегічних векторів розвитку при мінімізації параметрів системи обмежень, тобто досягнути максимальної ефективності розвитку інтелектуального потенціалу (F_p) в умовах існуючих обмежень.

Показник ефективності F_p залежить від обох груп чинників - як від обмежень, так і векторів. Тоді задача формулюється таким чином: при заданих умовах f_1, f_2, f_3 знайти такі елементи рішення f_v^1, f_v^2, f_v^3 , що обертають показник F_p на максимум.

Можна записати цю залежність у вигляді:

$$F_p = F(f_v^1, f_v^2, f_v^3) \rightarrow \max$$

за умов

$$F = \{f_1, f_2, f_3\} \leq 0$$

Тобто задача зводиться до вибору оптимального варіанту комбінації усіх необхідних елементів обмежень та векторів для забезпечення максимізації функції F_p . У нашому випадку максимум функції F_p можна вважати зростання фінансових результатів діяльності підприємства за рахунок зростання рівня розвитку інтелектуального потенціалу персоналу і, як наслідок, ефективності його діяльності.

Для побудови математичної моделі розв'язання задачі необхідно визначити параметри управління: ті компоненти плану, що підлягають вибору, критерій якості плану F_p , який мають оптимізувати, і обмеження, які виникають. Як вже визначалося, модель має характеристики двох типів - характеристики середовища, які визначають умови роботи (обмеження), і параметри управління, що визначають доцільну поведінку системи в цьому середовищі (стратегічні вектори розвитку). При цьому бажано таким чином мінімізувати сукупність обмежень, щоб забезпечити оптимальний розвиток системи за усіма векторами розвитку, тобто визначити область припустимих рішень.

За цих умов доцільно визначити критерій ефективності рішень з точки зору вибору оптимального набору обмежень. У нашому випадку ми маємо три ключові обмеження – це фінанси, якість та час. Припустимо, що усі ці обмеження прагнуть до мінімуму. Але це принципово неможливо як в межах задачі, так і з точки зору економічних закономірностей. Тобто неможливо максимізувати загальні результати, затративши мінімальну кількість фінансів, за допомогою низькотехнологічних активів та малокваліфікованого персоналу та за короткий термін. Але можна припустити, що за умов задачі можна мінімізувати один з трьох критеріїв існуючих обмежень. Тобто рішення зводиться до знаходження такої оптимальної комбінації f_{il} , при якій хоча б одно з обмежень мінімізується, забезпечуючи при цьому максимізацію F_p . Таким чином отримуємо:

$$f_{il} \rightarrow \max (opt), i=1, n-1,$$

де n – кількість обмежень.

У нашому випадку кількість обмежень становить три. Таким чином, воліють до максимуму (чи оптимуму) дав з трьох, а третій можна мінімізувати.

Вибір того критерію, яким можна зневажити (мінімізувати) залежить від стратегічної мети. Тобто обирається для мінімізації таке обмеження, яке за результатами ситуаційного аналізу вчинить меншу шкоду для результатів діяльності підприємства. Наприклад, якщо ми бажаємо отримати кваліфіковані кадри із високим інтелектуальним потенціалом, то потрібно усвідомити, що можуть існувати такі варіанти вирішення задачі:

- отримання результатів (кваліфікованих кадрів) швидко, але це вимагатиме суттєвих витрат та оновлення технологічної бази;
- економія фінансових ресурсів призведе до тривалого часу підготовки чи пошуку кадрів та проблем із впровадженням технологічної бази;
- затримки з модернізацією технологічної бази зекономлять фінансові ресурси, але призведуть до погіршення якості кадрового складу та розвитку інтелектуального потенціалу.

Визначення певного обмеження, яке доцільно мінімізувати, є окремою науковою задачею, вирішення якої потребує окремих досліджень і буде здійснено у подальшому.

Висновки. Розвиток інтелектуального потенціалу підприємства у значній мірі обумовлює його загальний сталий розвиток та адекватну інтеграцію в сучасний інформаційний простір. Визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу повинно базуватися не лише на пріоритетах самого підприємства, а й на домінантах та маркерах розвитку держави та міжнародного оточення. Тому у статті запропоновано авторський підхід до визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, який базується на визначенні макро- та мікроекономічних параметрів, що формують вектори розвитку, із урахуванням існуючих обмежень. Запропоновано математичну модель максимізації ефективності розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в умовах існуючих обмежень. Модель базується на використанні методів лінійного програмування та дозволяє здійснити вибір оптимального варіанту комбінації усіх необхідних елементів обмежень та векторів розвитку для забезпечення максимізації функції ефективності.

У подальших дослідженнях планується формування методичних підходів щодо визначення шляхів мінімізації існуючих обмежень.

Список використаних джерел

1. Димитрова А.Н. Определение и оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / А.Н. Димитрова // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2006. – Вип. 213. – С. 633–639.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Рахлин К.М. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / К. М. Рахлин, О. Ю. Серова. – М.: Экономика, 2004. – 198 с.
4. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління (за видами економічної діяльності)» / Грицуленко Світлана Іванівна. – Одеса, 2007. – 228 с.
5. Мойсеєнко І. П. Формування інтелектуального потенціалу підприємства / І. П. Мойсеєнко // *Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: Науковий збірник*. – Львів: Інтереко, 2005. – С. 117–122.
6. Нестерова О.А. Оценка интеллектуального потенциала трудовых ресурсов: автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Нестерова Оксана Анатольевна – Томск, 2011. – 24 с.
7. Порохня В.М. Інтелектуальний капітал економічного зростання: навчальний посібник / В. М. Порохня. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 568 с.
8. Дем'янчук М.А. Теоретичні засади визначення достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку / М.А. Дем'янчук // *Економічні інновації: Вип. 45*. – Одеса : Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – С. 68–78.
9. Галько Л.Р. Стратегічні вектори розвитку вищих навчальних закладів України в контексті глобалізаційних викликів сучасного освітнього простору / Л.Р. Галько // *Вісник одеського національного університету. Серія: економіка*. – 2015. – Т. 20, вип. 1(1). – С. 36–41.
10. Вівчар О.І. Стратегічні вектори розвитку формування механізму управління соціогуманітарними чинниками економічної безпеки підприємств у сучасних посттрансформаційних умовах / О.І. Вівчар // *Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання*. – Миколаїв, 2017. – Вип. 20. – С. 263-268.
11. Галушкіна Т.П. Стратегічні вектори «зеленого» зростання (на прикладі Одеської області) / Т.П. Галушкіна, А.В. Яцков // *Економічні інновації: Зб. наук. пр.* – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. – Вип. 58. – С. 75-86.
12. Програма президента П.Порошенка «Стратегія 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/petroporoshenko/posts/512173782250352>
13. Шамін М.В. Науково-методичні підходи щодо оцінки інтелектуального потенціалу підприємства / М.В. Шамін // *Молодий вчений*. – № 10 (50), 2017. – С. 1100-1105.
14. Статут, Додатковий протокол до Статуту, Конвенція Всесвітнього поштового союзу. – Пекін, 1999. – 439 с.
15. Istanbul World Postal Strategy 2017–2020. Sait Universal Postal Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.upu.int/insight/world-postal-strategy>
16. Основні показники фінансової діяльності ПАТ «Укрпошта». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrposhta.ua/pro-pidpriyemstvo/riczni-zviti>
17. Стратегія фундаментальної трансформації Укрпошти 2017-2121 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrposhta.ua/>

References

1. Dimitrova A.N. Definition and an estimation of innovative potential of the industrial enterprises / A.N. Dimitrova // *Economics: problems of theory and practice*. - 2006. - Rel. 213. - P. 633-639.
2. Krasnokutskaya N.S. Potential of the enterprise: formation and an estimation. The manual / N.S. Krasnokutskaya. - Kiev: Center of the educational literature, 2005. - 352 p.

3. Rahlin K.M. Organisation potential as a basis of its competitiveness / K.M. Rahlin, O.Y. Serova. - M: Economy, 2004. - 198 p.
4. Gritsulenco S.I. Intellectual potential in innovative model of development of a communications service provider: the dissertation on competition of scientific degree of Ph.D. (Econ.Sci.): 08.00.04 «Economy and management (by kinds economic activity)» / Gritsulenco Svetlana Ivanovna. - Odessa, 2007. - 228 p.
5. Moiseenko I.P. Formation of intellectual potential of enterprise / I. P. Moiseenko // Registration analytical systems of subjects economic activity in Ukraine. - Lviv: Intereco, 2005. - P. 117-122.
6. Nesterova O. A. An estimation of a intellectual potential of a manpower: the author's abstract on scientific degree competition Ph.D. (econ. Sci.): a specialty 08.00.05 «Economy and management of a national economy (work economy)» / Nesterov Oksana Anatolevna - Tomsk, 2011. - 24 p.
7. Porohnja V.M. The intellectual capital of economic growth: the manual / V.M. Porohnja. - Zaporozhye: KPU, 2012. - 568 p.
8. Demjanchuk M. A. Theoretical bases of definition sufficiency innovatively investment potential of telecommunications agency / M.A. Demjanchuk // Economic innovations. – Rel. 45. - Odesa: Institute of Market Problems and Economic & Ecological Researches, NASci, of Ukraine, 2011. - P. 68-78.
9. Galko L.R. Strategic vectors of development of higher educational institutions of Ukraine in a context of globalisation calls of modern educational space / L.R. Galko // Odesa national university herald. Series economy. - 2015. - T. 20, rel. 1 (1). - P. 36-41.
10. Vivchar O. I. Strategic vectors of development of formation of the mechanism of management of socially humanitarian factors of economic safety of the enterprise in modern after transformation conditions / O.I. Vivchar // Global and national problems of economy. - Nikolaev, 2017. - Rel. 20. - P. 263-268.
11. Galushkina T.P. Strategic vectors of «green» growth (on an example of the Odessa area) / T.P. Galushkina, A.V. Jatskov // Economic innovations. - Odesa: Institute of Market Problems and Economic & Ecological Researches, NASci, of Ukraine, 2014. - Vip. 58. - P. 75-86.
12. The program of president P.Poroshenko «Strategy 2020». [Electron resource]. – Access mode: <https://www.facebook.com/petroporoshenko/posts/512173782250352>
13. Shamin M.V. Scientific-methodical approach to an estimation intellectual potential of enterprise / M.V. Shamin // Young scientist. - № 10 (50), 2017. - P. 1100-1105.
14. The charter, the Additional report to the charter of the World postal union. - Pecin, 1999. - 439 p.
15. Istanbul World Postal Strategy 2017–2020. Sait Universal Postal Union [Electron resource]. – Access mode: <http://news.upu.int/insight/world-postal-strategy>
16. The basic indicators financial activity the PJSC «Ukrposhta». [Electron resource]. – Access mode: <http://ukrposhta.ua/pro-pidpriyemstvo/richni-zviti>
17. Strategy of fundamental transformation of Ukrposhta 2017-2121 rivers [Electron resource]. – Access mode: <http://ukrposhta.ua/>

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Князєва Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління

Шамін Микола Вікторович, аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова
вул. Кузнечна, 1, м. Одеса, 65029, Україна
e-mail: 7234275@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Князева Елена Альбертовна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия и корпоративного управления

Шамин Николай Викторович, аспирант кафедры экономики предприятия и корпоративного управления
Одесская национальная академия связи им.А.С. Попова
ул. Кузнечная, 1, г. Одесса, 65029, Украина
e-mail: 7234275@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Kniazieva Olena Albertovna, D.Sc.(Economics), Professor, Professor of the Department of Business Economics and Corporate Management

Shamin Micola Victjrovich, post-graduate student of Department of Business Economics and Corporate Management

Odessa National Academy of Telecommunications n.a. O.S.Popov
1, Kuznechna street, Odessa, 65029, Ukraine
e-mail: 7234275@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**Ланченко Є.О.**

Предмет дослідження охоплює методичні аспекти аналізу функціонування системи соціально-трудових відносин у аграрній сфері АПК, їх регулювання в контексті соціально-економічного розвитку села. Метою роботи є обґрунтування основних напрямів проведення економічного аналізу розвитку соціально-трудових відносин у сільському господарстві. Методи проведення роботи: історичний, абстрактно-логічний, системний підхід.

Результати роботи: узагальнено теоретико-методичні аспекти проведення економічного аналізу стану соціально-трудових відносин у аграрній сфері АПК; визначено критерії оцінки розвитку системи соціально-трудових відносин у сільському господарстві.

Галузь застосування результатів: навчальний процес у вищій освіті, проведення подальших прикладних економічних досліджень розвитку аграрних соціально-трудових відносин.

Висновки: сформовано методичні засади комплексного економічного аналізу розвитку системи соціально-трудових відносин у сільському господарстві, визначивши соціальний, економічний і суспільно-політичний напрями їх функціонування та відповідний набір критеріїв.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, сільське господарство, економічний аналіз, моніторинг.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**Ланченко Е.А.**

Предмет исследования охватывает методические аспекты анализа функционирования системы социально-трудовых отношений в аграрной сфере АПК, их регулирование в контексте социально-экономического развития села. Целью работы является обоснование основных направлений проведения экономического анализа развития социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве. Методы проведения работы: исторический, абстрактно-логический, системный подход.

Результаты работы: обобщены теоретико-методические аспекты проведения экономического анализа состояния социально-трудовых отношений в аграрной сфере АПК; определены критерии оценки развития системы социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве.

Область применения результатов: учебный процесс в высшем образовании, проведение дальнейших прикладных экономических исследований развития социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве.

Выводы: сформулировано методические основы комплексного экономического анализа развития системы социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве, определив социальный, экономический и общественно-политический направления их функционирования и соответствующий набор критериев.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, сельское хозяйство, экономический анализ, мониторинг.

METHODICAL BASES OF ECONOMIC ANALYSIS OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS DEVELOPMENT IN AGRICULTURE**Lanchenko Y.O.**

The object of research covers the methodological aspects of the analysis of the functioning of the system of social and labour relations in the agrarian sphere of the agroindustrial complex, their regulation in the context of the socioeconomic development of the village. The purpose of work is reasons to substantiate the main directions of economic analysis of the development of social and labour relations in agriculture. Methods of carrying out work: historical; abstract and logical, system approach.

Results of work: the theoretical and methodical aspects of the economic analysis of the state of social and labour relations in the agrarian sector of agro-industrial complex have been formulated; the criteria for evaluating the development of the system of social and labour relations in agriculture are determined.

Practical implementation: educational process in the higher education, carrying out further applied economic researches of development of social and labour relations in agriculture.

Conclusions: the methodical foundations of a comprehensive economic analysis of the development of the system of social and labour relations in agriculture have been formulated, defining the social, economic and social and political directions of their functioning and the corresponding set of criteria.

Key words: social and labour relations, agriculture, economic analysis, monitoring.

Актуальність. У період планової економіки головне призначення економічного аналізу трудових показників полягало в обґрунтуванні напрямів удосконалення: організації праці й трудових процесів у колективах підприємств; системи управління господарською діяльністю; мотиваційного механізму працівників, зокрема на основі соціалістичного змагання тощо. Аналітична робота на всіх рівнях і стадіях управління була систематичною, а вихідна інформація – максимально достовірною, що забезпечувало процес планування

розвитку народного господарства на коротко-, середньо- й довгостроковий періоди, проведення комплексного економічного аналізу й відповідного оперативного контролю використання трудових і інших виробничих ресурсів господарських суб'єктів.

Нині ж акцент розвитку національної економіки змінився в бік її соціалізації. Постають нові завдання й напрями економічного аналізу динаміки й тенденцій розвитку соціально-трудових відносин (СТВ), зокрема в сільському господарстві, для висвітлення максимально об'єктивної ситуації, що може вплинути на майбутні управлінські рішення щодо соціально-економічного розвитку сільських територій.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Обґрунтуванню методичних аспектів розвитку системи СТВ, зокрема й у сільському господарстві, присвячено багато уваги учених і практиків. Вони сформували сукупність критеріїв і відповідних показників для економічного аналізу розвитку СТВ і провели їх аналіз на макро- і/або мікрорівні. У сучасний період вчені економісти-аграрники зосереджені на обґрунтуванні головних напрямів (векторів) економічного аналізу розвитку СТВ для ретельної оцінки їх стану, діагностики й аргументації прийняття майбутніх оптимальних рішень суб'єктами СТВ тощо.

Предмет дослідження охоплює методичні аспекти функціонування системи СТВ в аграрній сфері АПК, їх регулювання в контексті соціально-економічного розвитку села.

Метою дослідження є визначення основних напрямів проведення економічного аналізу розвитку СТВ у сільському господарстві.

Завдання дослідження: 1) узагальнити методичні аспекти проведення економічного аналізу стану СТВ у аграрній сфері АПК; 2) визначити критерії оцінки розвитку системи СТВ у сільському господарстві.

Методи: історичний (дослідження методичних підходів до аналізу показників трудової діяльності в плановій і ринковій економіці); абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення й формування напрямів економічного аналізу СТВ у сільському господарстві); системний підхід (визначення головних критеріїв оцінки стану СТВ у аграрному секторі економіки тощо).

Постановка проблеми. До головних завдань економічного аналізу трудових показників раніше відносили: поглиблену перевірку обґрунтованості планових завдань зменшення трудомісткості продукції й підвищення продуктивності праці порівняно з фактичними показниками; оцінку стану організації праці, її стимулювання, формування й використання трудових ресурсів тощо. На сьогодні постає питання формування методичних засад до проведення комплексного економічного аналізу розвитку СТВ у аграрній сфері АПК, які б забезпечили достовірну об'єктивну оцінку відповідних показників і їх значення для всіх сторін СТВ: працівника, роботодавця, громади, держави, міжнародної спільноти.

Результати дослідження. У ринкових умовах господарювання важливим методологічним завданням досліджень розвитку СТВ, як слушно зазначають учені М.В. Семикіна, З.В. Смутчак і ін. [1, с. 28-29], є вибір нових критеріїв оцінки їх стану та ефективності розвитку. Учені роблять акцент на показниках, які відображають міру досягнення мети розвитку СТВ – забезпечення ефективності праці й безконфліктного збалансування інтересів роботодавців і найманих працівників заради соціальної стабільності й злагоди в суспільстві (гармонізація СТВ). Пошук адекватної системи індикаторів оцінки стану СТВ дозволив їм запропонувати в якості критеріїв наступні:

- на макро- й мезоекономічному рівнях: динаміку продуктивності праці; ефективність залучення, використання й розвитку трудового потенціалу населення країни (регіону, галузі); збалансованість між попитом і пропозицією робочої сили на відповідному рівні; динаміку рівня та якості життя;

- на мікроекономічному рівні: динаміку продуктивності праці персоналу; ефективність залучення, використання й розвитку трудового потенціалу підприємства (установи); оцінку рівня конфліктності у взаємовідносинах роботодавців і найманих працівників; оцінку стану мотивації праці; оцінку рівня задоволеності працівників працею та трудовими відносинами, а також показники якості трудового життя.

Варто відзначити, що безконфліктне функціонування СТВ у економіці, підвищення продуктивності праці, поліпшення параметрів якості трудового життя та інші критерії і їх показники не повною мірою характеризують стан розвитку СТВ. Зокрема, у сільськогосподарському виробництві, зважаючи на соціально-економічні особливості його розвитку в нашій країні, про ефективну (результативну) систему СТВ у галузі можна говорити за умови максимально можливого задоволення інтересів всіх суб'єктів цих відносин (працівники, роботодавці, громада, місцева влада), ураховуючи демографічні, соціальні, економічні, земельні, екологічні, політичні умови і/або обмеження.

У реформованих аграрних підприємствах, як зазначає І.В. Шепель, методика оцінки особливостей СТВ має враховувати: по-перше – демографічні особливості та територіальні системи розселення й забезпечення трудовими ресурсами; по-друге – оцінку рівня та якості життя сільських жителів, умов їх праці; по-третє – системно-структурний аналіз попиту та пропозиції на робочу силу, рівень зайнятості та безробіття, галузеву структуру й територіальну організацію трудових ресурсів, продуктивність праці; прогноз та обґрунтування розвитку ринку праці та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому [2].

Зазначені критерії аналізу СТВ у аграрній сфері АПК більшою чи меншою мірою враховані багатьма вченими при методичних засадах оцінки стану розвитку СТВ і/або СТС. Проте потребує удосконалення система цих критеріїв, яка б дозволила комплексно охарактеризувати динаміку й виявити тенденції розвитку СТВ у аграрній економіці в ракурсі формування організаційно-економічних умов децентралізації управління розвитком сільських громад. Постає необхідність моніторингу показників розвитку системи СТВ у сільському

господарстві, головна ціль якого полягатиме в інформуванні й реагуванні суб'єктів цих відносин для прийняття важливих управлінських рішень і запровадження відповідних практичних заходів. Зокрема для уникнення соціально-трудова напруги на селі: збільшення безробіття, зменшення трудових доходів населення й обсягів сільськогосподарського виробництва, погіршення показників його ефективності. Моніторинг стану СТВ у аграрній сфері АПК потрібний для забезпечення відповідною фактологічною інформацією системи управління розвитком сільських територій.

Надалі потрібно визначитися із повнотою відповідних показників, що характеризуватимуть відповідні критерії стану розвитку СТВ. Як наведено в праці В.А. Плаксова, результати статистичного аналізу та методики аналізу показників праці свідчать про необхідність подальшої розробки та удосконалення системи базових показників, визначення доцільності та оптимальності звітності, економічного обґрунтування та розрахунків окремих показників праці, організації аналітичної роботи в кожній ланці управління працею та виробництвом. Інструменти статистичних досліджень та методики економічного аналізу основних показників праці потребують удосконалення.

Основною функцією економічного аналізу є одержання узагальненої інформації для наступного прийняття рішення. Його завдання – виявлення та вивчення невикористаних ресурсів, оптимальна оцінка існуючої або планової ситуації. Залежно від цілей, повноти, періодичності аналіз може бути: 1) оперативним, тобто аналізом господарської діяльності за певним колом показників у визначені етапи (за робочий день, тиждень, декаду, зміну та ін.); 2) тематичним, тобто аналізом окремих показників, сторін діяльності підприємства; 3) повним, коли вивчається вся діяльність підприємства [3, с. 3-5].

Узагальнюючи погляди вчених періоду планової економіки, сучасного періоду формування й розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, а також необхідність оперативного отримання фактологічних аналітичних даних, до головних критеріїв (характеристик, індикаторів або детермінант) розвитку СТВ можна віднести наступні:

- 1) формування трудового потенціалу (демографічні процеси, освіта й охорона здоров'я);
- 2) кон'юнктура ринку праці (зайнятість і безробіття населення);
- 3) організація праці (умови праці, обслуговування робочих місць, нормування праці тощо);
- 4) продуктивність праці та ефективність господарської діяльності (рентабельність продукції, норма прибутку, капіталовіддача);
- 5) мотивація праці й соціальний захист населення (оплата праці, соціальні стандарти й гарантії);
- 6) якість трудового життя й соціальна злагода в громадах і суспільстві в цілому.

На сьогодні перелік критеріїв і відповідних показників, що їх характеризують, значно збільшився у зв'язку зі зменшенням рівня прямого державного регулювання економіки та збільшенням кількості рівноправних суб'єктів СТВ, виникненням потреби в додаткових показниках стану їх розвитку. Сукупність показників, що характеризуватимуть розвиток СТВ, мають сформувати інформативну аргументовану базу для прийняття оптимальних управлінських рішень органами влади й керівництвом підприємств; відповідної реакції громадських і профспілкових організацій різних рівнів тощо.

Першим і важливим напрямом аналізу є оцінка демографічних процесів на селі. Ще М.В. Птуха зазначав, що розвиток демографічної статистики у всіх її частинах стає необхідністю, породжується життєвими потребами суспільства. Подальший соціальний і економічний розвиток, практика народногосподарського планування й прогнозування, що дедалі удосконалюються, вимагають поглибленого вивчення проблем народонаселення, розширення фронту демографічних досліджень [4, с. 5-6].

Показники економічного аналізу мають відображати міру досягнення цілей із питань розвитку виробничих і СТВ, ефективність використання ресурсів у підприємствах. Вони дозволяють підпорядкувати управлінню всі напрями господарської діяльності, оцінювати поточні результати, планувати та прогнозувати розвиток виробництва на різні строки, здійснювати порівняння продуктивних сил країн, регіонів, а також галузей і підприємств тощо.

Так, учений В.А. Плаксов на мікрорівні для економічного аналізу показників праці виокремлює такі їх групи: 1) показники організації праці; 2) показники використання трудових ресурсів; 3) показники нормування праці; 4) показники продуктивності праці; 5) показники заробітної плати.

Економічний аналіз показників праці надає можливість об'єктивної оцінки результатів роботи трудового колективу та виявлення можливостей для її поліпшення. До найбільш актуальних завдань економічного аналізу належать: виявлення напрямів і шляхів раціонального використання трудових ресурсів, підвищення результативності праці, поліпшення оплати та умов праці. Виходячи із цього, показники, що характеризують організацію та використання праці, мають бути об'єктом постійної уваги тих працівників регіону, галузі чи підприємства, які здійснюють виробниче, технічне, технологічне, організаційне, економічне, фінансове, комерційне, соціально-психологічне управління трудовою діяльністю людей [3, с. 7-64].

Про організацію й продуктивність праці ще Ф. Тейлор наводив на прикладах із виробництва, що країна недоотримує щоденну вигоду внаслідок недостатньої продуктивності трудової діяльності. Він доводив, що напрямом збільшення продуктивності праці є систематична організація праці, яка є наукою, сформована на законах, правилах і принципах. Так, адміністрація підприємства бере на себе відбір робітників, їх тренує, навчає й розвиває здібності. Установлюється рівномірний поділ праці й відповідальності між адміністрацією підприємства й робітниками тощо [5, с. 6].

Російські вчені М.І. Магура і М.Б. Курбатова зазначають, що оцінка роботи персоналу має дати відповідь на питання про те, наскільки ефективним є його праця. Говорячи про ефективність працівника, звичайно мають на увазі не тільки досягнення ним необхідних виробничих і якісних показників, а й найбільш раціональне використання ресурсів у його розпорядженні (сировини, матеріалів, електроенергії та ін.). Для формування в організації системи оцінки праці персоналу необхідно дотримуватися ряду умов: наявність у організації висококваліфікованих спеціалістів, які відповідають за роботу системи оцінки; підготовка документів, які регламентують роботу системи оцінки (положення, інструкції, форми і т.п.); установлення чіткого зв'язку системи оцінки показників праці із системою її оплати.

При розробці системи показників оцінки праці персоналу необхідно вирішити, на основі яких критеріїв буде проводитися ця оцінка. Критерії – це ті показники, характеристики, на основі яких можна говорити про те, наскільки добре працівник виконує свою роботу. Критерії дозволяють оцінити вклад працівника в досягнення цілей організації, на їх основі організація приймає різноманітні управлінські й адміністративні рішення (кар'єрний ріст, підвищення зарплати, премії і т.п.). Учені за критерії оцінки праці персоналу визначили такі: кількісні показники (продуктивність праці, кількість укладених контрактів і ін.); якість роботи (рівень браку, кількість помилок); втрати робочого часу (кількість і час прогулів, запізнь); навчання й розвиток по службі (кількість підвищень і розглядів як кандидатури на це і т.п.) [6, с. 5, 10-17].

Дуже важливим напрямом аналізу розвитку СТВ є оцінка мотивації праці. Як вірно зазначає вчена Т.А. Заяць, що мотивація економічної активності населення, що формується на макрорівні, відображає інтереси всіх суб'єктів ринку праці: роботодавців – у частині їх стимулювання до підвищення результативності господарської діяльності; зайнятих працівників – до професійного та службового зростання, покращення матеріального добробуту; безробітних – до пошуку підходящого робочого місця, підвищення кваліфікаційно-освітнього рівня та заохочення самозайнятості. На мікрорівні проблема мотивації праці постає в контексті проблем менеджменту персоналу як соціально-економічної основи поведінки й активізації зусиль найманих працівників підприємств, установ і організацій.

Вихідними передумовами ефективної мотивації економічної активності населення є: узгодження рівня оплати праці з її результатами на основі нормування праці та впровадження адекватних інструментів оцінки продуктивності праці; створення належних умов для соціального захисту, безпеки праці та добробуту економічно активного населення; забезпечення якості й доступності вищої та професійно-технічної освіти; розвиток соціального партнерства, підвищення ролі галузевих і територіальних угод у регулюванні СТВ тощо [7, с. 66-67].

Актуальними питаннями розвитку аграрного сектора економіки є аналіз стану СТВ в галузі та їх напрямів розвитку в країні. Так, В.К. Савчук зазначає, що формування соціально орієнтованої моделі мотивації праці зумовило появу ряду методологічних і методичних проблем аналізу, які пов'язані з трудовими процесами, їх використанням і відтворенням. Ці проблеми спричинені формуванням нових соціально-економічних явищ, яким притаманні специфічні відносини й механізми функціонування, необхідністю застосування нових показників, потребою в нових джерелах інформації й методичних прийомах аналізу тощо.

Інтегральним фактором, який формує міграцію населення, є рівень якості життя людей певних населених пунктів, регіону тощо. Якість життя характеризується ступенем задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб населення, забезпеченістю його споживчими благами.

Важливою складовою системи аналізу є інформаційне забезпечення, яке повинно бути зорієнтоване на поліпшення якості джерел даних аналізу, тобто з одного боку найповніше відображати явища, процеси й результати господарювання, що є основою прийняття обґрунтованих управлінських рішень з їх регулювання, а з другого – відповідати міжнародним стандартам, що розширює межі порівняльного аналізу з погляду інтеграції вітчизняної економіки в світову [8, с. 41-49].

До критеріїв оцінки стану СТВ та дієвості їх розвитку Ю.Д. Петров [9] відносить динаміку продуктивності праці, ефективність використання трудового потенціалу, збалансованість між попитом і пропозицією робочої сили, рівень і якість життя, а також показники якості трудового життя, що відбивають умови праці з урахуванням міри реалізації інтересів та потреб найманого працівника, використання його здібностей, набутих знань, досвіду.

Розробка ефективних методів регулювання СТВ залежить від створення мотиваційних засад оптимізації цих відносин, існує тісний взаємозв'язок між мотивацією праці й станом СТВ. Формування СТВ відбувається в певному «мотиваційному полі» під впливом багатьох чинників (історичних, культурних, соціальних, економічних, організаційних, екологічних, політичних, ментальних, правових, конкурентних), які призводять до того, що напрям (вектор) розвитку СТВ у країні, регіоні, галузі, громаді, на конкретному підприємстві, може мати свою спрямованість, специфічні відмінності.

Багато вчених обґрунтовують визначення критеріїв стану розвитку СТВ на макро- й мезо- або мікрорівні. Акцент робиться більшою мірою на оцінці використання трудових ресурсів, не приділяючи належної уваги іншим критеріям аналізу розвитку СТВ. Зокрема в сільському господарстві для працівників важливим питанням є формування мотиваційного механізму до продуктивної праці, належного соціального «пакету», людського й соціального капіталу, середнього класу в сільській громаді. Для роботодавців – формування кадрового потенціалу й підвищення ефективності господарської діяльності, для держави як окремої сторони регулювання СТВ – забезпечення прийняттого життєвого середовища, соціальної злагоди в сільських громадах тощо.

Дуже широко і в ракурсі державного управління економікою, як зазначає О.В. Жадан, критеріями результативності регулювання СТВ можуть служити системи економічних і соціальних показників, що

характеризують динаміку розвитку виробництва товарів і послуг, рівень і якість життя населення, ступінь їх наближення до світових економічних і соціальних стандартів. Зокрема до таких показників можна віднести зростання реальних доходів, збільшення тривалості життя, характеристики відтворення населення, забезпеченість населення житлом і соціальними послугами, зростання питомої ваги висококваліфікованої праці в структурі зайнятості та значення освіти й ін. [10, с. 61-62].

В.І. Гостеніна, сформувавши теоретичні підходи до оцінки розвитку СТВ на основі соціальних стандартів у Росії, зазначає, що «ситуация преимущества в российских условиях, исходя из российского менталитета, основанного на патернализме предполагает развитие принципов социального партнерства с учетом новой парадигмы отношений. Новая парадигма рассматривает социальные отношения, главной ценностью которых является человек. Его отношения формируются на основе экономического роста, составляющими которого являются: снижение нищеты, эффективная занятость, социальная интеграция и сбалансированное развитие в обществе финансово-экономических и защитных функций...»

Социальные нормы и нормативы потребления материальных благ и платных услуг были разработаны более десяти лет назад. Сегодня жизненные стандарты населения России существенно изменились. Следует еще раз всесторонне исследовать состояние этого вопроса и заново определить систему показателей и ее структуру, нижние и верхние пороговые значения и разработать методику количественной оценки альтернатив» [11, с. 34, 78].

Приєднуємося до думки О.М. Петроє, що окремим елементом соціального звіту в межах методики звітності у сфері сталого розвитку є звітність про внутрішню корпоративну соціальну відповідальність, яка являє собою практику вимірювання результативності діяльності підприємства у сфері організації праці й гідної праці. У цьому контексті джерелом інформації можуть слугувати дані державних статистичних спостережень, які включають комплекс показників:

1. Облікова кількість штатних працівників.
2. Кількість працівників, які отримують пенсію.
3. Навчено новим професіям.
4. Підвищили кваліфікацію.
5. Стан умов праці.
6. Пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці та за особливий характер праці.
7. Кількість працівників та фонд оплати праці.
8. Заборгованість перед працівниками по заробітній платі та допомога із соціального страхування.
9. Склад фонду оплати праці та інші виплати.
10. Розподіл працівників за розмірами заробітної плати.
11. Рух робочої сили.

Аналіз даних показників дозволяє оцінити загальну ситуацію й тенденції у сфері організації праці та СТВ на підприємстві [12, с. 96-98].

Таким чином, у соціально орієнтованій ринковій економіці для аналізу стану розвитку системи СТВ у аграрній сфері АПК можна сформувати три важливі напрями (вектори) розвитку СТВ: соціальний, економічний і громадсько-політичний. У свою чергу останні можна охарактеризувати за допомогою таких критеріїв розвитку:

- 1) демографічні процеси й трудовий потенціал на селі;
- 2) ринок праці в сільській місцевості;
- 3) кадровий потенціал і соціальний капітал у аграрних формуваннях;
- 4) організація й продуктивність праці в сільському господарстві;
- 5) економічна ефективність сільськогосподарського виробництва;
- 6) мотивація праці в аграрному секторі економіки;
- 7) соціальний захист працівників аграрних формувань;
- 8) якість трудового життя в аграрній сфері АПК;
- 9) соціальна злагода й середній клас у сільських громадах.

Суттєве місце в методології комплексного економічного аналізу розвитку СТВ у сільському господарстві на всіх рівнях управління України (макро-, мезо-, мікрорівень) належить: 1) визначенню напрямів (векторів) функціонування ефективної системи СТВ; 2) формуванню сукупності критеріїв, порядку отримання й розрахунку відповідних їм показників; 3) наповненню інформаційної бази досліджуваних процесів у сфері СТВ і їх моніторинг для зацікавлених сторін.

Серед сукупності критеріїв (індикаторів) розвитку СТВ у аграрній сфері АПК можна виокремити ті, які характеризують досягнення переважно соціальних цілей (завдань) розвитку системи СТВ (зайнятість, оплата праці, соціальний захист і т.д.), економічних (організація й продуктивність праці, рентабельність виробництва тощо) та державних (суспільних, громадських) цілей. До останньої групи можна віднести, наприклад, забезпечення продовольчої, енергетичної, екологічної, економічної безпеки, соціальної (громадянської) злагоди в трудових колективах агроформувань і сільських громадах (таблиця). Даний перелік критеріїв, на нашу думку, на сьогодні є найбільш оптимальним. Він максимально враховує всі процеси, на які може вплинути розвиток СТВ у сільському господарстві. Проте є критерії та відповідні показники, які можуть впливати один на одного, корелювати між собою. Наприклад, підвищення продуктивності праці зумовлює підвищення ефективності виробництва, збільшення розмірів оплати праці виступає головним інструментом

мотиваційного механізму на підприємстві й забезпечує поліпшення якості трудового життя й підвищення рівня життя населення тощо. Крім того, серед зазначених критеріїв є такі, до яких важко підібрати й отримати достовірні відповідні показники (соціальний капітал, середній клас, соціальна злагода тощо). Зважаючи на це, ми спробуємо максимально використати в подальших дослідженнях статистичну інформацію й дані соціологічних опитувань.

Система критеріїв аналізу розвитку системи СТВ у аграрній сфері АПК

Значимість (ранг)	Критерії соціального напрямку розвитку СТВ	Критерії економічного напрямку розвитку СТВ	Критерії державного напрямку розвитку СТВ
1	Зайнятість сільського населення	Організація праці	Демографічні процеси
2	Умови й охорона праці	Кадровий потенціал	Кон'юнктура ринку праці
3	Мотивація праці	Колективно-договірне регулювання СТВ	Трудовий потенціал
4	Соціальний «пакет»	Соціальний капітал	Середній клас
5	Людський капітал	Продуктивність праці	Рівень життя
6	Якість трудового життя	Ефективність с.-г. виробництва	Соціальна злагода

Розробка автора.

Кожний напрям і відповідні показники, що будуть характеризувати розвиток системи СТВ у сільському господарстві й на селі, потрібно проаналізувати, розглянути їх динаміку та встановити тенденції. Проведення комплексного аналізу буде тієї фактологічною (інформаційною) базою для обґрунтування прогнозів розвитку системи СТВ у галузі, а також пошуку резервів і визначення напрямів її удосконалення, головною метою якої сьогодні є поліпшення якості трудового життя в сільському господарстві.

Сформована методична й інформаційна аналітична база відповідних досліджень буде запропонована й передана суб'єктам СТВ у сільському господарстві для використання у своїй професійній діяльності. Необхідно продовжувати її наповнення для проведення постійного моніторингу ситуації в СТС аграрної сфери АПК і сільських територій, аргументованого обґрунтування управлінських рішень і відповідних заходів економічної, аграрної, соціальної, регіональної політик держави з метою забезпечення національної безпеки (продовольчої, енергетичної, демографічної) й соціальної злагоди на селі тощо.

Суб'єктами СТВ на загальнодержавному рівні в Україні в процесі контролю за виконанням положень Генеральної угоди на 2010-2012 рр. здійснено спробу із визначення таких критеріїв оцінки колективно-договірного регулювання: «виконано» – у разі виконання їх у повному обсязі у визначений термін; «виконано з порушенням терміну» – у разі їх виконання в повному обсязі після завершення встановленого терміну; «виконано частково» – до домовленостей і зобов'язань, які в основному виконані чи робота над якими має бути завершена найближчим часом; «виконується» – до домовленостей і зобов'язань, реалізація яких передбачена впродовж дії угоди; «виконується частково» – до домовленостей і зобов'язань, які в основному виконані чи робота над якими проводиться на час підбиття підсумків; «не виконується» – до домовленостей і зобов'язань, робота над якими не виконується впродовж дії угоди; «не виконано» – до домовленостей і зобов'язань із фіксованим терміном виконання, які не виконані на час підбиття підсумків.

Зазначені критерії розроблено відповідно до заключних положень Генеральної угоди з метою визначення стану виконання зобов'язань її сторін та організації ефективного контролю. На завершальному етапі підбиття підсумків виконання угоди застосовуються оцінки: «виконано», «виконано частково», «не виконано» [13].

Розглянута методика є дуже простою і її варто доповнити аналізом конкретних показників розвитку СТВ (рівень зайнятості й безробіття, розмір середньої заробітної плати й соціальних гарантій держави, стан кон'юнктури ринку праці, показники освіти й охорони здоров'я, розвиток реального сектора економіки, валове виробництво продукції, стан державних і муніципальних фінансів тощо), порівнянням фактичних і планових показників, зокрема по відповідних розділах Генеральної угоди, скориставшись доступними даними видань Держстату України, Мінсоцполітики, інших установ, за допомогою методу експертної оцінки тощо.

Питанням моніторингу й прогнозування розвитку СТВ у аграрній сфері АПК присвячено ряд наукових праць, зокрема В.С. Дієсперов у монографії наводить ретроспективний аналіз і прогноз трудових затрат у розрізі рослинництва й тваринництва. Він обґрунтував прогноз до 2010 р. і 2015 р. за показниками трудомісткості одиниці площі й поголів'я. Так, у 2010 р. передбачається річна зайнятість працівників протягом 10878 млн. люд.-год, що при річній нормі 1850 год. відповідає 5880 тис. робочих місць. Більша частина цих затрат здійснюватиметься на умовах вторинної зайнятості.

Надто оптимістичним є наступний прогноз ученого, що до 2015 р. у сільськогосподарських підприємствах буде на 170,4 тис. робочих місць, або на 14,5 %, більше ніж у 2004 р., а за 4 роки після 2011 р. вивільниться 9,3 % працівників (зменшення робочих місць відбулося, на жаль, у рази – автор). Такі темпи скорочення штатів персоналу не зумовлюватимуть відчутних негативних соціальних наслідків. Уже тепер потрібно перейти до політики розширення (а не звуження) кількості зайнятих у офіційному сільськогосподарському виробництві країни [14, с. 219-269].

Багато вчених займаються проблемними питаннями формування й використання трудового потенціалу аграрної сфери. Серед них І.В. Хлівна, яка в монографії наводить, що відтворення трудового потенціалу знаходиться у тісному взаємозв'язку із соціально-економічним розвитком сільських територій. З метою регулювання СТВ має здійснюватися постійний моніторинг за укладанням та виконанням колективних договорів у сільськогосподарських підприємствах, установах і організаціях усіх форм власності; інформації щодо їх результатів місцевим органам виконавчої влади; забезпечення інформаційної та консультативної допомоги суб'єктам СТВ; проведення роботи по вдосконаленню системи організації, нормування та оплати праці тощо.

Учена зазначає, що актуальними проблемами аграрного ринку праці України залишається широкомасштабна трудова міграція, зростання неформальних трудових ресурсів, дисбаланс попиту й пропозиції робочої сили, кваліфікованість працівників, занепад регіональних ринків праці основних галузей господарства, низький соціальний захист непрацевдатних громадян. Варто зазначити, що всі процеси, які відбуваються на аграрному ринку праці, нерозривно пов'язані з процесами підприємницької, грошово-кредитної, податкової, інвестиційної діяльності країни [15, с. 123-124, 290].

Зважаючи на вищезазначене та зміну галузевого на територіальне управління розвитком сіл і селищ, необхідно забезпечити моніторинг стану СТВ у аграрній сфері в контексті соціально-економічного розвитку сільських територій. Дані моніторингу (динаміки, тенденцій) розвитку СТВ у галузі, зважаючи на її специфіку, мають бути своєчасно оприлюднені всіма можливими способами (дошка оголошень, ЗМІ, трудові збори, Інтернет-технології, соціальні комунікації тощо) з метою їх використання як інформаційної бази при обґрунтуванні відповідних управлінських рішень суб'єктами господарювання, їх об'єднаннями, органами державної й місцевої влади, профспілковими й громадськими організаціями.

Формування механізму моніторингу комплексного розвитку СТВ у сільському господарстві України, його оперативної публічної відкритості в ЗМІ та на офіційних сайтах мають забезпечити відповідні структурні й регіональні (обласні й районні) підрозділи Мінагрополітики й Мінсоцполітики України, а також галузеві профспілкові й громадські організації, спілки роботодавців тощо. На мікрорівні аналітичну інформацію про стан розвитку СТВ в аграрних формуваннях слід виносити на публічне ознайомлення й розгляд їх трудовим колективам, сільським громадам, на території яких розташовані відповідні сільськогосподарські товаровиробники.

Висновки. Провівши аналіз методичних підходів до економічного аналізу розвитку СТВ, зокрема в аграрному секторі економіки, сформовано методичні аспекти комплексного економічного аналізу розвитку системи СТВ у сільському господарстві, визначивши соціальний, економічний і суспільно-політичний вектори функціонування СТВ у галузі й відповідний набір критеріїв (характеристик, індикаторів). У подальших дослідженнях увагу буде зосереджено на формуванні відповідних показників і механізму моніторингу розвитку СТВ у аграрній галузі.

Список використаних джерел

1. Соціально-трудова відносина: проблеми гармонізації: [монографія] / [М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасєка, Ю.Д. Петров]; за ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КОД, 2012. – 300 с.
2. Шепель І.В. Особливості соціально-трудова відносин у реформованих сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.07 «Економіка сільського господарства і АПК» / І.В. Шепель. – Луганськ, 2004. – 18 с.
3. Пласков В.А. Економічний аналіз показників праці на підприємстві: навч. посібник / В.А. Пласков. – К.: ВІПОЛ, 1998. – 85 с.
4. Птуха М.В. Вибрані твори / М.В. Птуха. – К.: Наукова думка, 1971. – 412 с.
5. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор; [пер. с англ. А.И. Зак]. – М.: Журнал «Контроллинг», 1991. – 104 с.
6. Магура М.И. Оценка работы персонала. Практическое пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 144 с.
7. Заяць Т.А. Національний ринок праці та його молодіжний сегмент: методологія, практика, перспективи розвитку: [монографія] / Т.А. Заяць, В.Л. Жаховська. – К.: Фенікс, 2008. – 312 с.
8. Аграрна праця та соціальний розвиток села: [монографія] / [О.А. Бугуцький, Г.І. Купалова, М.К. Орлатий і ін.]. – К.: ВІПОЛ, 1996. – 303 с.
9. Петров Ю.Д. Регулювання соціально-трудова відносин в умовах перехідної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Ю.Д. Петров. – К., 2004. – 20 с.
10. Жадан О.В. Соціально-трудова відносина в умовах глобалізації: теорія та практика державного регулювання: [монографія] / О.В. Жадан. – Х.: С.А.М., 2012. – 360 с.
11. Гостенина В.И. Социальное партнерство в различных моделях общества / В.И. Гостенина. – М.: Айыына, 2001. – 99 с.
12. Петроє О.М. Соціальний діалог як інструмент формування корпоративної соціальної політики: [монографія] / О.М. Петроє. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 152 с.
13. Генеральна угода [Електронний ресурс] // Офіційна Інтернет-сторінка Федерації професійних спілок України. – Режим доступу: <http://fpsu.org.ua>.

14. Дієсперов В.С. *Продуктивність праці: монографія*. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 274 с.

15. Хлівна І.В. *Територіальна структура та організація трудового потенціалу агросфери: теорія, методологія, практика: монографія*. Миколаїв: ФОП Швець В.Д., 2013. – 372 с.

References

1. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: problemy harmonizatsii: monohrafiia [Social and labour relations: problems of harmonization]* / [M.V. Semykina, Z.V. Smutchak, S.R. Pasieka, Yu.D. Petrov]; za red. M.V. Semykinoi. – Kirovohrad: KOD, 2012. 300 p.
2. Shepel I.V. *Osoblyvosti sotsialno-trudovykh vidnosyn u reformovanykh silskohospodarskykh pidpriemstvakh: avtoreferat dysertatsii [Dissertation abstracts]*. <http://nbuv.gov.ua>.
3. Plaksov V.A. *Ekonomichnyi analiz pokaznykiv pratsi na pidpriemstvi: navch. posibnyk [Economic analysis of labour indicators in the enterprise]*. – K.: VIPOL, 1998. 85 p.
4. Ptukha M.V. *Vybrani tvory [Selected works]*. – K.: Naukova dumka, 1971. 412 p.
5. Teilor F.U. *Pryntsypy nauchnoho menedzhmenta [Principles of scientific management]* ;per. s anhl. A.Y. Zak. – M.: Zhurnal «Kontrolynh», 1991. 104 p.
6. Mahura M.Y., Kurbatova M.B. *Otsenka raboty personala. Praktycheskoe posobyie dlia rukovodytelei raznoho urovnia y spetsyalystov kadrovyykh sluzhb [Evaluation of personnel work]*. – M.: ZAO «Byznes-shkola «Yntel-SynteZ», 2001. 144 p.
7. Zaiats T.A., Zhakhovska V.L. *Natsionalnyi rynek pratsi ta yoho molodizhnyi sehment: metodolohiia, praktyka, perspektyvy rozvytku: monohrafiia [National labour market and its youth segment: methodology, practice, development prospects]*. – K.: Feniks, 2008. 312 p.
8. Ahrarna pratsia ta sotsialnyi rozvytok sela: monohrafiia [Agrarian labour and social development of the village] / [O.A. Buhutskyi, H.I. Kupalova, M.K. Orlaty i in.]. – K.: VIPOL, 1996. 303 p.
9. Petrov Yu.D. *Rehuliuvannia sotsialno-trudovykh vidnosyn v umovakh perekhidnoi ekonomiky: avtoreferat dysertatsii [Dissertation abstracts]*. : <http://nbuv.gov.ua>.
10. Zhadan O.V. *Sotsialno-trudovi vidnosyny v umovakh hlobalizatsii: teoriia ta praktyka derzhavnogo rehuliuvannia: monohrafiia [Social and labour relations in the conditions of globalization: theory and practice of state regulation]*. – Kh.: S.A.M., 2012. 360 p.
11. Hostenyna V.Y. *Sotsyalnoe partnerstvo v razlychnykh modeliakh obshchestva [Social partnership in various models of society]*. – M.: Aiyyna, 2001. 99 p.
12. Petroie O.M. *Sotsialnyi dialoh yak instrument formuvannia korporativnoi sotsialnoi polityky: monohrafiia [Social dialogue as an instrument for the formation of corporate social policy]*. – K.: Tsentri uchbovoi literatury, 2008. 152 p.
13. Heneralna uhoda [general agreement]: <http://fpsu.org.ua>.
14. Diiesperov V.S. *Produktyvnist pratsi: monohrafiia [labour productivity]*. – K.: NNTs ІАЕ, 2006. 274 p.
15. Khlivna I.V. *Terytorialna struktura ta orhanizatsiia trudovoho potentsialu ahrosfery: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia [Territorial structure and organization of the labour potential of the agrosphere]*. Mykolaiv: FOP Shvets V.D., 2013. 372 p.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Ланченко Євгеній Олександрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки праці та соціального розвитку

Національний університет біоресурсів і природокористування України
вул. Героїв Оборони, 15, м. Київ, 03041, Україна
e-mail: lanchenko@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Ланченко Евгений Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики труда и социального развития

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
ул. Героев Обороны, 15, г. Киев, 03041, Украина
e-mail: lanchenko@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Lanchenko Yevhenii Oleksandrovych, Ph.D. in Economical Science, Associate Professor of Department of Labour Economics and Social Development

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
15, Heroyiv Oborony street, Kyiv, 03041, Ukraine
e-mail: lanchenko@ukr.net

Рецензент: Буряк Руслан Іванович, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України.

ПИТАННЯ ЗЕМЕЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ТВОРЧОСТІ ІВАНА ФРАНКА

Студінський В.А.

У статті зроблено спробу розглянути висвітлення питань земельної власності в системі економічних відносин у літературній, публіцистичній та науковій творчості Івана Франка. Зокрема, автором дослідження розглядається як саме видатний український письменник трактує проблеми власності на землю через призму державного, соціального і політичного устрою. Розглянуто проблеми соціальних конфліктів через призму земельних відносин власності в Галичині наприкінці XIX – на початку XX століття. Також простежено взаємозв'язок між проблемами земельної власності та еміграції українців за кордон. Акцентовано, що багато питань, піднятих Іваном Франком не втратили своєї актуальності і в нинішній історичний період.

Ключові слова: земля, власність, селянство, еміграція, борги, справедливість.

A QUESTIONS OF AGRARIAN PROPERTY IS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS IN WORK OF IVAN FRANCO

Studinski V.A.

The article attempts to consider the coverage of land ownership in the system of economic relations in the literary, journalistic and scientific work of Ivan Franko. In particular, the author of the study considered as the most prominent Ukrainian writer treats the problems of ownership of land through the prism of the state, social and political system. The problems of social conflicts through the prism of land ownership relations in Galicia. Also, the relationship between land ownership and Ukrainian emigration abroad is traced. It is emphasized that many questions raised by Ivan Franko have not lost their relevance in the present historical period.

Key words: land, property, peasantry, emigration, debts, justice.

ВОПРОСЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ТВОРЧЕСТВЕ ИВАНА ФРАНКО

Студинский В.А.

В статье сделана попытка рассмотреть освещение вопросов земельной собственности в системе экономических отношений в литературной, публицистической и научной творчества Ивана Франко. В частности, автором исследования рассматривается, как выдающийся украинский писатель трактует проблемы собственности на землю через призму государственного, общественного и политического устройства. Рассмотрены проблемы социальных конфликтов через призму земельных отношений собственности в Галиции в конце XIX - начале XX века. Также прослеживается взаимосвязь между проблемами земельной собственности и эмиграции украинцев за границу. Акцентировано, что многие вопросы, поднятые Иваном Франко не потеряли своей актуальности и в нынешний исторический период.

Ключевые слова: земля, собственность, крестьянство, эмиграция, долги, справедливость.

Актуальність теми дослідження. Іван Франко, як великий мислитель, у своїй багатій творчості торкався найактуальніших питань українського суспільства не лише періоду XIX – початку XX ст., а й більш глибокого історичного часу. Економічні проблеми І.Я.Франко досліджував як у своїх наукових працях, так і в художніх творах, причому це стосувалося і прозових, і поетичних творів. Одними із важливих питань, що висвітлювалося письменником були проблеми аграрного сектору, оскільки сільськогосподарське виробництво в житті українства займало дуже важливо місце. У зв'язку з цим відомий вітчизняний вчений-економіст С.М.Злупко зазначав, що «у творчості І.Я.Франка з належною повнотою розкриті закономірності розвитку аграрної економіки в Галичині, з позицій селянських інтересів з'ясовані усі аспекти утвердження капіталізму у сільському господарстві, яке знав не тільки із статистичних матеріалів, описів преси, але й з власного досвіду. Проникнення товарно-грошових відносин, капіталізація виробництва, зміни форми експлуатації, монопольне становище фільварку, розшарування і пролетаризація селянства, податкова безвихідь бідноти – ці та інші проблеми постійно були в полі зору Великого Каменяря» [1, с.86].

Велике місце у економіко-аграрній та загальній економічній проблематиці Іван Франко відводив саме питанням земельної власності, оскільки земля виступає чи не головним чинником (фактором) та засобом (ресурсом) виробництва. До того ж, земля, як об'єкт власності, завжди була центром суперечностей не лише в економічній, а й у політичній та правовій сферах суспільства, і не лише українства. Дані питання не втратили актуальності і в наш час, особливо це стосується аспекту купівлі-продажу землі і створення відповідних ринкових та правових механізмів цього процесу в сучасній Україні.

Ступінь вивчення проблеми. Економічним аспектом творчості Івана Франка цікавилось доволі широке коло науковців. Одним із найбільш фундаментальних дослідників у цьому плані був С.М.Злупко, який практично все своє творче життя досліджував економічну наукову творчість І.Я.Франка. Насамперед, це стосується таких монографій С.М.Злупка як: «Іван Франко – економіст» (1992 р.) [1] та «Іван Франко і економічна думка світу» [2].

Доволі глибоке дослідження економічного аспекту творчості Івана Франка у 1950-і роки здійснили українські вчені Д.Ф.Вірник та Є.А.Голубовська у монографії «Економічні погляди Івана Франка» (1956) [3]. У цьому дослідженні цілий розділ був відведений дослідженню аграрних питань у працях письменника. Зокрема, автори зазначали, що І.Я.Франко «в багатьох своїх економічних дослідженнях і в художніх творах особливо велику увагу приділяв питанням, зв'язаним із складними аграрними відносинами і тяжким становищем трудового селянства Галичини» [3, с.97]. незважаючи на певну тогочасну заідеологізованість, дане монографічне дослідження представляє інтерес і для сучасних українських вчених, які займаються питаннями вивчення творчості І.Я.Франка загалом та його економічної складовою зокрема.

Історико-економічний аспект творчості І.Я.Франка серйозно вивчав М.М.Кравець [4]. Зокрема, він звертав увагу на питання захоплення земель в українських селян в період зростання потреби на нафту та розширення площ під видобуток нафти в Галичині. У І.Франка ця тема доволі широко і глибоко розглядається як у художніх творах, так і в газетних публікаціях. Окремі аспекти творчості І.Я.Франка в сфері земельних відносин розглядаються в дослідженнях В.А.Студінського, О.Я.Гримака, М.Ю.Кутецького [5] та інших.

Виклад основного матеріалу. Хрестоматійною у плані розгляду земельних відносин власності стала праця Івана Франка «Земельна власність у Галичині», яка була опублікована у 1887 році. З приводу даної праці український вчений С.М.Злупко зазначав, що в ній було зроблено першу спробу обґрунтувати аграрну політичну програму з позицій саме селянства. На думку І.Франка, як підкреслював С.М.Злупко, всі аграрні реформи, програми, проекти пропонувалися винятково шляхетськими верствами, які часто взагалі не розуміли специфіки земельних відносин власності і специфіки аграрного виробництва. Саме це і позначалося на вузькості і примітивності даних аграрних реформ, які пропонувалися. Іван Франко критикував їх і вважав найконсервативнішим той проект, що передбачав реформу спадкового права, де заборонялося розділяти землю у передсмертних заповітах їхніх власників. Адже спроба заморозити цей процес не сприяло забезпеченню нащадків власника земельними наділами і подальшим розвитком аграрного виробництва. Це могло сприяти обезземеленню селянства та втрати можливості забезпечення своїх родин необхідними продуктами харчування. З іншого боку, вказував І.Франко, існує проблема дуже дрібних господарств, які не вписуються у загальні концепції реформування аграрних відносин, висунутих шляхетськими верствами у Галині в цей історичний період [2, с.221-222].

Власне сам Іван Франко прекрасно розумів, що тема економічних відносин, зокрема проблема власності в аграрній сфері виробництва, потребує серйозного дослідження й на теоретичному рівні, оскільки відносини власності визначають власне суспільний лад. Так, у своїй статті «Доповнення до «Основ суспільної економії» він відзначав, що «говорити обширно про розвиток одного нинішнього ладу, не казавши нічого про розвиток інших, се значило б вважати сей лад чимось уважнішим від прочих, між тим коли в історії, як і в зрості кожного організму, карда фаза розвитку для вислідника рівно важна» [6, с.30-31].

На думку письменника велика роль у ефективному функціонуванні системи земельних відносин власності належить державі та суспільству і власне проблемність визначення відповідної політики полягає у незнанні реального становища абсолютно більшої частини населення, оскільки самі автори, так званих «аграрних програм», не є фахівцями в аграрному секторі, або ж є землевласниками і тому відстоюють суто свої класові майнові інтереси. Зокрема, І.Я.Франко пише: «Політика як державна, так і суспільна, мусить рахуватися насамперед з істотними і реальними інтересами мас. Політика, яка опирається на почуттєвих пориваннях або на доктринах окремих керівників, так само, як і політика, що базується на незнанні інтересів мас, є не чим іншим, як наукою шкідливих експериментів і вже просто вбивчою є політика сперта на свідомій і витонченій експлуатації цих мас на користь меншості, на користь певної верстви, касти чи кліки. Вбивчою для цих мас, але не менше і для самих експлуататорів, бо кожне такого роду суспільне явище є надзвичайно небезпечним тим, що само в собі воно носить задатки власної загибелі та руйнування і сприяє їхньому розвитку» [7, с.465]. І в цій же праці Іван Франко зазначає, що загострюється серйозний соціальний конфлікт між дрібними власниками землі та великим земельним капіталом. Так, він зазначає, що « майже половина галицької землі концентрована в руках декількох тисяч власників і все більше концентрується як наслідок сучасного капіталістичного ладу; проти неї друга половина дрібної власності – та, що роздрібнюється дедалі більше і при цьому позбавлена природних ресурсів розвитку. Між цими двома суспільними силами стоїть третя, посередня, або нейтральна, або така, що прямує до вирівнювання з першою коштом другої» [7, с.473]. Фактично дослідник тут говорить про стабілізуючий фактор у соціальному розвитку – середнього класу, який урівноважує конфліктність між дрібними і великими власниками земельних капіталів.

Одним із важливих чинників у формуванні такого класу землевласників Іван Франко, на прикладі Німеччини, відводить державі. Особливо це стосується фінансової і боргової сфери, коли дрібний власник не може покривати всіх банківських кредитів. У цьому аспекті він постає одним із перших, хто відводить серйозну, а то й визначальну роль держави не лише в системі відносин власності, а й усієї економічної системи країни. Зокрема, І.Я.Франко зазначає, що «головним джерелом теперішньої нужди треба вважати приватну власність землі, і радив, аби держава ступенево закуповувала землю, а наглядно це робила через громадян, обнімаючи всі іпотечні довги та помагаючи громадянам сплачувати їх» [8, с.474]. Такий підхід до розуміння формування і функціонування системи земельної власності давав би змогу контролювати процес купівлі-продажі землі в державних інтересах, а також створювати і державні сільськогосподарські підприємства.

Одним із найфундаментальніших творів з визначеної теми у творчості Івана Франка є праця «Земельна власність у Галичині». Зокрема, однією з причин гальмування розвитку селянського господарського дослідник

вважає, що велика власність під час революції 1848 року «врятувала для себе ще значні останки чисто панщинних привілеїв» [9, с.548]. Також у ряді своїх праць Іван Франко звернув увагу на загострення конфліктності на етнічній основі. Особливо це стосувалося відносин на землю, де, по суті, відбувалося протистояння місцевого етнічного населення (як українського, так і польського) з представниками єврейства. Останні накопичували у своїх руках значні фінансові ресурси, викупували різними законними і незаконними методами землю, призводячи цілі верстви селянства до зuboжіння. Іван Франко чи не перший у Європі звернув увагу, що такий конфлікт у майбутньому може призвести до непередбачуваних трагічних наслідків саме для єврейства у цьому регіоні. Зокрема, у статті «Семітизм і антисемітизм у Галичині» він пише: «Економічний визиск, проти якого виступають одні, для других щось таке, що розуміється само собою до тої міри, що навіть національну рівноправність вони розуміють як право – могли за свої гроші купити, що їм подобається» [10, с.11]. Ці слова не втратили актуальності і на сьогодні, особливо відтінку вони набувають на тлі російсько-української війни та окупацією і анексії Росією територій суверенної держави України.

Зuboжіння селянських верств, проблемність у системі аграрних відносин призводили до масової еміграції українців практично по всьому світові. І.Я.Франко одним із перших звернув увагу на це явище та спробував дати йому науково - обґрунтовану оцінку. У цілій низці своїх публікацій письменник говорить про те, що обмеженість земельних ресурсів, несправедливість у оплаті праці на землі призводить до того, що селянство шукає можливості отримати можливість працювати, а також придбати землю в інших країнах. Певною мірою такий пошук здавався авантюрою, але разом з цим, до таких вчинків селян штовхали реальні умови життя. У статті «Еміграція українського населення» Іван Франко зазначає: «Даремно духовенство застерігає народ і відвертає його від згубних проєктів. Бо ж самі місцеві відносини сприяють авантюризмові темного селянства. Автор нинішнього повідомлення наочно переконався, що в одному селі Збаразького повіту селяни не мають де напоїти худобу, ані попраїти білизну, ані вимочити коноплі, бо власник маєтку не дає їм доступу до річки, і цей сервітутний процес тягнеться роками без найменшого результату» [11, с.283]. В іншій публікації письменник зазначає: « Еміграція – наслідок зuboжіння, пролетаризації народу. Це не тезе, не догма, а факт, стверджений усіма кореспондентами, навіть такими, які в іншому випадку будуть вперто доводити, що «соціальне питання не має в нас жодного ґрунту» [12, с.353]. Також І.Франко звернув увагу на безконтрольність вирубки лісових насаджень, що негативно впливає на економічний стан практично всіх верств населення. Тут принагідно згадати його статтю «Чи необхідна еміграція з Галичини?», де він, зокрема, пише: «У багатьох околицях вирубка лісу відібрала зимовий заробіток, і легко довести, що в околицях, де збережено ліси і де ведеться постійне лісове господарство, еміграція менша. Тому східні окраїни, - де до згаданих причин іще треба додати й великі маєтки, - безлісі або з прорідженим лісом, більше заражені на еміграцію» [13, с.460]. Ці слова Івана Франка не втратили своєї актуальності і в нинішній час, коли Україна переживає серйозну хвилю еміграції як на Схід, так і на Захід.

Проблеми земельної власності та соціальної несправедливості в цій частині активно і широко висвітлювалися Іваном Франком в його художніх творах як прозаїчних, так і в поетичних. Зокрема у поезії «Хлібороб» письменник пише про проблему боргових зобов'язань селянина і його права на землю: «Гей, хто на світі кращу долю має, // Як той, що плугом святу землю оре? // Святу землю в банку зоставляє, // В довги впадає, як бездонне море, // І поти б'ється, аж остання рація // На нього спаде – ґрунту ліцитація - // І поки в найми не пошкандибає, - // Гей, хто на світі кращу долю має? // ... Гей, хто на світі кращу долю має, // Як той, що щирим патріотом зветься, // Податки точно рік за рік складає, // Шанує владу, перед жандармом гнеться, // Цілуєсь з возним і, хоч дуже бідний, // Як треба дати, дасть і гріш послідній, // А нащо, за що дав – і не питає, - // Гей, хто на світі кращу долю має?» [14, с.78-79]. У своїй поетичній казці «Лис Микита» образно змальовує вічну боротьбу за землю між самими суб'єктами господарювання: «Сей рогами звідси пхає // Той в противний бік штовхає, // Щоб посунути межу» [14, с.266].

У прозових творах також чимало місця відводиться «земельній» проблематиці. Зокрема, у оповіданні «Ліси і пасовиська» І.Франко наводить на думку, що право власності імущих класів захищається всією правовою та судовою системою держави, що зрештою є характерною ознакою класового розшарування суспільства. Тут варто навести цитату із вищезазначеного твору: «Зачалося нещастя наше від конскрипції, - знаєте, що була в 59-ім році. До того часу жили ми з паном в добрій злагоді. Він нас боявся чіпати, бо, знаєте, тоги ще острах був між панами за про тую мазурську різанину. А ми знов його і не потребували чіпати: пасовисько мали, в лісі рубали, так як наші здавен-давня, і вважали, що ліс громадський-еавіть злісного громадського тримали. А тут бух – конскрипція. Знаєте, нарід, темний, не знає, що до чого, перенудився. Як то наш хлоп, усе боїться, аби податків не підвищили. Так і тоді: списувати будуть не тільки людей, а й худобу! Вже то без чогось не є» [15, с.149]. Загалом тема відносин власності на землю проходить через велику кількість творів, таких як «Борисла сміється, де піднімаються проблеми захоплення земель заради видобутку навіти і отримання «легких» прибутків.

Висновки. Таким чином, Іван Франко у своїй літературній, публіцистичній та науковій творчості багатогранно і доволі глибоко розглядає питання земельних відносин власності. Саме в цих відносинах він вбачав всю серйозність проблеми в частині соціальної справедливості, впливові на формування державної системи управління та міжособистісних відносин громадян. Також ним був зачеплений взаємозв'язок питання власності на землю і зuboжіння значних верств населення, а також як однієї з причин трудової еміграції українців. Разом з тим, Іван Франко розглядав дану проблематику і в контексті політичного вирішення питань

власності на землю та ролі в цьому процесі держави. Чимало положень, думок і пропозицій письменника не втратили свої актуальності і в нинішній період.

Список використаних джерел

1. Злупко С.М. Іван Франко – економіст. – Львів: Слово, 1992. – 208 с.
2. Злупко С.М. Іван Франко і економічна думка світу. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І.Франка, 2006. – 413 с.
3. Вірник Д.Ф., Голубовська Є.А. Економічні погляди І.Я.Франка. – К.: АН УРСР, 1956. – 180 с.
4. Кравець М.М. Іван Франко – історик. – Львів: ВЛУ, 1971. – 204 с.
5. Гримак О.Я., Кутецький М.Ю. Іван Якович Франко: поет з душею економіста // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З.Гжицького. – 2012. – Т.14. - № 1(51). – Ч.2. – С.31-33.; Студінський В. Економічний аспект творчості Івана Франка (спроба системно-порівняльного аналізу) // Українське літературознавство. – Випуск 72. – Львів: ЛНУ, 2010. – С.15-20.
6. Франко І. Доповнення до «Основ суспільної економії» // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.1. – К.: Наукова думка, 1984. – С.30-31.
7. Франко І. Двори і хати в Галичині// Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.1. – К.: Наукова думка, 1984. – С.461-473.
8. Франко І. Агітація за упорядкування землі в Німеччині // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.1. – К.: Наукова думка, 1984. – С.474-477.
9. Франко І. Земельна власність у Галичині// Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.1. – К.: Наукова думка, 1984. – С.546-576.
10. Франко І. Zur judenfrage (до єврейського питання). – К.: МАУП, 2002. – 40 с.
11. Франко І. Еміграція українського населення // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.2. – К.: Наукова думка, 1985. – С.282-283.
12. Франко І. З приводу еміграції населення // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.2. – К.: Наукова думка, 1985. – С.350-364.
13. Франко І. Чи необхідна еміграція з Галичини? // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т.44. – Кн.2. – К.: Наукова думка, 1985. – С.459-467.
14. Франко І. Твори у двох томах. – Т. 1. – К.: Дніпро, 1981. – 536 с.
15. Франко І. Твори у двох томах. – Т. 2. – К.: Дніпро, 1981. – 496 с.

References

1. Zlupko S.M. Ivan Franko – economist. – L'viv: Slovo, 1992. – 208 s.
2. Zlupko S.M. Ivan Franko i ekonomichna dumka svitu. – L'viv: VTS LNU im. I.Franka, 2006. – 413 s.
3. Virnyk D.F., Holubovs'ka YE.A. Ekonomichni pohlyady I.YA.Franka. – K.: AN URSR, 1956. – 180 s.
4. Kravets' M.M. Ivan Franko – istoryk. – L'viv: VLU, 1971. – 204 s.
5. Hrymak O.YA., Kutets'kyi M.YU. Ivan Yakovych Franko: poet z dusheyu ekonomista // Naukovyy visnyk LNUVMBT imeni S.Z.Hzhyts'koho. – 2012. – T.14. - № 1(51). – CH.2. – S.31-33.; Studyns'kyi V. Ekonomichnyy aspekt tvorchosti Ivana Franka (sproba systemno-porivnyal'noho analizu) // Ukrayins'ke literaturoznavstvo. – Vypusk 72. – L'viv: LNU, 2010. – S.15-20.
6. Franko I. Dopovnennya do «Osnov suspil'noyi ekonomiyi» // Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.1. – K.: Naukova dumka, 1984. – S.30-31.
7. Franko I. Dvory i khaty v Halychyni// Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.1. – K.: Naukova dumka, 1984. – S.461-473.
8. Franko I. Ahitatsiya za uporyadkuvannya zemli v Nimechchyni // Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.1. – K.: Naukova dumka, 1984. – S.474-477.
9. Franko I. Zemel'na vlasnist' u Halychyni// Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.1. – K.: Naukova dumka, 1984. – S.546-576.
10. Franko I. Zur judenfrage (do yudeys'koho pytannya). – K.: MAUP, 2002. – 40 s.
11. Franko I. Emihratsiya ukrayins'koho naselennya // Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.2. – K.: Naukova dumka, 1985. – S.282-283.
12. Franko I. Z pryvodu emihratsiyi naselennya // Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.2. – K.: Naukova dumka, 1985. – S.350-364.
13. Franko I. Chy neobkhidna emihratsiya z Halychyny? // Zibrannya tvoriv u 50-ty tomakh. – T.44. – Kn.2. – K.: Naukova dumka, 1985. – S.459-467.
14. Franko I. Tvory u dvokh tomakh. – T. 1. – K.: Dnipro, 1981. – 536 s.
15. Franko I. Tvory u dvokh tomakh. – T. 2. – K.: Dnipro, 1981. – 496 s.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Студінський Володимир Аркадійович, кандидат економічних наук, доктор історичних наук, професор кафедри політичної економії

Київський Національний Економічний Університет імені В.Гетьмана
а/с 123, м. Київ, 03191, Україна
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Студинский Владимир Аркадьевич, кандидат экономических наук, доктор исторических наук, профессор кафедры политической экономики учетно-экономических факультетов Киевский Национальный Экономический Университет имени В.Гетьмана
а/я 123, г. Киев, 03191, Украина
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Studinski Volodymyr Arkadiyovych, Ph.D. in Economical Science, D. in Historical Science, Professor Kiev National Economic University named after Vadym Hetman
Box 123, Kiev, 03191, Ukraine
e-mail: studzinskiw@bigmir.net

УДК 338.439.053

DOI: 10.5281/zenodo.1220655

**ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА БІЛОРУСІ ЯК ІМПЕРАТИВ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Тетеринець Т.А.,
Чиж Д.А.**

Ключові слова: сталий соціально-економічний розвиток, продовольча безпека, сільське господарство, АПК, продукція.

**ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ КАК ИМПЕРАТИВ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Тетеринець Т.А.,
Чиж Д.А.**

Статья посвящена мониторингу состояния продовольственной безопасности в Республике Беларусь.

Цель: Анализ основных проблем, факторов и угроз достижения продовольственной безопасности в Республике Беларусь.

Методы – аналитический, сравнения, табличный.

Результаты работы: Изучена институциональная среда и нормативная правовая база, регламентирующая процессы обеспечения продовольственной безопасности в Республике Беларусь в контексте целей устойчивого социально-экономического развития. Определены основные задачи достижения продовольственной безопасности на стратегическую перспективу. Выявлены основные внешние и внутренние факторы и угрозы достижения продовольственной безопасности в условиях развития мировой конъюнктуры продовольственных рынков.

Выводы: Определены основные направления достижения продовольственной безопасности в Республике Беларусь.

Ключевые слова: устойчивое социально-экономическое развитие, продовольственная безопасность, сельское хозяйство, АПК, продукция.

**FOOD SECURITY OF BELARUS AS AN IMPERATIVE
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY**

**Tsetsiarynets T.A.,
Chyzh D.A.**

Article is devoted to monitoring of a condition of food security in the Republic of Belarus.

Purpose: The analysis of the main problems, factors and threats of achievement of food security in the Republic of Belarus.

Methods – analytical, comparisons, tabular.

Results of work: The institutional environment and the regulatory legal base regulating processes of ensuring food security in the Republic of Belarus in the context of the purposes of sustainable social and economic development is studied. The main objectives of achievement of food security on strategic prospect are defined. The major external and internal factors and threats of achievement of food security in the conditions of development of a world environment of the food markets are revealed.

Conclusions: The main directions of achievement of food security in the Republic of Belarus are defined.

Keywords: sustainable social and economic development, food security, agriculture, agrarian and industrial complex, production.

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к

высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для нынешних и будущих поколений [1]. Одним из условий достижения поставленной цели является обеспечение продовольственной безопасности страны для полноценного питания и здорового образа жизни путем развития конкурентоспособного аграрного производства, а также создания социально-экономических условий для поддержания потребления основных продуктов питания на рациональном уровне. Продовольственная безопасность является важнейшей составляющей национальной безопасности и необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – обеспечение высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности.

Основным стратегическим документом системы обеспечения продовольственной безопасности до 2017 года являлась Концепция национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь [2]. Основные ее положения и критерии в значительной степени реализованы, а подходы и механизмы требуют совершенствования с учетом новых условий и целей. Решение данной проблемы обусловило необходимость разработки нового нормативного правового документа, отвечающего современным реалиям и обеспечивающего достижение поставленных целей в рамках устойчивого развития Беларуси в стратегической перспективе. В этой связи в Республике Беларусь была разработана и принята Доктрина национальной продовольственной безопасности до 2030 года [3]. Настоящая Доктрина основывается на достигнутых результатах в аграрной сфере и новых условиях обеспечения национальной продовольственной независимости, а также учитывает роль Республики Беларусь в обеспечении коллективной продовольственной безопасности государств – членов ЕАЭС, основные положения Договора о Евразийском экономическом союзе и Концепции согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Стратегическая цель национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года - повышение уровня обеспеченности населения и доступность качественного продовольствия для полноценного питания и здорового образа жизни на основе устойчивого развития конкурентоспособного аграрного производства, а также создания социально-экономических условий для поддержания потребления основных продуктов питания на рациональном уровне.

Основными задачами обеспечения национальной продовольственной безопасности в этом периоде являются:

- устойчивое развитие внутреннего производства основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, достаточного для обеспечения продовольственной независимости и реализации экспортного потенциала АПК, включая освоение производства новой, востребованной на мировом рынке продукции, в том числе органической;
- обеспечение безопасности и качества сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов, предусматривающее переход на систему оценки качества по международным стандартам, повышение нормативных требований по безопасности продовольствия для здоровья человека на всех этапах технологического цикла (семеноводство и племенное дело – система сельскохозяйственных машин – земледелие и растениеводство – животноводство – хранение – переработка и сбыт);
- достижение высокого уровня физической и экономической доступности для населения безопасных и качественных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, необходимых для активного и здорового образа жизни;
- своевременное выявление, оценка, прогнозирование и упреждение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативного влияния за счет формирования стратегических запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также оперативного мониторинга состояний продовольственной уязвимости конкретных категорий населения;
- формирование культуры питания населения, ориентированной на потребление пищевых продуктов высокого качества, включая органическую продукцию;
- формирование высокого уровня грамотности населения в продовольственной сфере посредством его информирования на постоянной основе о состоянии продовольственной безопасности, проводимых государственных мероприятиях по повышению качества жизни, а также об имеющихся возможностях для повышения культуры питания и укрепления здоровья [3].

Одним из основных элементов системы продовольственной безопасности страны является достижение максимально возможного уровня продовольственной независимости, под которым понимается максимальная автономность и экономическая состоятельность национальной продовольственной системы, ее адаптивность к конъюнктуре мирового рынка при рациональном использовании производственного потенциала агропромышленного комплекса и активной внешнеэкономической деятельности. В Республике Беларусь продовольственная независимость государства оценивается по десяти группам продуктов – зерно, молоко, мясо, сахар, масло растительное, картофель, овощи, фрукты и ягоды, яйца и рыба.

В рамках Доктрины национальной продовольственной безопасности до 2030 года определены следующие уровни продовольственной независимости Республики Беларусь:

- оптимистический – достаточный для обеспечения потребности внутреннего рынка (в энергетической оценке 3500 килокалорий на одного человека в сутки) за счет собственного производства на 80 – 85%; импорта – 15 – 20% (при этом экспорт продукции может быть неограниченным);

- недостаточный – уровень производства, который обеспечивает потребность внутреннего рынка более чем на 60%, но менее чем на 80%;

- критический – уровень производства, ниже которого наступает ослабление экономической безопасности. При этом потребление продуктов питания может снизиться до 2300 – 2800 килокалорий на одного человека в сутки (уровень простого воспроизводства народонаселения) [3].

Оценивая уровень продовольственной безопасности Беларуси, невозможно абстрагировать отечественную экономику от влияния конъюнктуры мировых продовольственных рынков. В этой связи необходимо выделить ряд глобальных тенденций, которые характеризуют степень обеспеченности и уровень потребления продовольствия в мире. Наиболее важными из них являются следующие:

- рост численности населения мира за счет развивающихся стран. По оценкам экспертов ожидается, что к 2050 году численность населения мира увеличится до 9,7 млрд. человек, что потребует нарастить производство сельскохозяйственной продукции более чем на 50% к сложившемуся уровню. При этом 99% прироста населения будет приходиться на страны Африки и Азии с более низким качеством жизни населения.

- урбанизация населения. В настоящее время более половины населения мира проживает в городах. Согласно прогнозам ООН, эта доля к 2050 году достигнет двух третей.

- увеличение масштабов голода и недоедания. По оценкам ООН, число хронически недоедающих людей составило в 2016 году 815 млн. человек, что на 38 млн. больше по сравнению с предыдущим годом;

- повышение калорийности рациона питания населения вследствие роста доходов и урбанизации в развивающихся регионах. Жители наименее развитых стран потребляют из продуктов животного происхождения 7,8% калорий, развивающихся – 15,1%, развитых – 23,6%. Прогнозируется, что к 2024 году этот показатель составит 8,2%, 17,9% и 24,3% соответственно;

- ориентация потребителей в развитых странах на повышение качества и безопасности питания. Например, в странах Европейского союза за период с 1990 года потребление обработанного мяса в расчете на одного человека увеличилось на 17%;

- сокращение резервов наращивания сельскохозяйственного производства. Согласно прогнозам, до 2024 года динамика сельскохозяйственного производства в мире сформируется на уровне 1,5%. При этом ожидается замедление темпов роста в Восточной Европе и Российской Федерации до 1,3%, в Азии и Тихоокеанском регионе – до 1,7%. В странах Африки и Латинской Америки рост производства возможен на уровне 2,4%;

- изменение климата и связанное с ним снижение устойчивости сельскохозяйственного производства. Это привело к тому, что площадь пастбищ, которые составляют более 70% общемировых сельскохозяйственных земель, за последнее десятилетие сократилась в среднем на 3 млн. га в год.

Обобщая вышеизложенное можно констатировать, что в целом по прогнозам экспертов, в долгосрочной перспективе сохранится дефицит продовольственных ресурсов, конъюнктура рынка останется нестабильной, а торговля продолжит развиваться под влиянием не только естественной конкуренции, но и политических факторов. Страны, выступающие в качестве основных производителей и экспортеров продовольствия, будут по-прежнему увеличивать государственную поддержку аграрного сектора, видоизменяя ее структуру и повышая эффективность. Выявленные тенденции актуализируют необходимость достижения национальной продовольственной безопасности на основе оптимального самообеспечения важнейшими видами сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Обеспечение продовольственной безопасности невозможно в условиях дисбалансированного развития сельского хозяйства, как основного звена агропромышленного комплекса страны и одного из локомотивов развития национальной экономики в целом. Решение данной проблемы было обеспечено посредством поэтапной реализации государственных программ, обеспечивающих эффективное развитие аграрного сектора экономики Беларуси, таких как Государственная программа возрождения и развития села на 2005 – 2010 годы, Государственная программа устойчивого развития села на 2011 – 2015 годы. В настоящее время в республике действует Государственная программа развития аграрного бизнеса на 2016-2020 годы, что подтверждает непрерывность действий в достижении поставленной цели.

Учитывая приоритетность развития сельскохозяйственной отрасли и на этой основе достижение продовольственной безопасности, основным стратегическим документом – Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года – была определена основная цель развития сельского хозяйства Беларуси, суть которой заключается в формировании конкурентоспособного на мировом рынке и экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов, необходимых для поддержания высокого уровня продовольственной безопасности, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения при сохранении плодородия почв [1].

Достижение указанной цели основывается на реализации основных направлений развития сельского хозяйства в среднесрочной перспективе, суть которых заключается в следующем:

- обеспечение эффективности и безубыточности сельского хозяйства и, как следствие, рост уровня рентабельности продаж с 6,7%¹ в 2017 году до 11-13% в 2030 году;

- наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

¹ Данные представлены за январь – ноябрь 2017 г. [4].

- техническая и технологическая модернизация традиционных видов сельскохозяйственного производства и постепенный переход на технологии с минимальным воздействием на окружающую природную среду, внедрение системы ИСО 14000 в крупных сельскохозяйственных организациях;
- стимулирование инвестиций в новые виды сельскохозяйственной деятельности;
- повышение качества сельскохозяйственной продукции, внедрение в сельхозорганизациях системы менеджмента качества;
- сертификация сельскохозяйственных производств и продукции в международных схемах, экосертификация и экоэтикетирование;
- рост доли органических земель в общей площади сельскохозяйственных земель до 3% к 2030 году;
- углубление региональной специализации в выращивании сельскохозяйственных культур и производстве животноводческой продукции;
- развитие различных форм аграрной интеграции как важного фактора роста доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и обеспечения их доступа на агропродовольственный рынок;
- сохранение и улучшение природного потенциала сельского хозяйства, комплексное землеустройство, рациональное использование почвенных ресурсов, снижение удельного веса деградированных земель, а также увеличение площади рекультивированных земель;
- снижение на 15% пестицидной нагрузки на один гектар пашни к 2030 году;
- повышение уровня кадровой обеспеченности и усиление системы мотивации сельскохозяйственного труда (таблица 1).

Таблица 1. Показатели развития сельскохозяйственного производства

Показатели	Годы			
	2015 (факт)	2020 (прогноз)	2025 (прогноз)	2030 (прогноз)
Рентабельность продаж, %	7,4	9,8	10,3	11,0-13,0
Темп роста производительности труда по ВДС в сельском хозяйстве (за пятилетие), в %	127,0-133,0	106,0-111,0	107,9-117,6	109,7-124,2
Доля площадей с органическим земледелием в общей площади сельскохозяйственных земель, %	-	1-2	2-3	3-4
Пестицидная нагрузка в сельскохозяйственных организациях, кг на 1 га пашни	2,8	2,7	2,6	2,5

Составлено автором на основании [1].

Достижение указанных параметров развития аграрного сектора Беларуси возможно в условия обеспечения высокоэффективного производства, основанного на применении инновационных технологий, эффективных методов государственного управления АПК, ликвидации дисбалансов кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций и т.д.

Совершенствование государственного регулирования развития АПК является одной из ключевых проблем функционирования данного сектора экономики и на этой основе обеспечения продовольственной безопасности страны. Открытость белорусской экономики и расширение ее экспортного потенциала в сфере продовольствия определяют необходимость модернизации системы государственного управления, основанной на использовании преимущественно экономических инструментов и методов, что предполагает совершенствование ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики.

Увеличение объема привлекаемых инвестиций и повышение эффективности их использования являются необходимым условием устойчивого функционирования агропромышленного производства. Удельный вес инвестиций в основной капитал, направляемых в сельское хозяйство, сократился с 16,7% в 2010 г. до 9,3 % в 2016. При этом темп роста данного показателя в сопоставимых ценах 2010 года составил 71,8% в 2016 г. [5]. Это свидетельствует о почти двукратном сокращении реального финансирования воспроизводственных процессов в аграрном секторе.

Низкая инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной отрасли Беларуси, обусловленная невысокой рентабельностью и даже убыточностью, существенно ограничивает возможности инновационного развития аграрного сектора. Согласно статистическим данным количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки за период 2010-2016 гг. сократилось на 7,9%. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, снизилась на 18,2% [6].

Несмотря на выявленные негативные тенденции в инвестиционно-инвестиционной сфере АПК, следует отметить и некоторые позитивные факторы социально-экономического развития данного сектора, а, следовательно, достижения продовольственной безопасности в стране. В настоящее время в Беларуси выпускается 86% технологически необходимой сельскохозяйственной техники, освоение производства которой позволило значительно сократить ее закупку за рубежом. За последние 10 лет в результате комплексной модернизации в сельскохозяйственных организациях республики построены 461 молочно-товарная ферма, 21 свинокомплекс, 2882 зерноочистительно-сушильных комплекса. Доля в парке высокопроизводительных широкозахватных агрегатов и мощной самоходной техники возросла с 9% до 25%.

Энерговооруженность труда сельских работников выросла на 36% и составила 68 л.с. Внедрение в сельскохозяйственное производство современных машин и оборудования, переход на новые технологии позволили значительно снизить удельный и общий расход топлива, который в 2016 году составил 700 тыс. тонн, снизившись за последние 20 лет практически в два раза.

За последние 10 лет доля отечественных сортов в структуре посевных площадей увеличилась и составляет более 60%, а по зерновым и рапсу – 85%. В целях обеспечения сельскохозяйственных производителей качественными семенами в организациях республики построено более 50 современных высокопроизводительных семяочистительных линий, два кукурузокалибровочных завода, что позволяет обеспечить собственными семенами кукурузы до 70% потребности белорусских организаций. При этом производство собственных семян кукурузы обеспечивает стране ежегодную экономию валютных средств около 25 – 30 млн. долл. США.

Сельскохозяйственные предприятия республики достигли среднегодового удоя почти 5 тыс. кг молока на одну корову. По итогам 2016 г. 4 предприятия вышли на среднегодовую продуктивность более 10 тыс. кг молока на одну корову.

Резервом повышения продуктивности и здоровья животных являются дальнейшее совершенствование племенной работы и селекция белорусских типов пород животных. В настоящее время в республике выведена голштинская популяция молочного скота отечественной селекции с высокими показателями молочной продуктивности; разработана технология получения эмбрионов высокопродуктивного крупного рогатого скота *in vitro*. Освоение в производстве данной технологии позволит в перспективе сформировать стада высокопродуктивных животных (10 – 12 тыс. кг/год). При этом разработано и активно внедряется в производство программное обеспечение по ведению республиканской информационной системы в области племенного свиноводства.

В целях импортозамещения племенной продукции в свиноводстве в 2016 году на РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по животноводству» введен в эксплуатацию инновационный объект – свиноводческий комплекс – репродуктор первого порядка, что позволит в перспективе заменить импортируемый дорогостоящий племенной материал. В НАН Беларуси создаются и другие пилотные объекты в области семеноводства полевых и овощных культур, ветеринарии, рыбоводства. На них планируется отрабатывать основные инновационные разработки наших ученых и далее внедрять в сельскохозяйственное производство [7].

В условиях ограниченного потенциала дальнейшей интенсификации сельскохозяйственного производства обеспечение продовольственной безопасности страны возможно в условиях активного внедрения инновационных форм ведения сельского хозяйства. Одной из таковых является внедрение системы органического земледелия, которое способствует расширению экспортных возможностей, обеспечивает конкурентные преимущества по сравнению с традиционной сельскохозяйственной продукцией, а также способствует удовлетворению спроса населения на данную продукцию на внутреннем рынке страны. Кроме того, его наличие позволит осуществлять дифференцированную аграрную политику и обеспечивать за счет высокой доходности продуктов органического производства устойчивое развитие сельских территорий, в том числе в регионах, которые по одному или нескольким почвенно-климатическим факторам неблагоприятны для ведения органического сельского хозяйства [8]. Определенные успехи уже достигнуты в данной области: в практику хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций постепенно внедряются бортовые компьютеры для отечественных тракторов, программные комплексы информационно-управляющей геоинформационной системы точного земледелия, применяются системы воздушного картографирования местности беспилотными летательными аппаратами и др.

Немаловажной проблемой развития АПК Беларуси, а, следовательно, и обеспечения продовольственной безопасности страны является обеспеченность трудовыми ресурсами и их квалификационно-профессиональный уровень. Численность сельского населения за исследуемый период сократилась на 10,8%. При этом количество населения в трудоспособном возрасте на селе снизилось на 15,9%. За последние несколько лет количество исследователей в области сельскохозяйственных наук сократилось более, чем на 30%, удельный вес докторов и кандидатов наук в этой сфере составляет 5,1 и 35,5% соответственно, численность студентов снизилась на 8,3% [5, 9]. Сложившаяся ситуация требует кардинальных мер в области укрепления трудового потенциала в аграрном секторе. Поиск возможных резервов интенсификации сельского хозяйства, модернизация воспроизводственно-технологической составляющей аграрного производства окажутся бессильным в решении вопросов повышении эффективности АПК в условиях трудового «голода» на селе. Одним из направлений решения данной проблемы является применяемая в республике система материального стимулирования труда молодых специалистов на селе. В рамках подпрограммы 12 «Обеспечение общих условий функционирования агропромышленного комплекса» Государственной программы развития аграрного бизнеса осуществляется выплата ежемесячных доплат к заработной плате молодым специалистам в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 12 августа 2013 г. № 353 «О некоторых мерах по обеспечению организаций агропромышленного комплекса кадрами». Выплаты производятся работникам, отработавшим в организациях АПК два года по распределению, в течение последующих трех лет в трехкратном размере тарифной ставки первого разряда.

Кроме вышеперечисленных составляющих, обеспечение национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь сопряжено с влиянием внешних и внутренних факторов и угроз. Основными внешними факторами, снижающими устойчивость продовольственной безопасности, являются:

- концентрация и монополизация производства и экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия экономически развитыми странами и усиление их доминирования на мировом рынке;
- возрастающие требования к качеству пищевых продуктов на мировом рынке, которые определяют эффективность экспортной политики Беларуси;
- активное использование экономически развитыми странами протекционистских мер, включая увеличение государственной поддержки национальных товаропроизводителей;
- обострение конкуренции в рамках международных и региональных торгово-экономических формирований, включая Евразийский экономический союз.

К внутренним факторам, влияющим на устойчивость продовольственной безопасности, относятся:

- нестабильность сельскохозяйственного производства, обусловленная его зависимостью от природно-климатических условий;
- экологическая напряженность, вызванная неблагоприятными последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- процессы деградации сельскохозяйственных земель, вызываемые факторами антропогенного и (или) природного характера;
- недостаточные темпы повышения уровня жизни и качества питания населения;
- опережение роста цен на потребительские товары над повышением доходов населения;
- недостаточный уровень развития инфраструктуры рынка, особенно в сельской местности, а также механизмов ее стимулирования.

Перечисленные факторы в определенном их сочетании формируют потенциальные угрозы продовольственной безопасности. Внешние угрозы являются следствием состояния макроэкономики и открытости национальной экономики, включая:

- неблагоприятное изменение конъюнктуры мирового рынка (повышение цен или снижение объемов предложения);
- влияние мирового продовольственного кризиса, кризисов на товарных рынках;
- регулирование курсов национальных валют в государствах, выступающих в качестве торгово-экономических партнеров Республики Беларусь;
- импорт продовольствия, не соответствующий требованиям высокого качества и здорового питания;
- использование продовольствия в качестве рычага внешнеполитического давления (полное или частичное эмбарго на поставки, экспортная экспансия, экономическая зависимость от стран-поставщиков).

Внутренние угрозы могут проявиться под воздействием соответствующих факторов и условий, возникающих в пределах страны:

- рост потребительских цен на товары и услуги или снижение реальных доходов населения, вызывающие сокращение уровня или изменение структуры питания;
- ограничение доступности продовольствия для отдельных территорий или групп населения;
- увеличение задолженности субъектов АПК, осложняющее функционирование на принципах самокупаемости и самофинансирования;
- усиление импортной зависимости по продовольственным товарам;
- снижение конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем или внешнем рынке [3].

Выявление, минимизация негативного влияния и упреждение угроз национальной продовольственной безопасности, а также принятие оперативных мер обеспечения устойчивого социально-экономического развития АПК обуславливают необходимость непрерывного совершенствования методов мониторинга безопасности и системы индикаторов оценки, создания современной информационной инфраструктуры.

Как отмечают ведущие ученые Беларуси в области продовольственной безопасности, ее достижение сводится к двум основным направлениям решения данной проблемы: поддержание устойчивого снабжения продуктами на уровне, достаточном для здорового питания и устранение зависимости от импорта и повышение конкурентоспособности продукции отечественных производителей [7, 10, 11].

Достигнутый в последние годы уровень развития собственного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Беларусь позволяет гарантировать физическую доступность для населения продуктов питания в энергетической оценке 3400 килокалорий на одного человека в сутки (таблица 2).

Таблица 2. Уровень самообеспечения основными видами сельскохозяйственной продукции, %

Наименование продукции	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо	118,8	128,4	132,6	126,0	133,1
Молоко	177,9	195,1	201,1	211,8	227,1
Яйца	119,2	121,4	129,2	130,7	129,4
Рыба	19,3	18,7	14,4	12,1	13,1
Картофель	92,9	98,4	95,7	108,7	105,1
Овощи	90,8	81,0	92,4	97,8	94,8
Фрукты и ягоды	37,7	68,2	52,6	63,5	55,2

Составлено автором на основании [5].

Анализ данных, представленных в таблице 2, показывает, что в Беларуси население полностью обеспечено молоком, мясом, яйцами, картофелем и овощами. Достигнутый уровень производства отдельных видов сельскохозяйственных продуктов позволяет формировать определенные направления экспортной составляющей продукции АПК. В целом в Беларуси на одного человека в год потребляется 89 килограммов мяса и мясопродуктов, 255 – молока и молокопродуктов, 15 – рыбы и рыбопродуктов, 145 – овощей и продуктов их переработки, 75 килограммов фруктов, ягод и продуктов их переработки, 289 штук яиц (с учетом яйцепродуктов). Вместе с тем, недостаточность обеспечения населения рыбой и плодово-ягодной продукцией актуализирует необходимость разработки системы мер, направленных на решение данной задачи. Рацион питания населения не ограничен ресурсами внутреннего рынка, хотя и остается несбалансированным по качеству. Формирование культуры здорового питания населения по-прежнему сдерживается экономическими факторами потребления.

Кроме того, следует отметить, что наиболее уязвимыми к угрозам продовольственной безопасности остаются домашние хозяйства с детьми. В 2016 году домашними хозяйствами с одним ребенком потреблялось в расчете на члена домашнего хозяйства в год 71 килограмм мяса и 14 килограммов рыбы, с двумя детьми – 60 и 12, с тремя детьми – 58 и 11 килограммов соответственно. В семьях с тремя детьми отмечено самое высокое потребление картофеля.

Значительными остаются различия в рационе питания городского и сельского населения. Уровень потребления молокопродуктов на селе на 28 килограммов ниже, мяса – на 6, фруктов и ягод – на 23 килограмма. При этом хлеба в сельской местности потребляют больше на 24 килограмма. Причиной тому являются недостаточные для качественного питания уровень доходов сельского населения и эффективность продовольственного снабжения территорий. Наблюдается зависимость калорийности питания от уровня доходов населения. Калорийность рациона в домашних хозяйствах высшей (20-%) группы по доходам на 33% превышает показатель низшей группы, а расходы на покупку продуктов питания отличаются на 54%.

Увеличивается доля расходов на питание в структуре потребительских расходов населения. За анализируемый период этот показатель увеличился на 2,9 п.п, составлявший в 2010 году 39%. Менее доступными для покупателя становятся высокоценные продукты. При сохранении тенденции роста цен питание граждан с низкими доходами (неработающие пенсионеры, многодетные семьи, семьи с детьми) может стать недостаточно полноценным. В связи с этим повышение качества питания населения и увеличение потребления экологической и органической продукции в стране в первую очередь связаны с обеспечением ее экономической доступности для всех категорий населения.

В целях предотвращения возникновения угроз в продовольственной сфере, а также обеспечения достижения основной цели устойчивого социально-экономического развития, обеспечения не только физической, но и экономической доступности продовольствия населению в рамках Доктрины определены основные параметры собственного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2030 года (таблица 3).

Таблица 3. Параметры собственного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2030 года, тыс. тонн

Наименование продукции	2015	2020	2030	Уровни продовольственной безопасности	
				критический	оптимистический
Мясо	1149	1300	1517	900	1500
Молоко	7047	9200	10500	4500	7500
Яйца, млн. шт	3746	3914	4200	2000	2900
Рыба	18	28	33	28	33
Зерно	8657	10000	11500	6000	9000
Картофель	5995	5628	6000	5100	6000
Овощи	1686	1605	1900	1100	1700
Фрукты и ягоды	553	550	580	700	1100
Сахар	491	631	631	310	640
Масло растительное	260	300	350	130	220

Составлено автором на основании [3].

Сложившиеся тенденции собственного производства основных видов сельскохозяйственной продукции, а также их прогнозные параметры на средне- и долгосрочную перспективу свидетельствуют не только о сбалансированности спроса и предложения в разрезе представленных товарных групп, но и о возможностях существенного увеличения экспортного потенциала сельскохозяйственной продукции. В то же время интеграция страны в мировую экономику в условиях глобализации, непосредственная близость к рынкам ЕС вызывают необходимость проведения дальнейших мероприятий по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

В 2016 году интегральный показатель продовольственной безопасности в Республике Беларусь составил 1,09. Это свидетельствует, что в республике национальная продовольственная безопасность обеспечивается в полной мере. При этом индекс производства сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия равен 1,55, энергетической ценности рациона питания населения – 0,97, потребления основных продуктов – 1,01, пищевой ценности рациона – 0,93.

За 2011–2016 годы производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий увеличилось на 13,6%, в том числе продукции растениеводства – на 13,4%, животноводства – на 11,3%. Рост объемов производства пищевых продуктов в сопоставимых ценах за 2011–2016 годы составил 15,6%.

На сегодняшний день Республика Беларусь полностью обеспечивает свои потребности в продовольствии, допуская на национальный рынок до 15% импортной продукции. При этом сохраняется умеренная зависимость аграрной отрасли в целом от импортных поставок сырья и материалов. Доля импортной составляющей в материальных затратах на производство сельскохозяйственной продукции в 2016 году составила 12%. В производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, вовлечено около 25% импортных ресурсов.

Важным этапом мониторинга системы продовольственной безопасности является анализ уровня бюджетной поддержки сельскохозяйственного производства, которая осуществляется с учетом норм Указа Президента Республики Беларусь от 17 июля 2014 г. № 347 «О государственной аграрной политике», которым унифицированы подходы по оказанию государственной поддержки АПК в соответствии с принятыми Республикой Беларусь обязательствами в рамках Договора о Евразийском экономическом союзе и сложившейся практикой ВТО. В общем объеме бюджетных средств, направляемых в АПК, наибольший удельный вес занимают расходы на общегосударственные мероприятия, которые в 2011 году составляли 31,9%, 2016 г. – 45,9%, в 2017 г. – 46,8%. Нормативными правовыми актами определено, что к общегосударственным относятся мероприятия по сохранению почвенного плодородия, мелиорации и эксплуатации гидротехнических сооружений, племенному животноводству, селекции и элитному семеноводству, льноводству, закладке и уходу за многолетними насаждениями, профилактике и борьбе с болезнями животных, поддержке фермерских хозяйств, аграрного образования и другие.

Немаловажным направлением бюджетирования аграрной сферы является компенсация потерь банков от предоставления льготных кредитов субъектам АПК. В общем объеме господдержки удельный вес расходов на эти цели составил в 2017 году 31%, снизившись с 2011 года 2-6 п.п. Реализация данных мер позволяет не отвлекать собственные оборотные средства организаций АПК на уплату процентов по привлекаемым кредитам, а направлять их на развитие сельскохозяйственного производства.

Кроме того, государственной программой предусмотрено субсидирование деятельности субъектов АПК, включая предоставление прямых выплат в виде надбавок на единицу сельскохозяйственной продукции. Виды продукции и размеры надбавок ежегодно определяются Правительством Республики Беларусь. В пределах имеющихся средств в местных бюджетах местные органы власти вправе увеличивать размер надбавок и (или) производить дифференциацию размеров надбавок в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных земель сельскохозяйственного назначения. Удельный вес этих расходов в общем объеме средств, направляемых на поддержку АПК, составляет 22 – 25%. Субсидии на осуществление деятельности, связанной с производством сельскохозяйственной продукции, предоставляются на закупку удобрений, семян сельскохозяйственных растений, средств защиты растений, нефтепродуктов, запасных частей и других товаров, работ (услуг), связанных с производством сельскохозяйственной продукции, включая погашение задолженности за них.

Как уже отмечалось ранее, значительные объемы производства сельскохозяйственной продукции позволяют существенно расширять экспортный потенциал национального продовольствия. Республика Беларусь, занимая 25-е место в мировых объемах производства молока и молокопродуктов, в настоящее время занимает 8-е место в экспорте данной продукции. Наиболее высокий рейтинг республика имеет по производству и экспорту льноволокна – 2-е и 3-е места соответственно. Кроме того, Беларусь входит в число 20 стран-экспортеров мяса, сахара и масла рапсового.

В 2016 году экспорт белорусской сельскохозяйственной продукции и продуктов питания (без учета табака и табачных изделий) составил 4,2 млрд. долл. США, увеличившись более, чем в 1,2 раза по отношению к уровню 2011 года. По итогам января – ноября 2017 года экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания составил 4,1 млрд. долл. США, тем самым, увеличившись на 18% к соответствующему периоду 2016 года. При этом удельный вес в общем объеме экспорта товаров Республики Беларусь достиг 17,7%: молока и молокопродуктов экспортировано на сумму 1,8 млрд. долл. США, мяса и мясопродуктов – на 738 млн. долл. США. В 2017 году Республика Беларусь поставляла сельскохозяйственную продукцию и продукты питания более чем в 80 стран мира. Экспорт агропродовольственных товаров обеспечивает более 8% ВВП Республики Беларусь и свыше 15% совокупного экспорта страны.

Важным элементом системы продовольственной безопасности страны является экспортная составляющая в производстве сельскохозяйственной продукции. Доля экспорта молокопродуктов в объеме производства составляет более 55%, мясопродуктов – около 40%, сахара белого – 56,5%. На внешний рынок поставляется около половины произведенного в республике растительного масла. Повышению конкурентоспособности молочной продукции в определенной мере способствуют тенденции укрупнения и концентрации производства, организационной перестройки отрасли по типу формирования крупных молочных холдингов [4].

Обобщая все вышеизложенное следует отметить, что обеспечение продовольственной безопасности является одним из приоритетов государственной социально-экономической и аграрной политики Республики

Беларусь. На протяжении многих лет Беларусь является лидером среди государств СНГ и Евразийского экономического союза в выработке эффективной теории и практики обеспечения продовольственной безопасности.

Действующая система программирования национальной экономики позволяет достичь высоких результатов в сфере достижения основных параметров и выполнения основных критериев обеспечения продовольственной безопасности на основе принципа самообеспечения. Повышение качества питания рассматривается как неотъемлемая составляющая качества жизни населения. Необходимые для этого условия, включая динамику реальных денежных доходов населения и совершенствование системы занятости, определены в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы. Государственной программой развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы определены экономически целесообразные объемы производства сельскохозяйственной продукции для обеспечения потребностей внутреннего рынка и эффективного экспорта, а также меры по стабилизации финансового положения в отрасли. Запланированный рост объемов производства позволит к 2020 году полностью обеспечить потребности внутреннего рынка в основных видах плодоовощной, мясомолочной продукции, хлебобулочных и мукомольно-крупяных изделиях. Поставки сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт планируется увеличить до 7 млрд. долл. США, что в 1,5 раза превысит объемы экспорта 2015 года.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень НИЭИ. – 2015. – № 4. – С. 6-98.
2. Концепция национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, одобренная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252.
3. Доктрина национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года. Утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.12.2017 №962.
4. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе – декабре 2017 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [электронный ресурс] http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_8464/ Дата доступа 25.02.2018 г.
5. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник: Мн: Национальный статистический комитет. – 2017. – 233 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь. Статистический сборник: Мн: Национальный статистический комитет. – 2017. – 506 с.
7. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2016 года: Аналитический доклад / под ред. А.Г. Шумилина. – Минск: ГУ «БелИСА», 2017. – 222 с.
8. Продовольственная безопасность Республики Беларусь в современных условиях: материалы Первого Всебелорусского форума (Минск, 12 октября 2016 г.) / под ред. В.Г. Гусакова, А.П. Шпака. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – 313 с.
9. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник: Мн: Национальный статистический комитет. – 2017. – 140 с.
10. Современные проблемы устойчивого развития АПК: вопросы теории и методологии / В.Г. Гусаков [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 7-18.
11. Ильина, З.М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности: в 2 кн. / З.М. Ильина. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – Кн. 1. – 211 с.

References

1. Natsional'naya strategiya ustoychivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Respubliki Belarus' na period do 2030 goda // Ekonomicheskij byulleten' NIEI. – 2015. – № 4. – S. 6-98.
2. Kontseptsiya natsional'noy prodovol'stvennoy bezopasnosti Respubliki Belarus', odobrennaya postanovleniem Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 10 marta 2004 g. №252.
3. Doktrina natsional'noy prodovol'stvennoy bezopasnosti Respubliki Belarus' do 2030 goda. Utverzhdena postanovleniem Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 15.12.2017 №962.
4. Sotsial'no-ekonomicheskoe polozhenie Respubliki Belarus' v yanvare – dekabre 2017 g. // Natsional'nyy statisticheskiy komitet Respubliki Belarus' : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_8464/ Data dostupa 25.02.2018 g.
5. Sel'skoe khozyaystvo Respubliki Belarus'. Statisticheskiy sbornik: Mn: Natsional'nyy statisticheskiy komitet. – 2017. – 233 s.
6. Statisticheskiy ezhegodnik Respubliki Belarus'. Statisticheskiy sbornik: Mn: Natsional'nyy statisticheskiy komitet. – 2017. – 506 s.
7. O sostoyanii i perspektivakh razvitiya nauki v Respublike Belarus' po itogam 2016 goda: Analiticheskiy doklad / pod red. A.G. Shumilina. – Minsk: GU «BellISA», 2017. – 222 s.
8. Prodovol'stvennaya bezopasnost' Respubliki Belarus' v sovremennykh usloviyakh: materialy Pervogo Vsebelorusskogo foruma (Minsk, 12 oktyabrya 2016 g.) / pod red. V.G. Gusakova, A.P. Shpaka. – Minsk: Institut sistemnykh issledovaniy v APK NAN Belarusi, 2016. – 313 s.

9. *Nauka i innovatsionnaya deyatel'nost' v Respublike Belarus'. Statisticheskiy sbornik: Mn: Natsional'nyy statisticheskiy komitet. – 2017. – 140 s.*
10. *Sovremennye problemy ustoychivogo razvitiya APK: voprosy teorii i metodologii / V.G. Gusakov [i dr.]; pod red. V.G. Gusakova. - Minsk: Institut sistemnykh issledovaniy v APK NAN Belarusi, 2017.– S.7-18.*
11. *Il'ina, Z.M. Global'nye problemy i ustoychivost' natsional'noy prodovol'stvennoy bezopasnosti: v 2 kn. / Z.M. Il'ina. – Minsk: In-t sistem. issled. v APK NAN Belarusi, 2012. – Kn. 1. – 211 s.*

ДАНИ ПРО АВТОРІВ

Тетеринець Тетяна Анатоліївна, к.е.н., доцент кафедри економіки та організації підприємств АПК, УО «Білоруський державний аграрний технічний університет»
220070, Республіка Білорусь, м.Мінськ, пров. Клумова 11-29
e-mail: talad79@mail.ru

Чиж Дмитро Анатолійович, к.е.н., доцент кафедри ґрунтознавства і земельних інформаційних систем, УО «Білоруський державний університет»
220030 м.Мінськ, пр.Незалежності 4
e-mail: chyzh@yandex.ru

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Тетеринец Татьяна Анатольевна, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации предприятий АПК УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»
220070, Республика Беларусь, г. Минск, пер. Клумова 11-29
e-mail: talad79@mail.ru

Чиж Дмитрий Анатольевич, к.э.н., доцент кафедры почвоведения и земельных информационных систем УО «Белорусский государственный университет»
220030, Республика Беларусь, г. Минск, пр. Независимости 4
e-mail: chyzh@yandex.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Tsetsiarynets Tat'iana Anatol'ievna, PhD of Economics Sciences, Associate Professor of «Economics and Organization of agriculture» of Belarus State Agrarian Technical University,
220070, Minsk, side str. Klumov 11-29, Republic of Belarus,
e-mail: talad79@mail.ru

Chyzh Dmitrii Anatol'ievich, PhD of Economics Sciences, Associate Professor, Belarus State University
220030, Minsk, 4, Nezavisimosti avenue, Republic of Belarus,
e-mail: chyzh@yandex.ru

УДК 330.342.24

DOI: 10.5281/zenodo.1220665

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Шевчук В.О.

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до визначення особливостей і детермінант формування та становлення інноваційної економіки.

Для наукового дослідження використано історичний метод, методи аналізу і синтезу, логічного узагальнення.

У статті розглянуто та проаналізовано підходи до визначення категорій «інновація», «інноваційний розвиток» та «інноваційна модель розвитку економіки». Ці поняття не тлумачаться науковцями однозначно і єдиного підходу до їх визначення не існує.

Досліджено риси та особливості інноваційної моделі розвитку економіки; визначено фактори формування інноваційної економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційна модель розвитку економіки.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Шевчук В.О.

Целью статьи является обоснование теоретических подходов к определению особенностей и детерминант формирования и становления инновационной экономики.

Для научного исследования использованы исторический метод, методы анализа и синтеза, логического обобщения.

В статье рассмотрены и проанализированы подходы к определению категорий «инновация», «инновационное развитие» и «инновационная модель развития экономики». Эти понятия не толкуются учеными однозначно и единого подхода к их определению не существует.

Исследованы черты и особенности инновационной модели развития экономики; определены факторы формирования инновационной экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная модель развития экономики.

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE INNOVATIVE MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Shevchuk V.O.

The purpose of the article is to substantiate theoretical approaches to the definition of the peculiarities and determinants of the formation of an innovative economy.

For scientific research historical method, methods of analysis and synthesis, logical generalization were used.

Approaches to the categories of «innovation», «innovative development» and «innovative model of economic development» are considered and analyzed in the article. These concepts are not interpreted by scientists uniquely and there is no single approach to their definition.

The features of the innovative model of economic development are explored; factors of formation of innovative economy are defined.

Key words: innovation, innovative development, innovative model of economic development.

Постановка проблеми. Найефективнішою відповідно до практичного досвіду індустріальних країн є інноваційна модель економічного відтворення. Інновації виступають дієвим засобом конкурентної боротьби товаровиробників, а також домінуючим фактором підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими. Дослідженню існуючих теорій інновацій та проблем трансформації економіки України та інноваційної діяльності присвячено значну кількість наукових праць таких провідних вітчизняних та зарубіжних учених, як Л. Абалкін, Ю. Бажал, Л. Бесчасний, О. Бузгалін, О. Василик, Г. Волинський, А. Гальчинський, А. Гриньов, В. Гриньова, В. Геєць, А. Гриценко, М. Гуревичов, А. Даниленко, С. Ілляшенко, Б. Кваснюк, Н. Краус, І. Лукінов, С. Мочерний, Ю. Ніколенко, Ю. Пахомов, В. Панасюк, М. Портер, В. Радаєв, М. Савлук, В. Семиноженко, М. Туган-Барановський, В. Федосов, Л. Федулова, А. Чухно, Й. Шумпетер С. Юрій, Ю. Яковець та інші.

Попри достатню кількість наукових праць, залишаються актуальними і потребують більш глибокого дослідження та наукового узагальнення питання розгляду закономірностей становлення інноваційної моделі розвитку економіки та виявлення факторів впливу на інноваційний розвиток економіки.

Предметом дослідження виступають теоретико-методологічні аспекти визначення поняття та детермінант інноваційної моделі розвитку економіки.

Мета статті. Головна мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних підходів до визначення особливостей і детермінант формування та становлення інноваційної економіки.

Завдання дослідження. Поставлена мета обумовлює необхідність вирішення наступних завдань: узагальнення існуючих підходів до поняття «інновація», «інноваційний розвиток»; з'ясування сутності дефініції «інноваційна модель розвитку економіки»; виокремлення рис, складових елементів та факторів становлення інноваційної економіки.

Методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань у статті використано такі методи наукового дослідження як історичний, аналізу, синтезу, логічного узагальнення, сходження від абстрактного до конкретного.

Результати дослідження. В. Геєць стверджує, що модель економічного розвитку може бути подана у вигляді нескінченної послідовності переходів від одного стану «рівноваги» економіки через «збурення» до нового, вищого рівня. Збурення можуть виникати в окремій сфері діяльності завдяки інноваціям і розповсюджуватись у вигляді хвиль [1, с. 22-23]. Причиною таких «збурень» у суспільстві є науково-технічний прогрес, а наслідком цього є інноваційна економіка.

З. М. Пересунько констатує, що фрагментарні звернення до інновацій як вагомого елемента економічної системи можна знайти в працях давньогрецьких діячів – Ксенофонта («Домострой»), Платона («Політика») та Арістотеля («Нікомахова етика»), – та багатьох інших вчених, проте до ХХ-го століття жоден з них не ставив центральним питанням свого дослідження аналіз інноваційного розвитку та чинників, які на нього впливають [19].

Засновником інноватики як науки та батьком інноваційної теорії є австро-американський економіст Йозеф Алоїз Шумпетер, який систематизував розпорошені серед досліджень попередників (Адам Сміт, Жан Кондорсе, Карл Маркс та Михайло Туган-Барановський) ідеї щодо ролі нововведень в економічному розвитку. Він вперше ввів в науковий обіг поняття «інновація», розглянув інновації як важливий елемент економічної системи, здійснив їх класифікацію та окреслив вплив на виробничу діяльність підприємств.

Для того, щоб дати визначення поняттю «інновація», зазначимо, що у науковій літературі існують певні розбіжності в трактуванні цієї дефініції. Загалом інновація, як явище, має дуалістичну природу. З однієї сторони, в основі інновацій лежить людська допитливість, прагнення людини пізнати таємниці природи. Винахід (ідею, гіпотезу тощо) в результаті інтелектуальної діяльності створює людина, яка вносить в інноваційний процес суб'єктивний, ірраціональний компонент, який зумовлює необхідність принципово іншого

підходу до інноваційного процесу в порівнянні з економічними процесами [2, с. 69]. З іншого боку, інноваційний процес має економічний характер, адже інновація – створення для суспільства нових цінностей через реалізацію творчих і стратегічних ідей [3, с. 255]. Беручи до уваги все більшу орієнтацію інноваційного процесу на ринок, елемент творчих здібностей людини відступає на другий план, на перший план виходить конкурентоспроможність, ринкова орієнтованість і економічна вигідність ідей, а також вміння і механізми їх реалізації. Як зазначає Б. Санто, на сучасному етапі розвитку інноваційних процесів в дослідницькій сфері зароджується приблизно 5 % ідей, інші ідеї виникають завдяки наявності конкретних потреб [2, с. 65].

Аналіз багатьох тлумачень свідчить про те, що науковці розглядають інновації як процес, зміни, систему або результат. Трактуювання терміну «інновація» різними вченими наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «інновація»

Автор, джерело	Визначення поняття «інновація»
Процес	
Б. Санто [4, с. 41]	суспільний техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і орієнтується на економічну вигоду (прибуток).
Б. Твісс [5, с. 168]	процес, в якому винахід чи ідея набуває економічного змісту.
С.В. Мочерний [6]	впровадження нової техніки, технології, організації виробництва і збуту товарів тощо, що дає змогу здобувати переваги над конкурентами.
Ю. М. Бажал [7]	комерційне впровадження нової продукції чи нових засобів виробництва.
Х. Пірс [8, с. 7]	комерційне освоєння нової ідеї.
Р. Ротвел, П. Гардинер [9, с. 168]	комерціалізація не тільки основного вдосконалення в технічному прогресі (радикальне нововведення), а й використання змін невеликого масштабу в технологічних навичках (удосконалення чи незначне нововведення).
Зміни	
Л. Водачек, О. Водачкова [10, с. 37-38]	зміни з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи.
Ю.В. Яковець [11]	якісні зміни у виробництві, які можуть належати як до техніки та технології, так і до форм організації виробництва.
А.А. Чухно [12, с. 8]	удосконалення виробничих сил, в основі яких лежать інформаційно-інтелектуальні технології, знання.
Ф. Ніксон [13, с. 114]	сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які призводять до виникнення нових і покращених промислових процесів, устаткування.
Система	
Й. Шумпетер [14, с. 147]	є цілісною, внутрішньо суперечливою та динамічною системою щодо конструювання нових способів виробництва і нових продуктів.
Г. Я. Гольдштейн [15, с. 152]	техніко-економічний цикл, в якому використання результатів сфери досліджень і розробок безпосередньо викликає технічні й економічні зміни, що надають зворотну дію на діяльність цієї сфери.
Результат	
М. Портер [16, с. 171]	можливість здобути конкурентні переваги за допомогою як нових технологій, так і нових методів роботи.
С. Д. Ілленкова, С. Ю. Ягудін, Л. М. Гохберг, Д. В. Соколов [17, с. 97-98]	результат інноваційної діяльності, що реалізувався у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу. Концепція чи ідеї, які повинні отримати поширення, щоб формування ринку було успішним.
Д. В. Соколов, А. Б. Титов, М. М. Шабанова [18]	підсумковий результат створення й впровадження принципово нового чи модифікованого, що задовольняє конкретні суспільні потреби і створює ряд ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний).
З. М. Пересунько [19]	введений у практичну діяльність результат інноваційного процесу, втілений у новому чи модернізованому продукті, методі, підході, принципі, що створюється для вирішення певного завдання.
В. Г. Медінський [20, с. 94]	об'єкт, який втілений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження чи створеного відкриття, що якісно відрізняється від попереднього аналогу.
Закон України «Про інноваційну діяльність» [21]	новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Джерело: складено автором на основі [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22]

Нині не має чітко сформованого бачення, наскільки унікальними повинні бути створені технологія, товар або послуга, щоб вони відповідали характеристикам інновації. Відповідно до концепції Й. А. Шумпетера будь-яка зміна, що приносить дохід, є інновацією [14]. Також він в своїй праці «Теорія економічного розвитку» трактує інновації як «здійснення нових комбінацій» [23, с. 159]. Таким чином, він розглядає інновацію і як зміну, і як систему.

Н. Ю. Іванова констатує, що інновації – це основні ресурси для становлення та розвитку нової економіки [24, с. 72]. Важливим чинником економічного зростання країни є ефективне використання національного інноваційного потенціалу. Тоді інновації, що розглядаються у цьому випадку як ресурси, мають достатньо нетривалий період існування.

З огляду на те, що інновація не стільки технічний, скільки економічний термін [25, с. 41], вона повинна характеризуватись не лише науковою цінністю, а й здатністю задовольняти суспільні потреби, що відображається у її економічній ефективності. Беручи до уваги творчий і економічний аспекти інновацій та інноваційного процесу, А. М. Вдовиченко дає наступне визначення інновації – це матеріалізація трансцендентної сутності людини в економічному просторі з урахуванням його умов і законів, орієнтована на конкретні потреби суспільства, що підвищує продуктивність праці та ефективність функціонування економічної системи [26, с. 34].

З. В. Юринець зазначає, що інновація – дефініція, що поєднує процес створення та реалізації креативу, отримання та комерціалізації результату, призводить до матеріалізованих змін і є джерелом соціально-економічного, науково-технічного поступу. Креативом може бути будь-яка ідея, новизна, новинка, що є основою для створення інновації [22, с. 20]. Також дослідниця виділяє такі головні характеристики та критерії інновацій:

- наявність істотного з погляду менеджменту характеру змін (зміни повинні мати принциповий, якісний характер). Інноваціям має бути притаманна науково-технічна новизна;
- прояв творчої діяльності;
- зв'язок із високим ризиком;
- володіння потенціалом підвищення ефективності усіх процесів загалом або їх частин;
- досягнення цільової ефективності;
- практичне втілення, використання у різноманітних сферах діяльності;
- здатність задовольняти ринковий попит, тобто потреби споживачів;
- приносити прибуток суб'єктам підприємницької діяльності. У випадку неможливості отримання вигоди від реалізації інновації організаціями, інновація зазвичай випадає із сфери інтересів;
- здатність створювати довготривалий корисний ефект, що покриває витрати на впровадження нововведення;
- екологічна безпека, що набуває важливого значення в умовах екологічних катастроф [22, с. 21-22].

Після розгляду інновації як економічної категорії постає питання стосовно визначення понять інноваційного розвитку та інноваційної моделі розвитку економіки.

У науковців також відсутній одностайний підхід до трактування поняття «інноваційний розвиток», що свідчить про багатогранність підходів до його опису (табл. 2).

На нашу думку, найбільш повне визначення інноваційного розвитку наводить З. В. Юринець, стверджуючи, що це системний процес структурного удосконалення національної економіки, який отримується зазвичай завдяки практичній реалізації нових знань для збільшення обсягів суспільного виробництва товарів і послуг, поліпшенню якості суспільного продукту, зміцненню конкурентоспроможності країни, прискоренню науково-технічного та соціального прогресу в суспільстві [22, с. 24-25]. Головною метою інноваційного типу розвитку є отримання максимального економічного ефекту від кожної одиниці впровадженого і перетвореного на товар винаходу та ідеї.

Погоджуємось з думкою З. М. Пересунько, що інноваційний розвиток не може бути екстенсивним, адже «інновація» за своєю економічною сутністю є результатом втілення нових знань. Тому інноваційний розвиток він розглядає як процес інтенсивного економічного зростання, який заснований на використанні в практичній діяльності інновацій [19]. Також І. В. Власова зазначає, що економічна доцільність для підприємств використовувати інновації залежить від можливості з їх допомогою забезпечити економію виробничих витрат, економічне зростання за рахунок інтенсивних чинників [33].

Науковці інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, що забезпечує приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг [30, с. 31].

В. В. Іванов виділяє наступні риси, які характерні для такої моделі розвитку економіки:

- наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів;
- переважання останніх технологічних укладів;
- безумовні пріоритети державної підтримки – наука і освіта;
- переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним;
- інтегровані технології;
- високовартісна робоча сила [34].

Також інноваційній моделі розвитку економіки властиві такі особливості:

- ключова роль наукових знань;
- висока якість освітньої системи;
- підтримання суспільством і державою нових ідей і технологій, впровадження інновацій різного функціонального спрямування;

Таблиця 2. Підходи до визначення поняття «інноваційний розвиток»

Автор, джерело	Визначення поняття «інноваційний розвиток»
Д. О. Карлюка [27, с. 10]	складний процес (прикладного характеру) створення та впровадження інновацій з метою якісних змін об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту, який пов'язаний з необхідною умовою виживання і розвитку підприємств у довгостроковій перспективі.
А. А. Аскарова [28, с. 56]	зростання інноваційного потенціалу за умови зменшення обмеженості ресурсної бази інноваційної діяльності.
А. Дірлевангер [29]	формальний план або розумовий процес для освоєння нового проекту від стадії ідеї до виходу на ринок і за його межі.
Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажап [30, с.35]	зростання показників соціально-економічної системи завдяки реалізації інноваційних проектів і впровадження нововведень.
В. Ситник [31, с. 5]	залежність від багатьох чинників (у довгостроковій перспективі): системи менеджменту в сфері трансферу результатів науково-дослідних праць підприємствам, створення повноцінного ринку науково-технічної продукції та його відповідної інфраструктури.
І. Б. Гурков [32, с. 62-63]	досягнення максимальної ефективності інноваційного процесу, обумовленої кількісно за повнотою та швидкістю руху за інноваційним циклом.
А. М. Вдовиченко [26, с. 35]	це така модель розвитку, коли інноваційні процеси поставлені на конвеєр і стають перманентними, коли до них постійно залучаються інвестиції і самі інновації також створюють фінансові ресурси і мультиплікативно збільшують інвестиційні потоки.
З. В. Юринець [22, с. 24]	динаміка переходу до моделі інноваційного типу, який відбувається завдяки безперервному, цілеспрямованому і за відповідних умов пошуку та реалізації інновацій, що дають змогу поліпшити ефективність функціонування соціально-економічної системи.
З. М. Пересунько [19]	процес зростання економіки на основі якісних змін всередині неї, які можливі в результаті введення в практику нових знань.

Джерело: складено автором на основі [19; 22; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32]

- зміна виду діяльності у напрямі створення високотехнологічних товарів;
- автоматизація та комп'ютеризація сфер виробництва й управління і, як наслідок, розвиток інфраструктури для забезпечення створення національних інформаційних ресурсів;
- система випереджаючого навчання кадрів у сфері інновацій, реалізації комплексних програм розвитку підприємства, регіонів;
- радикальні зміни соціальних структур, активізація та розширення інноваційної діяльності у всіх сферах життєдіяльності;
- формування розвинутих інноваційних інфраструктур;
- ухвалення стратегічних управлінських рішень для виробництва та дифузії нововведень, що має причетність як до мікро-, так і макроекономічних процесів інноваційного розвитку, а саме: акцент на множинності організаційних структур інноваційної діяльності, інтелектуалізації виробничої діяльності, підвищення питомої ваги та значення інтелектуальних послуг, створення новітніх форм задоволення суспільних потреб, вироблення і втілення політики ресурсозбереження [22, с. 30-31].

Н. М. Краус підходить до визначення інноваційної економіки з позиції інституціоналізму і тлумачить її у вузькому розумінні як сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих структур (великі та малі підприємства, інкубатори, технопарки, науково-дослідні лабораторії, університети), які зайняті виробництвом і комерціалізацією наукових знань та технологій в межах національних кордонів, взаємодія яких забезпечується комплексом інститутів економічного, соціального й правового характеру та такими, що мають свої традиції, норми та культурні особливості; та у широкому значенні як економіку з високим рівнем знань та високим духовно-моральним наповненням, в якій суб'єкти господарства та галузі розвиваються за допомогою генерації інноваторами інновацій, які трансформувалися з наукових та фундаментальних розробок з метою отримання надприбутків [35].

Складовими елементами інноваційної економіки є: людський (капітал здоров'я, трудовий капітал, інтелектуальний капітал, культурно-моральний капітал), природний (ресурсний) та відтворювальний капітали. У зв'язку з цими елементами можна виділити наступні критерії інноваційної економіки:

- рівень інноваційної складової продуктивних сил;
- ступінь духовної інтелектуалізації соціально-виробничих відносин;
- рівень інноваційної інфраструктури економіки та її сегменти;
- рівень технологічного укладу інноваційної економіки;
- рівень професіоналізації кадрового складу;

- спрямованість на вирішення ресурсних і екологічних проблем.

На думку Е. Ясіна, умовами становлення інноваційного розвитку є: свобода творчості; свобода підприємництва; конкуренція; високий рівень освіти; наука; індустрія інновацій; соціальний капітал; довіра (горизонтальна і до публічних інститутів) [36, с. 10]. З перерахованих факторів найбільш суперечливим А. М. Вдовиченко вбачає конкуренцію та її роль в інноваційних процесах. З одного боку, він зазначає, що конкуренція розуміється як абсолютно необхідне доповнення до свободи підприємництва. Вона змушує підтримувати тонус всієї економіки, передусім, через мотивацію нововведень. З іншого боку, він, спираючись на погляди Й. Шумпетера, констатує, що при високій конкуренції підприємець має низькі шанси на отримання прибутку, а, значить, висока конкуренція «душить» інновації, пояснюючи це тим, що підприємець-інноватор, реалізуючи інновацію отримує надприбутки лише за умови, якщо його продукт унікальний і він не має конкурентів [26, с. 28].

С. Валентей виділяє наступні умови інноваційного розвитку економіки:

- вкладення в науку і освіту;
- технологічний та інтелектуальний потенціал, достатній для запуску інноваційного процесу;
- постійне зростання кількості учасників інноваційного «ланцюга», в тому числі в результаті залучення в науку нових соціальних груп;
- інституційна система, орієнтована на інноваційний розвиток;
- попит на інновації з боку більшості суб'єктів господарювання, фізичних осіб, національної інноваційної системи в цілому [37, с. 133].

Узагальнивши дослідження науковців, визначимо ряд детермінант формування інноваційної економіки:

1. Наявність інноваційної інфраструктури. сутність і функції якої полягають у створенні умов для доведення відкриттів до стадії комерційного продукту [26, с. 29].

2. Вартість робочої сили в національній економіці. Якщо вартість робочої сили висока, виробнику вигідніше вводити нові технології, а якщо низька – необхідність у нових технологіях відпадає. Збільшення випуску може відбуватись екстенсивним шляхом, через залучення дешевої робочої сили. По іншому ситуація склалась в країнах-лідерах, які зіткнулись з новим явищем: темпи росту економіки в них виявились значно нижчими, ніж в країнах, що їх наздоганяють, і робоча сила набагато дорожча. Головним двигуном економіки стали інновації, які виявились життєво необхідним феноменом розвитку ринкової економіки [36, с. 5].

3. Домінуючі відносини власності у суспільстві, організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Взагалі вважається, що приватизовані підприємства мають значно вищу інноваційну активність, ніж державні. Хоча в Україні, на думку Л. П. Гальперіної [38, с. 278], інноваційні стратегії розробляються переважно підприємствами державної і колективної форми власності. Підприємства, що входять до складу або контролюються фінансово-промисловими групами, мають відчувати менші бюджетні обмеження, а тому в них є більше можливостей для інновацій [39, с. 11].

4. Можливість залучення нових технологій ззовні. Таке залучення відбувається через потік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в країну [40] та інтеграцію до світового господарства на рівні країн, що генерують потік інновацій і нових зразків продукції, мають гнучке виробництво, швидко оновлюють технології, отримують високі прибутки [41, с. 47].

А. М. Вдовиченко, досліджуючи сукупність факторів впливу на інноваційний розвиток економіки, групує їх у чотири блоки, зазначаючи, що таке розмежування факторів є досить умовним, адже вони не тільки впливають на інноваційну активність економіки, але й самі зазнають зворотного впливу і здійснюють досить сильний взаємний вплив [26, с. 30]:

1. Фактори державної політики: рівень захисту прав інтелектуальної власності; захист прав інвесторів; наявність стратегії інноваційного розвитку; наявність системи фінансування інноваційного розвитку; розвиток урядової нормативної системи регулювання.

2. Ринкові фактори: розвиток індустрії інновацій; рівень конкуренції; об'єми початкового капіталу; можливість придбання необхідних засобів; кількість і якість робочої сили; можливість прогнозування економічних умов; інституційна система, орієнтована на інноваційний розвиток; доступність фінансових ресурсів; попит на інновації з боку більшості суб'єктів господарювання, фізичних осіб, національною інноваційною системою в цілому; вартість робочої сили; характер відносин власності; можливість залучення нових технологій ззовні; доступність інформації.

3. Мікроекономічні фактори: конкретні організаційно-правові форми підприємницької діяльності; якість менеджменту та корпоративного управління.

4. Культурологічні фактори: сила уяви і творчі здібності людини; свобода творчості; свобода підприємництва; високий рівень освіти та науки; рівень соціального капіталу; рівень довіри між суб'єктами економічних відносин і до публічних інститутів; відкритість національної культури.

Зазначимо, що важливість інновації для підвищення конкурентоспроможності економіки України відзначається всіма без виключення вітчизняними економістами.

Актуальність проблеми полягає не тільки в тому, що інновації є інтенсивною формою використання ресурсів, але і в тому, що інноваційна сфера є невичерпним джерелом зростання, потенційні резерви інноваційного розвитку безмежні, як безмежні здібності людини і технічний прогрес [42]. Однак, варто вказати, що лише самої наявності інновацій недостатньо. Інноваційний процес повинен бути постійно діючим і прискорюваним механізмом, адже будь-яка інноваційна економічна перевага є тимчасовою [2, с. 74].

За словами З. В. Юринець, в Україні нині переважає ресурсна й інтелектуально-донорська моделі, які у довгостроковій перспективі привносять доволі незначний рівень економічної ефективності, оскільки призводять до нераціонального використання та виснаження ресурсів, витоку за кордон факторів виробництва, унеможливають утримання на високому рівні показників, що характеризують добробут країни [22, с. 29-30].

О. В. Іваницька стверджує, що головною умовою модернізації та переходу української економіки до інноваційної моделі розвитку є формування масиву суб'єктів (діячів) модернізації, що детермінує формування неоекономіки – економіки, заснованої на знаннях, які підвищують якість підготовки персоналу і, на цій основі, розширюють зайнятість висококваліфікованої робочої сили. Високий рівень освіти детермінує ефективність побудови інноваційної економіки і рішення двох суперечливих завдань:

1. забезпечення широкої освіченості та отримання професійної кваліфікації, включаючи оволодіння певним набором компетенцій, вмінь усіма громадянами країни, щоб вони були конкурентоспроможні на ринку праці;

2. виявлення, відбір та підготовка найбільш здібних кадрів, враховуючи специфічні здібності для різних сфер діяльності [43].

Висновки. Отже, дослідження інноваційної моделі розвитку економіки передбачає розгляд таких понять, як інновація та інноваційний розвиток. Як бачимо, ці поняття не тлумачаться науковцями однозначно і єдиного підходу до їх визначення немає. Різні вчені трактують їх залежно від об'єкту і предмету свого дослідження.

Перехід економіки України на інноваційні засади розвитку потребує поліпшення процесу інноваційної трансформації у тих галузях, які можуть призвести до економічного зростання. Нині такими галузями є: хімічна та нафтохімічна промисловість, ракетно-космічна, авіаційна, хіміко-фармацевтична, суднобудівна індустрія, IT-галузь, аграрна сфера тощо. Інноваційний розвиток національної моделі економіки повинен здійснюватись в напрямку підтримки інновацій великих компаній-інноваторів, для яких необхідно сформувати систему тарифних і нетарифних стимулів до інвестування у НДДКР та впровадження інновацій.

Основними цілями розвитку української економіки на шляху становлення інноваційної моделі розвитку мають бути підвищення конкурентоспроможності, забезпечення високої якості життя, створення сучасних демократичних інститутів і розвиненого громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2010. – 272 с.
2. Санто Б. *Инновации как средство экономического развития* / Б. Санто; [пер. с венг. С.И. Завялова]. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. Дандон Э. *Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду* / Э. Дандон; [пер. с англ. С.Б. Ильина; под общ. ред. М.Б. Шифрина]. – М.: Вершина, 2006. – 304 с.
4. Санто Б. *Инновация и глобальный интелектуализм* / Б. Санто // *Инновации*. – 2006. – № 9. – С. 32-44.
5. Твисс Б. *Управление научно-техническими нововведениями* / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
6. *Економічний енциклопедичний словник* / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.]: у двох томах / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2008. – Т. 1. – 616 с.
7. Бажал Ю.М. *Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник* / Ю.М. Бажал. – К.: «Заповіт», 1996. – 238 с.
8. Riggs, Henry E. *Managing High-Technology Companies*. Belmont, California, USA: Lifetime Learning Publications, 1983. 333 pp.
9. Rothwell, R. and Gardiner, P. *Invention, innovation, re-innovation and the role of the user* // *Technovation*, Vol. 3, 1985, pp. 168-186.
10. Водачек Л. *Стратегия управления инновациями на предприятии* / Л. Водачек, О. Водачкова; [Сокр. пер. со словац. / Авт. предисл. В.С. Рапопорт]. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
11. Яковець Ю.В. *Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм* / Ю.В. Яковець. – М.: Экономика, 1988. – 342 с.
12. Чухно А.А. *Модернізація економіки та економічна теорія* / А.А. Чухно // *Економіка України*. – 2012. – № 9. – С. 4-12.
13. Никсон Ф. *Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности* / Ф. Никсон; [пер. с англ.]. – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 230 с.
14. Шумпетер Й. *Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры* / Й. Шумпетер. – М.: Издательство «Прогресс», 1982. – 454 с.
15. Гольдштейн Г.Я. *Стратегический инновационный менеджмент: учеб. пособие* / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2004. – 267 с.
16. Портер М. *Конкуренция* / Портер М.; [пер. с англ. О.Л. Пелявского и др.]. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
17. *Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов* / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
18. Соколов Д.В. *Предпосылки анализа и формирования инновационной политики* / Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанова. – СПб.: ГУЭФ, 1997. – 32 с.

19. Пересунько З.М. Теоретичні аспекти розвитку інноваційної теорії [Електронний ресурс] / З.М. Пересунько. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2192>.
20. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник / В.Г. Медынский. – М.: Инфра-М, 2002. – 304 с.
21. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
22. Юринець З.В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України: дис. ... доктора економічних наук: 08.00.03 / З.В. Юринець; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2016. – 519 с.
23. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Шумпетер Й.А.; [пер. с нем. В.С. Автономов, М.С. Любский, А.Ю. Чепуренко]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
24. Иванова Н.Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике / Н.Ю. Иванова. – М.: Высшая школа, 2003. – 304 с.
25. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Друкер П.; [пер. з англ. В.С. Гуля]. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
26. Вдовиченко А.М. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України: Монографія / А.М. Вдовиченко. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2012. – 225 с.
27. Карлюка Д.О. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств льнопереробної галузі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Д.О. Карлюка; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2006. – 22 с.
28. Аскарова А.А. Оценка инновационного потенциала предприятий малого бизнеса / А.А. Аскарова. – М.: «Дело», 2006. – 250 с.
29. Dirlewanger A. Experiment: Innovation der Innovation [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.dirlewanger-idee.de/innovation-der-innovation.pdf>.
30. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін.]; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
31. Ситник В. Про завдання наукових установ Академії щодо активізації трансферу інновацій у агропромислове виробництво / В. Ситник // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 4-8.
32. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2005. – 235 с.
33. Власова І.В. Терміни та поняття інноваційної сфери [Електронний ресурс] / І.В. Власова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=379>.
34. Иванов В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества / В.В. Иванов // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 3-10.
35. Краус Н.М. Інноваційна економіка: дефініція поняття та інституціональний базис розвитку [Електронний ресурс] / Н.М. Краус. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-6.pdf>.
36. Ясин Е. Модернизация и общество / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 4-29.
37. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики / С. Валентей // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 132-143.
38. Гальперіна Л.П. Створення інноваційно орієнтованої суспільної системи: регіональний аспект / Л.П. Гальперіна // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2004. – Вип. 1-2. – С. 275-281.
39. Козлов К.К. Инновационная активность российских фирм / К.К. Козлов, Д.Г. Соколов, К.В. Юдаева // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – № 3. – С. 399-419.
40. Зеленюк В. Производительность и эффективность в Украине / В. Зеленюк // Beyond Transition. – 2005. – № 7. – С. 11-12.
41. Пустовойт О.П. До питання про середньострокову перспективу розвитку економіки України / О.П. Пустовойт // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 42-48.
42. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67-74.
43. Іваницька О.В. Детермінанти формування інноваційної економіки в умовах модернізації [Електронний ресурс] / О.В. Іваницька. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1435>.

References

1. Gejecs' V.M., Semynozhenko V.P. Innovacijnij perspektivy Ukrai'ny [Innovative prospects of Ukraine]. Harkiv, Konstanta, 2010. 272 p.
2. Santo B. Innovacii kak sredstvo jekonomicheskogo razvitija [Innovation as a means of economic development]. Moscow, Progress, 1990. 296 p.
3. Dandon Je. Innovacii: kak opredeljat' tendencii i izvlekat' vygodu [Innovation: how to identify trends and benefit]. Moscow, Vershina, 2006. 304 p.
4. Santo B. Innovacija i global'nyj intellektualizm [Innovation and Global Intellectualism]. Innovacii, 2006, no. 9, pp. 32-44.

5. Tvis B. *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedenijami* [Management of scientific and technical innovations]. Moscow, Jekonomika, 1989. 271 p.
6. Mochernij S.V., Larina Ja.S., Ustenko O.A., Jurij S.I. *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk* [Economic Encyclopedia Dictionary]. L'viv, Svit, 2008, Vol. 1. 616 p.
7. Bazhal Ju.M. *Ekonomichna teorija tehnologichnyh zmin* [Economic theory of technological change]. Kyi'v, «Zapovit», 1996. 238 p.
8. Riggs, Henry E. *Managing High-Technology Companies*. Belmont, California, USA: Lifetime Learning Publications, 1983. 333 p.
9. Rothwell, R. and Gardiner, P. Invention, innovation, re-innovation and the role of the user. *Technovation*, 1985, Vol. 3, pp. 168-186.
10. Vodachek L., Vodachkova O. *Strategija upravlenija innovacijami na predprijatii* [Strategy of innovation management in the enterprise]. Moscow, Jekonomika, 1989. 167 p.
11. Jakovec' Ju.V. *Uskorenje nauchno-tehnicheskogo progressa: teorija i jekonomicheskij mehanizm* [Acceleration of scientific and technological progress: theory and economic mechanism]. Moscow, Jekonomika, 1988. 342 p.
12. Chuhno A.A. *Modernizacija ekonomiky ta ekonomichna teorija* [Modernization of the economy and economic theory]. *Ekonomika Ukraïny*, 2012, no. 9, pp. 4-12.
13. Nikson F. *Rol' rukovodstva predprijatija v obespechenii kachestva i nadezhnosti* [The role of enterprise management in ensuring quality and reliability]. Moscow, Izd-vo standartov, 1990. 230 p.
14. Shumpeter J. *Teorija jekonomicheskogo razvitija: issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla konjunktury* [Theory of economic development: the study of entrepreneurial profit, capital, credit, interest and the cycle of the conjuncture]. Moscow, Izdatel'stvo «Progress», 1982. 454 p.
15. Gol'dshtejn G.Ja. *Strategicheskij innovacionnyj menedzhment* [Strategic Innovation Management]. Taganrog, Izd-vo TRGU, 2004. 267 p.
16. Porter M. *Konkurencija* [Competition]. Moscow, Vil'jams, 2005. 608 p.
17. Il'enkova S.D., Gohberg L.M., Jagudin S.Ju. *Innovacionnyj menedzhment* [Innovative management]. Moscow, Banki i birzhi, JuNITI, 1997. 327 p.
18. Sokolov D.V., Titov A.B., Shabanova M.M. *Predposylki analiza i formirovanija innovacionnoj politiki* [Prerequisites for the analysis and formation of innovation policy]. Sankt-Peterburg, GUJeF, 1997. 32 p.
19. Peresun'ko Z.M. *Teoretichni aspekti rozvitku innovacijnoï teorii* [Theoretical aspects of the development of innovation theory]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2192>.
20. Medynskij V.G. *Innovacionnyj menedzhment* [Innovative management]. Moscow, Infra-M, 2002. 304 p.
21. *Pro innovacijnu dijal'nist': Zakon Ukraïny vid 04.07.2002 № 40-IV* [On Innovation Activities. The Law of Ukraine of 04.07.2002 no. 40-IV]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
22. Juryneč' Z.V. *Innovacijni strategii' v systemi pidvyshhennja konkurentosposobnosti ekonomiky Ukraïny*. Diss. dokt. ekon. nauk [Innovative Strategies in the System of Increasing the Competitiveness of the Ukrainian Economy. Dr. ekon. sci. diss.]. L'viv, 2016. 519 p.
23. Shumpeter J.A. *Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija* [The theory of economic development. Capitalism, Socialism and Democracy]. Moscow, Jeksmo, 2007. 864 p.
24. Ivanova N.Ju. *Social'no-jekonomicheskie funkcii malogo biznesa v rossijskoj jekonomike* [Socio-economic functions of small business in the Russian economy]. Moscow, Vysshaja shkola, 2003. 304 p.
25. Druker P. *Jak zabezpechity uspih u biznesi: novatorstvo i pidpryjemnyctvo* [How to ensure success in business: innovation and entrepreneurship]. Kyi'v, Ukraïna, 1994. 319 p.
26. Vdovychenko A.M. *Finansovyj potencial naseleñnja: novi mozhlyvosti innovacijnogo rozvytku ekonomiky Ukraïny* [Financial potential of the population: new possibilities of innovative development of the Ukrainian economy]. Irpin', Nacional'nyj universytet DPS Ukraïny, 2012. 225 p.
27. Karljuka D.O. *Udoskonalennja upravlinnja innovacijnym rozvytkom pidpryjemstv l'onopererobnoi' galuzi*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Improved management of innovative development of enterprises in the flax processing industry. PhD. ekon. sci. abstract diss.]. Kyi'v, 2006. 22 p.
28. Askarova A.A. *Ocenka innovacionnogo potenciala predprijatij malogo biznesa* [Evaluation of the innovative potential of small businesses]. Moscow, «Delo», 2006. 250 p.
29. Dirlwanger A. *Experiment: Innovation der Innovation*. Available at: <http://www.dirlewanger-idee.de/innovation-der-innovation.pdf>.
30. Fedulova L.I., Aleksandrova V.P., Bazhal Ju.M. *Innovacijnyj rozvytok ekonomiky: model', systema upravlinnja, derzhavna polityka* [Innovative economic development: model, management system, state policy]. Kyi'v, Osnova, 2005. 552 p.
31. Sytnyk V. *Pro zavdannja naukovykh ustanov Akademii' shhodo aktyvizacii' transferu innovacij u agropromyslove vyrobnyctvo* [About the tasks of the academy's scientific institutions to intensify the transfer of innovations to agro-industrial production]. *Ekonomika APK*, 2006, no. 11, pp. 4-8.
32. Gurkov I.B. *Innovacionnoe razvitie i konkurentosposobnost'*. *Očerki razvitija rossijskich predprijatij* [Innovative development and competitiveness. Essays on the development of Russian enterprises]. Moscow, TEIS, 2005. 235 p.

33. Vlasova I.V. *Terminy ta ponjattja innovacijnoi' sfery* [Terms and concepts of the innovation sphere]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=379>.
34. Ivanov V.V. *Nacional'naja innovacionnaja sistema kak institucional'naja osnova jekonomiki postindustrial'nogo obshhestva* [National Innovative System as an Institutional Basis for the Economy of a Post-Industrial Society]. *Innovacii*, 2004, no. 5, pp. 3-10.
35. Kraus N.M. *Innovacijna ekonomika: definicija ponjattja ta instytucional'nyj bazys rozvytku* [Innovative economy: the definition of the concept and the institutional basis of development]. Available at: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-6.pdf>.
36. Jasin E. *Modernizacija i obshhestvo* [Modernization and society]. *Voprosy jekonomiki*, 2007, no. 5, pp. 4-29.
37. Valentej S. *Kontrinnovacionnaja sreda rossijskoj jekonomiki* [Contrinnovational environment of the Russian economy]. *Voprosy jekonomiki*, 2005, no. 10, pp. 132-143.
38. Gal'perina L.P. *Stvorennja innovacijno orijentovanoi' suspil'noi' systemy: regional'nyj aspekt* [Creation of an innovation-oriented social system: a regional aspect]. *Strategija rozvytku Ukrai'ny (ekonomika, sociologija, pravo)*, 2004, no. 1-2, pp. 275-281.
39. Kozlov K.K., Sokolov D.G., Judaeva K.V. *Innovacionnaja aktivnost' rossijskih firm* [Innovative activity of Russian firms]. *Jekonomicheskij zhurnal VShJe*, 2004, no. 3, pp. 399-419.
40. Zelenjuk V. *Proizvoditel'nost' i jeffektivnost' v Ukraine* [Productivity and efficiency in Ukraine]. *Beyond Transition*, 2005, no. 7, pp. 11-12.
41. Pustovojt O.P. *Do pytannja pro seredn'ostrokovu perspektyvu rozvytku ekonomiky Ukrai'ny* [On the question of the medium-term perspective of the Ukrainian economy]. *Ekonomika Ukrai'ny*, 2005, no. 7, pp. 42-48.
42. Onyshko S.V. *Finansovyj potencial innovacijnogo rozvytku ekonomiky* [Financial potential of innovative economic development]. *Finansy Ukrai'ny*, 2003, no. 6, pp. 67-74.
43. Ivanyc'ka O.V. *Determinanty formuvannja innovacijnoi' ekonomiky v umovah modernizacii'* [Determinants of the formation of an innovative economy in modernization]. Available at: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1435>.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Шевчук Владислава Олегівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Державний університет інфраструктури та технологій
вул. Кирилівська 9, м. Київ, 04071, Україна
e-mail: wladka@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Шевчук Владислава Олеговна, кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики

Государственный университет инфраструктуры и технологий
ул. Кирилловская 9, г. Киев, 04071, Украина
e-mail: wladka@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Shevchuk Vladyslava Olehivna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Theoretical and Applied Economics

State University of Infrastructure and Technology
9, Kirillovskaya street, Kiev, 04071, Ukraine
e-mail: wladka@ukr.net

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

УДК 339.9

DOI: 10.5281/zenodo.1220673

СПЕЦИФІКА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В РАМКАХ УПРАВЛІННЯ РУХОМ КАПІТАЛУ

Вякіна І.В.,
Гуляєва О.С.

Ключові слова: економічна інтеграція, бізнес-групи, інвестиції, інвестиційні ризики, економічна безпека

СПЕЦИФИКА ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЕМ КАПИТАЛА

Вякина И.В.,
Гуляева О.С.

Цель исследования изучение бизнес-интеграции и квазиинтеграции как механизмов управления движением капитала и выявление влияния бизнес-интеграции на характер движения капитала.

Предметом исследования является интеграция и интеграционные отношения как средство консолидации капиталов, совместного использования ресурсов и обеспечения эффективного управления движением капитала и снижения инвестиционных рисков.

Методы исследования. В статье применены методы теоретического обобщения и сравнения, наблюдение, индукция и дедукция, системного анализа и синтеза.

Результаты работы. В статье исследована сущность понятий интеграции и квазиинтеграции, выполнен анализ влияния бизнес-интеграции на характер и механизмы управления движением капитала, выявлена специфика интеграционных отношений в рамках управления движением капитала.

Выводы. Взаимосвязь между элементами бизнес-структуры может быть интеграционной или квазиинтеграционной. Характер интеграционных взаимосвязей между элементами бизнес-объединений оказывает непосредственное влияние на управление бизнес-структурами, уровень инвестиционного риска и механизмы управления движением капитала. Как показывает анализ, преимущества от диверсифицированной интеграции фиксируются в странах с менее развитым финансовым рынком. Такой эффект связан с внутригрупповым маневрированием финансовыми ресурсами: в условиях слабости рынков капитала и недостаточности внешнего финансирования возникает необходимость приспособления к слабости институтов путем формирования бизнес-структур, снижающих уровень транзакционных издержек.

Ключевые слова: экономическая интеграция, бизнес-группы, инвестиции, инвестиционные риски, экономическая безопасность

INTEGRATION RELATIONS FEATURES IN CAPITAL FLOW MANAGEMENT

Vyakina I.V.,
Gulyaeva O.S.

The purpose of the study is to determine the essence of business integration and quasi-integration as mechanisms for capital flow management and to identify the impact of business integration on the nature of capital flows.

The subject of the study is integration and integration relations as means of capital consolidation, resource sharing, ensuring the effectiveness of capital flows management and reducing investment risks.

Methods of research. The article uses methods of theoretical generalization and comparison, observation, induction and deduction, system analysis and synthesis.

The essence of integration and quasi-integration is investigated in the article, the analysis of influence of business integration on the nature and mechanisms of capital flow management is carried out and features of integration relations within the framework of capital flow management is revealed.

Conclusions. The relationship between the elements of the business structure can be integrative or quasi-integrative. The nature of integration relations between the business elements has a direct impact on the business structures management, the level of investment risk and the mechanisms of capital flow management. Analysis reveals that the advantages of diversified integration are higher in countries with less developed capital markets. Such effect takes place due to the ability of intra-group financial resources maneuvering. Businesses have to adapt to weak institutions by establishing business structures that reduce the level of transaction costs in the context of weak capital markets and insufficiency of financial regulation and external financing.

Keywords: economic integration, business groups, investments, investment risk, economic security.

Введение. Одним из последствий экономических и политических реформ последних десятилетий стала децентрализация экономического пространства страны, разрыв межхозяйственных связей и значительное уменьшение степени интегрированности субъектов российской экономики. Вместе с тем, осложнение международных отношений, санкции и конфликтные ситуации, направленные на ослабление позиций России в политической, экономической, военной и других областях привели к утрате внешнеторговых позиций и ряда инвестиционно-технологических связей российских предприятий в глобальной экономике.

Согласно классическому определению суть интеграции заключается в объединении юридических лиц для совместной деятельности на основе договорных отношений или консолидации активов. Однако, интеграция предприятий и организаций сегодня не сводится как к административной координации, так к контрактам на рынках товаров и заемного капитала. Специфика интеграционных отношений в рамках современной экономики проявляется в совместном контроле части активов, в механизмах взаимодействия, отличающихся и от ценовой конкуренции, и от иерархического механизма.

Актуальность. Институциональные ограничения инвестиционных процессов, связанные с административными, правовыми и политическими условиями для ведения бизнеса, высокими организационными, информационными, регулятивными и технологическими барьерами, резко увеличивают альтернативные издержки ведения бизнеса и замедляют обновление основного капитала. В условиях высоких инвестиционных рисков, неопределенности внешней среды и отсутствия доверия возможности развиваться и безопасно функционировать гораздо выше у крупного бизнеса и интегрированных бизнес-структур.

Межфирменное сотрудничество приводит к тому, что в реальной экономической жизни конкуренция происходит уже не столько на уровне отдельных фирм, сколько на уровне разного рода альянсов, союзов и объединений. Иначе говоря, конкуренция принимает характер соперничества команд и объединений, которые состоят из групп компаний. При этом, разные формы бизнес-интеграции оказывают различное влияние на характер и механизмы управления движением капитала.

Отметим, что при усилении мировых глобализационных процессов все большее внимание уделяется проблемам обеспечения экономической, военной продовольственной, экологической, культурной, информационной и других видов национальной безопасности. В частности, в состав национальных стратегических интересов входит доступ к природным ресурсам и источникам сырья, сохранение и закрепление устоявшихся торговых потоков и рынков сбыта и т.д.

При сохранении высоких хозяйственных рисков в реальном секторе, дефиците эффективных собственников и факторах институционального несовершенства экономики несмотря на проводимую политику импортозамещения и экспортостимулирования сохраняется угроза вытеснения российских предприятий как с внешних, так и с внутренних рынков сбыта, поэтому интеграция и кооперация российских предприятий наряду с созданием благоприятного инвестиционного климата становятся важнейшими приоритетами экономической политики.

Постановка проблемы. Необходимо разработать четкую классификацию объединенных бизнес-структур по типу интеграционных взаимосвязей на основе интеграции и квазиинтеграции и выполнить анализ влияния бизнес-интеграции на характер и механизмы управления движением капитала и величину инвестиционных рисков с учетом специфики интеграционных отношений в рамках управления движением капитала.

Анализ основных исследований и публикаций. В научном обиходе отечественных экономистов, начиная с конца 1990-х гг. широко используется понятие интегрированных бизнес-групп (ИБГ). В публикациях иностранных ученых исследование сущности бизнес-групп получило распространение еще в 80-е годы прошлого

века. Так, в 1982 году в работе японского ученого Акира Гото [1, с. 54] исследуется характер и значимость межфирменных отношений в рамках бизнес-группы на примере Японии. Как отмечено в работе, бизнес-группа – это не уникальный японский феномен, а явление, характерное для рыночной экономики. Автор, опираясь на подход, предложенный Оливером Уильямсоном еще в 1975 году [2, с. 108.], обосновывает значение бизнес-группы в условиях рыночной экономики на основе внутренней организации рынка и межотраслевых отношений.

В 1984 году на XI ежегодной конференции Европейской ассоциации исследований в области промышленной экономики (EARIE) в Фонтенбло была представлена, а позже в 1985 году опубликована работа Джон Кейбла и Хирохико Ясуки [3, с. 402] о внутренней организации бизнес-групп и эффективности корпораций в Японии, где анализируется взаимосвязь между бизнес-группами, структурой собственности и внутренней организацией в японских корпорациях.

В статье [4, с. 750], опубликованной в 1989 году, итальянские ученые на основе бизнес-групп Италии в 1980-е годы анализируют бизнес-структуры, состоящие из юридически независимых фирм, связанных через сеть перекрестного владения акциями. Иерархическая организация капитала в бизнес-группах, по их мнению, обусловлена повышением риска и демонстрирует отделение прав собственности от функций управления. При этом, понятие бизнес-групп относится во всех перечисленных выше публикациях в большей степени к крупным корпорациям.

Основываясь на данных послевоенной Японии и двух развивающихся рынках Кореи и Таиланда, Тарун Ханна и Ишай Яфех [5, с. 302] утверждают, что именно диверсификация рисков в странах с высоким уровнем инвестиционного риска является одной из важнейших функций бизнес-групп.

Во многих иностранных публикациях подчеркивается заметная роль бизнес-групп в странах с развивающейся экономикой. Тарун Ханна и Ян Ривкин определяют бизнес-группы, как «совокупность фирм, которые, хотя и юридически независимы, но связаны друг с другом посредством совокупности формальных и неформальных связей и привыкли к принятию скоординированных решений» [6, с.45].

По определению Марка Грановеттера, «бизнес-группой является совокупность юридически обособленных фирм, связанных между собой постоянными формальными и/или неофициальными способами». [7, с. 429]. Они используются в качестве организационной формы, обусловленной институциональными ограничениями в странах с развивающейся экономикой. Их появление объясняется слабой защитой прав инвесторов, отсутствием обеспечения исполнения контрактов, несформированной системой взаимодействий и раскрытия информации, что делает финансовые операции более дорогостоящими в развивающихся странах.

Согласно данным выше определениям крупные фирмы с дивизиональной организационной структурой бизнес-группами не являются. В данном контексте бизнес-группа выступает в качестве институциональной структуры внутреннего финансового рынка, обеспечивающей распределение капитала среди дочерних фирм в условиях недостаточности и неопределенности внешнего финансирования.

Ян Бена, Хернан Орtiz-Молина предполагают [8, с.800], что бизнес - группы в форме пирамид обеспечивают преимущество финансирования в создании новых фирм в условиях, когда движение капитала от внешних инвесторов ограничено, то есть в пределах групп имитируются предоставляемые финансовыми рынками функции. Низкий уровень защиты прав инвесторов, дорогой и дефицитный внешний капитал, неразвитость финансовой системы делает инвестиции очень дорогостоящими. В подобной институциональной среде бизнес-группа позволяет расширить функции управления, создавая внутренний рынок капитала и обеспечить тщательный контроль управленческих решений.

Однако при использовании трактовки бизнес-групп как структуры, позволяющей преодолеть слабость рыночных институтов, можно предположить, что с укреплением этих институтов будет отсутствовать необходимость в интегрированных структурах. Отметим, что практика межфирменной интеграции в индустриально развитых странах показывает, что в условиях рынка координирующая роль бизнес-групп не уменьшается [9, с. 238].

Исследование характерных особенностей бизнес-групп в страновом аспекте представлены во множестве публикаций, в том числе в Тайване [10], Китае [11], Швеции [12], Мексике [13], Индии [14], Бразилии [15], Японии [16], Корее [17],

Стоит отметить, что механизмы финансового регулирования бизнес-групп существенно различаются в зависимости от принятой в стране модели финансовой системы. Так, в Германии, Японии и США используются разные модели регулирования финансового рынка. Если в Германии и Японии ведущую роль в этом контроле играют банки, то в США и Великобритании руководство фирм редко сменяется в результате голосования на собрании акционеров, а основным дисциплинирующим деятельность корпораций управляющим механизмом выступает фондовый рынок с его «враждебными поглощениями» [18, с. 83].

В России формируется финансовая система с опорой на банки. Российский фондовый рынок вносит незначительный вклад в финансирование инвестиционной деятельности, средства от эмиссии акций практически не используются в качестве привлеченного источника инвестиций в основной капитал. Причем, скорее всего, в ближайшей перспективе, роль фондового рынка в привлечении инвестиционных ресурсов и в качестве механизма рыночного регулирования будет менее значима, чем банковской системы.

Подобная ситуация объясняется тем, что характер отношений промышленного и банковского капитала и модель фондового рынка определяют расположенность промышленных компаний к риску. При высоком уровне риска привлекательней выглядит модель, ориентированная на внешнее банковское регулирование.

Как указывает В.Е. Дементьев обратного порядка зависимость также «работает»: чем слабее национальная банковская система, тем более жесткому государственному регулированию подвергается частный бизнес, получающий значительные бюджетные ресурсы для решения задач ускоренного экономического роста [19, с. 36].

В отечественном научном обороте сегодня достаточно широко используется понятие интегрированных бизнес-групп. Разные отечественные авторы понимают под интегрированными бизнес-группами (ИБГ) объединения предприятий, от договорных и кооперативных до жестко интегрированных вертикальных.

Характеризуя ИБГ, в учебнике под ред. Д.С. Львова, В.И. Видяпина, автор соответствующей главы В.Е. Дементьев определяет бизнес-группу как «совокупность предприятий и организаций, координация действий которых не сводится как к административной координации, так и обычным контрактам на рынках товаров и заемного капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных (юридически или хозяйственно обособленных) экономических субъектов».

Э. Ш. Паппэ и Я. С. Галухина характеризуют интегрированные бизнес группы как «совокупность предприятий из разных отраслей и секторов, которые в силу сложившихся между ними связей регулярно выступают в некоторых важных аспектах как единый экономический агент и в которой можно выделить некоторый центральный элемент» [20, с.16].

То есть в первом определении речь идет о сетевых структурах, а во втором – об иерархических древовидных структурах. Чтобы раскрыть сущность бизнес-структур, обратимся к их классификациям.

В классификации интегрированных бизнес-групп, предложенной С.Б. Авдашевой и В.Е. Дементьевым группировка осуществлена с точки зрения механизмов регулирования совместной деятельности. В основе образования интегрированных бизнес-групп заложены три механизма интеграции: возможность контроля в связи с обладанием собственностью; рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам; добровольная централизация ряда властных полномочий участниками группы [21, с.13].

Реджи Джоржи и Резаул Кабирб, исследуя влияние отличительных особенностей бизнес-групп на эффективность их деятельности, акцентируют внимание на диверсификации, классифицируя бизнес-группы по трем параметрам: размер группы, уровень диверсификации и структура собственности [22, с. 412].

Я. Ш. Паппэ концентрирует внимание на классификации по типу интегрирующих отношений, разделяя ИБГ на две группы: имущественные (основанные на имущественных отношениях) и управленческие (основанные на договорных управляющих механизмах) [20, с.30].

В имущественных ИБГ орган управления концентрирует в своих руках объем прав собственности, достаточный для контроля над любым ее участником. Данная возможность определяет его роль как центра принятия управленческих решений. В управленческих (договорных) орган управления не концентрирует объем прав собственности, достаточный для контроля над любым участником. Он выполняет по отношению к другим участникам управленческие функции, объем и структура которых определяются системой договоров между ним и остальными участниками.

В связи с тем, что по определению, предложенному Я. Ш. Паппэ, ИБГ - это совокупность предприятий, которые в силу сложившихся между ними связей регулярно выступают в как единый экономический агент, при этом предполагается обязательное наличие некоторого центрального элемента или управляющего органа, в основу классификации заложено два признака: производственно-технологическое позиционирование и тип центрального элемента.

По первому признаку компании делятся на два типа: вертикально интегрированные (входящие в единую технологическую цепочку) и продуктно-специализированные (производящие один и тот же продукт или группу близких продуктов).

По второму признаку Я. Ш. Паппэ выделяет три типа компаний, где в качестве центрального элемента выступают наиболее крупное производственное предприятие, трейдер или специально созданная управляющая структура, являющаяся отдельным юридическим лицом. [Там же, с. 32]

Так, принципиальное отличие ИБГ от других бизнес объединений, по мнению автора, заключается в степени взаимодействия. Интегрированная бизнес группа создается не по доброй воле участников и выход из нее отдельных субъектов невозможен в одностороннем порядке. Взаимодействие в рамках ИБГ не предполагает заранее известных временных или содержательных границ, ключевыми выступают решения центрального органа управления. Таким образом, альянсы или консорциумы – это договорные конфедерации, тогда как ИБГ – конституционные федерации [20, с.18].

По сравнению с приведенным определением В. Е. Дементьев трактует бизнес-группы гораздо шире, в основу понятия бизнес-групп он ставит не наличие центрального координирующего органа, а длительность и характер взаимодействия фирм. Бизнес-группы с действующим на регулярной основе координационным центром он относит к централизованным. Отмечая ключевую особенность бизнес-групп, как объединений, отношения в рамках которых поддерживаются дольше, чем выполнение отдельного рыночного контракта, то есть речь идет об относительно долгосрочных связях, при этом приоритетное значение имеет не длительность, а характер взаимодействия фирм.

В рамки узкой трактовки централизованных бизнес-групп вписываются объединения, получившие название «финансово-промышленные группы» (ФПГ). В качестве такой группы обычно считают

«совокупность кредитно-финансовых организаций, производственных и сбытовых компаний, связанных между собой долговременными кооперационными, кредитными и акционерными отношениями» [18, с. 6].

Нестандартные формы организации бизнеса, которые не сводятся ни к дискретным (разовым) рыночным обменам, ни к административной иерархии, В. Е. Дементьев трактует данный механизм, как как экономическую квазиинтеграцию [23, с. 84]. Связи между экономическими партнерами в этих структурах более тесные, чем при классических рыночных обменах, но слабее внутрифирменных отношений.

Термины «квазиинтеграция», «квазифирма» были использованы Робертом Иклесом применительно к отношениям между подрядчиками и субподрядчиками, основанным не на конкурентных принципах, а на долгосрочном взаимодействии, занимающем логически промежуточное положение между чистым рынком и формальной вертикальной интеграцией [24, с. 335]. Кооперация в сфере использования финансовых ресурсов отходит здесь на второй план. Ведущую роль играет взаимное предоставление доступа к уникальным информационным и технологическим ресурсам, которыми располагают партнеры. В экономической литературе понятие «сетевая структура» представляется как объединяющее разные формы квазиинтеграции.

О. А. Третьяк и М. Н. Румянцева определяют сетевую структуру как активно развивающуюся форму рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов, которая существует наряду с другими организационными формами и «представляет иной механизм координации, отличный как от иерархического (внутрифирменного), так и от рыночного [25, с. 28].

Межфирменные отношения, отличающиеся и от иерархического, и от рыночного согласования экономических действий, в некоторых источниках также называют кооперативной координацией. Существующие подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации и ее сетевые формы подробно раскрыты в работе [25, с. 40-42].

Отметим, что некоторые интегрированные структуры не попадают под определение централизованных ИБГ, данное Я. Ш. Паппэ [20, с.16]. Например, такие объединения как альянс или консорциум, которые предполагают определенные, четкие границы взаимодействия вступивших в них субъектов. Альянс представляет собой объединение фирм на основе формальных либо неформальных договорных обязательств и, как правило, касается какого-то определенного рынка или рынков; консорциум - это организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их деятельности или для реализации совместных проектов, при этом участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность. В объединения подобного типа стороны вступают добровольно и могут выйти из них в одностороннем порядке без потери идентичности. В данном случае стороны взаимодействия первичны, а само взаимодействие вторично.

Учитывая разное толкование понятия ИБГ и множество вариантов интегрированных сетевых структур в работе мы будем использовать термин «**бизнес-структуры**», который в нашем понимании имеет более широкое толкование, чем бизнес-группа и сетевая структура включает в себя бизнес-объединения различной степени интеграции.

В экономической литературе существуют достаточно большое количество способов классификаций бизнес-объединений. Однако, реальные бизнес-структуры обычно используются одновременно несколько управляющих механизмов. Отнесение конкретного объединения к тому или иному типу по сути является выделением ведущего из этих механизмов и абстрагированием от менее значимых. На их соотношение влияют не только общие экономические условия, глубина рыночных преобразований, но и отраслевые особенности этих объединений.

Отсюда, более целесообразна классификация бизнес-структур по разным параметрам, не смешивая в одной классификации разнородные признаки, например, технологические и территориальные. В противном случае затрудняется оценка влияния отдельных факторов на процессы экономической интеграции и ее результаты.

Поскольку Я. Ш. Паппэ и Я. С. Галухина не относят так называемые квазиинтегрированные объединения: индустриальные сетевые структуры, альянсы, союзы, консорциумы и тому подобные сетевые формы межфирменной кооперации к интегрированным бизнес-группам, то при классификации ИБГ их не учитывают. В то время как в трактовке данного понятия, предложенной В.Е. Дементьевым и С.Б. Авдашевой, определение ИБГ основывается не на наличии центрального координирующего органа, а на длительности и характере взаимодействия фирм.

Взаимосвязь между элементами бизнес-структуры может быть интеграционной или квазиинтеграционной, отсюда объединения представляют собой либо интегрированную бизнес-структуру (**ИБС**), либо квазиинтегрированную сетевую бизнес-структуру (**СБС**).

Взаимосвязи между предприятиями объединения могут быть как исключительно финансовыми, так и технологическими. Наличие или отсутствие технологических связей между предприятиями оказывает непосредственное влияние на управление этим объединением и уровень инвестиционного риска.

Так, с точки зрения характера технологических связей между входящими в бизнес-структуру предприятиями и степени диверсификации риска выделяют: недиверсифицированные структуры, связанные в рамках технологического процесса производства, снабжения и сбыта (концерны) (**ИБС.1**) и диверсифицированные структуры (конгломераты), объединенные за счет финансовых интеграционных механизмов без каких-либо технологических связей между элементами структуры (**ИБС.2**).

При наличии технологических связей между предприятиями холдинга одним из основных принципов построения организационной структуры управления является эффективная организация технологического процесса производства, снабжения и сбыта в данном случае объединение взаимосвязанных предприятий принято считается концерном.

Концерны по типу интеграции бывают вертикальными (**ИБС.1.1**), горизонтальными (**ИБС.1.2**) или смешанными (**ИБС.1.3**). Горизонтальный концерн или холдинг представляет собой объединение предприятий одного уровня технологической цепочки (сети магазинов или ресторанов), а вертикальный концерн – объединение предприятий последовательных звеньев одной технологической цепочки.

Смешанный концерн объединяет предприятия, находящиеся на одном уровне технологической цепочки, с предприятиями с других уровней технологической цепочки. («Лукойл», включающий запасы углеводородов, нефтеперерабатывающие заводы, нефтебазы и более 4000 АЗС).

Таким образом, по типу интеграции концерны (ИБС.1) мы делим на три группы:

ИБС.1.1. – Концерны с вертикальной интеграцией (производственная кооперация) характеризуется наличием технологической цепочки в области производства.

ИБС.1.2. – Концерны с горизонтальной интеграцией (маркетинговая кооперация) характеризуется кооперацией в снабжении или сбыте.

ИБС.1.3. – Концерны со смешанной интеграцией (производственно-маркетинговая кооперация).

Вертикальная интеграция предприятий позволяет сократить разрывы в технологических цепочках, снизить транзакционные издержки координации технологически связанных производств.

Однако, при более совершенном рынке и совершенной конкуренции интегрированная структура будет неэффективна и экономически не оправдана. Речь идет о технологической инерционности вертикально интегрированной структуры. Возможность покрывать неэффективность отдельных звеньев из общей прибыли способствует тому, что крупная компания начинает адекватно реагировать на опасности только после того, как эти опасности уже принесли убытки.

Вертикальная интеграция предстает своего рода симптомом несовершенного рынка. Заградительные пошлины, ограничивающие конкуренцию, монопольное производство сырья, неполнота информации у экономическим субъектов, высокий уровень социальных и технологических изменений в экономике, – каждое из этих обстоятельств подталкивает к вертикальной интеграции в российской экономике.

Холдинговое объединение предприятий из разных отраслей, технологически не связанных и объединенных системой финансового участия, называют конгломератом (ИБС.2). Как правило, конгломераты формируются при покупке разных предприятий одним лицом или группой совместно действующих лиц. Большинство действующих российских конгломератов создавались в процессе приватизации. Конгломерат может включать в себя технологически разобщенные отдельные предприятия. Так, в России многие крупные бизнес-объединения, кроме групп в добывающей и ресурсной промышленности, организованы в форме конгломератов.

Управление конгломератом имеет общие черты с управлением инвестиционным портфелем, оно может осуществляться в режиме купли-продажи предприятий, решение о купле-продаже принимаются на основе результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности, наличия редких активов, специфических прав, в том числе прав собственности на землю, лицензий, патентов и так далее. Так как в состав конгломерата входят компании, принадлежащие к разным отраслям, то данная форма бизнес-структур позволяет снизить уровень риска за счет диверсификации.

Наибольшие возможности для диверсификации риска открываются в бизнес-группах, объединяющих фирмы не связанных между собой отраслей и видов деятельности. Однако стоит отметить, что в научных исследованиях распространено мнение о том, что конгломератная интеграция снижает стоимость бизнеса.

Анализ диверсифицированных объединений США в период с 1980 по 1993, проведенный в работе [26, с. 38] свидетельствует, что распределение инвестиций внутри подразделений диверсифицированной структуры с разными потенциалами приводит к снижению эффективности инвестиций и снижению стоимости корпорации.

На основании данные о стоимости промышленной и международной диверсификации более чем 3000 фирм из Германии, Великобритании и США в статье [27, с. 730] сделан вывод, что промышленная диверсификация уменьшает стоимость компании в США. В тоже время международная диверсификация не оказывает никакого влияния на стоимость фирмы в Германии или Великобритании. В менее развитых странах стоимость бизнеса при такой интеграции не снижается, а иногда даже возрастает. Так, при исследовании преимуществ и связанных с интеграцией расходов аффилированных с групп на внутреннем рынке капитала на основе данных 2000 фирм из 9 стран Восточной Азии [28, с. 24] авторами обосновано, что зрелые и медленно растущие фирмы выигрывают от принадлежности к группе, в то время как молодые с высокими темпами роста фирмы больше теряют от интеграции, иными словами выигрывают от групповой принадлежности фирмы с ограниченными финансовыми ресурсами.

Известно, что интегрирующие отношения в рамках бизнес-структур могут быть имущественного или договорного характера. Однако, в рамках договорных бизнес-структур возможно возникновение конфликтов между органом управления и внешними собственниками входящих в нее предприятий. Это может привести к временному или окончательному выходу из объединения некоторых его участников. Как утверждает Я.Ш. Паппэ, любая конкретная управленческая интегрированная бизнес-группа практически всегда

временная нестабильная структура. И в будущем ее ожидает либо распад, либо трансформация в имущественную [20, с.30]. Поскольку данная точка зрения имеет под собой серьезные основания, в долгосрочном периоде любая интегрированная бизнес-структура распадается или подкрепляется имущественными взаимосвязями, в зависимости от распределения прав собственности выделим следующие типы ИБС: «пирамидальные» структуры (классические холдинги); распределенные структуры (распределенные холдинги) и системы взаимоучастия, т.е. такие, в которых основные участники группы владеют крупными пакетами прав собственности (формализованных в виде акций, паев и т.п.) друг друга.

В классических холдингах установлены жесткие иерархические отношения, основанные на финансовом участии одного предприятия в капитале прочих. Материнское предприятие владеет контрольными пакетами акций зависимых дочерних предприятий и таким образом осуществляет управление ими через участие в основном капитале. Холдинг является несубординированным или распределенным, если предприятия верхнего уровня относительно равноправны, а в роли материнской компании выступают несколько предприятий.

Интегрированные бизнес-структуры основаны на имущественных взаимосвязях между участниками, но квазиинтеграция и образование сетевых бизнес-структур (**СБС**) осуществляется без опоры на имущественные связи с помощью договорных отношений. Речь идет о создании индустриальных сетей или сетевых индустриальных организаций, которые могут реализовываться в разных формах: от наличия общих директоров до создания общих исследовательских объединений.

В зависимости от целей и задач объединения сетевые бизнес-структуры будем группировать по следующим типам, в соответствии с поставленной целью: объединяемые целями организации снабжения и сбыта (**СБС.1**); обеспечения доступа к ресурсам (**СБС.2**); конкурентной борьбы (**СБС.3**); передачи функций управления (**СБС.4**); финансово-инвестиционного взаимодействия (**СБС.5**); научно-исследовательскими целями (**СБС.6**).

В Российской Федерации за последние 20 лет развитие интеграционных тенденций привело к становлению финансово-промышленных групп, холдинговых компаний, госкорпораций в стратегически значимых сферах. Продукция крупного отечественного бизнеса по разным оценкам устойчиво составляет 80-85% в объемах ВВП.

Стоит отметить, что в России формальная структура объединений отличается от реальной, одна в хозяйственном понимании фирма в российских условиях состоит, как правило, из множества юридических лиц под общим владением.

Подобные структуры создаются с целью минимизации налогообложения и связаны с высоким налоговым бременем. В данном случае бизнес-субъект в юридическом представлении выглядит как объединение, хотя в реальности существует одна фирма, занимающаяся единственным видом деятельности под одним руководством.

Стоит отметить, что объединение бизнес-структур может осуществляться и в рамках агломерационной интеграции. Учитывая поставленные задачи исследования мы не включали территориальные промышленные объединения и агломерации в предложенную классификацию интегрированных бизнес-структур. Это связано с тем, что принципы формирования агломераций, направленных на территориальную концентрацию ресурсов и географическую интеграцию различных предприятий, инфраструктуры и инновационно-научных учреждений, имеют свою специфику, отличаются от описанных выше и требуют более подробного исследования.

Выводы. Взаимосвязь между элементами бизнес-структуры может быть интеграционной или квазиинтеграционной. Характер интеграционных взаимосвязей между элементами бизнес-объединений оказывает непосредственное влияние на управление бизнес-структурами, уровень инвестиционного риска и механизмы управления движением капитала. Как показывает анализ, преимущества от диверсифицированной интеграции фиксируются в странах с менее развитым финансовым рынком. Такой эффект связан с внутригрупповым маневрированием финансовыми ресурсами: в условиях слабости рынков капитала и недостаточности внешнего финансирования возникает необходимость приспособления к слабости институтов путем формирования бизнес-структур, снижающих уровень транзакционных издержек.

Эффективное функционирование рынков в условиях высокоразвитой экономики во многом обеспечивается традиционными рыночными институтами (судебная система, фондовый рынок, система страхования, саморегулируемые организации участников рынка и т.д.), способными поддерживать относительно низкий уровень транзакционных издержек. Учитывая низкий уровень доверия между экономическими контрагентами, частые нарушения договорных обязательств и прав собственности в нашей стране, использование внутригрупповых возможностей координации экономической деятельности ослабляет влияние инвестиционных рисков и предоставляет возможности для усиления активизации инвестиционной деятельности.

С другой стороны, высокий уровень вертикальной интеграции может оцениваться как препятствие на пути развития отечественной экономики, поскольку влечет за собой усиление монополизации экономики и связанные с ней негативные последствия, такие как установление высоких цен, снижение качества товаров и услуг, снижение стимулов для развития межрегиональных торговых связей, сокращение объемов иностранных инвестиций в промышленность; а также снижение темпов инновационного и технического развития.

Список использованных источников

1. Goto, A. *Business groups in a market economy* // *European Economic Review*, 1982, vol. 19, no. 1, pp. 53-70. [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(82\)90005-8](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(82)90005-8)
2. Williamson, O. E. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press, 1975. p. 286
3. Cable, J., Yasuki, H. *Internal organization, business groups and corporate performance: An empirical test of the multidivisional hypothesis in Japan* // *International Journal of Industrial Organization*, 1985, vol.3, no.4, pp. 401-420. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187\(85\)90032-3](http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187(85)90032-3)
4. Brioschi, F., Buzzacchi, L., Colombo, M. G. *Risk capital financing and the separation of ownership and control in business groups* // *Journal of Banking & Finance*, 1989, vol. 13, no. 4–5, pp. 747-772. [http://dx.doi.org/10.1016/0378-4266\(89\)90040-X](http://dx.doi.org/10.1016/0378-4266(89)90040-X)
5. Khanna, T., Yafeh, Y. *Business groups and risk sharing around the world* // *The Journal of Business*, 2005, vol. 78, no. 1, pp. 301-340. <http://dx.doi.org/10.1086/426527>
6. Khanna, T., Rivkin J. W. *Estimating the performance effects of business groups in emerging markets*. // *Strategic Management Journal*, 2001, vol. 22, no. 1, pp. 45–74 [http://dx.doi.org/10.1002/1097-0266\(200101\)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F](http://dx.doi.org/10.1002/1097-0266(200101)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F)
7. Granovetter, M. *Business Groups and Social Organization* / N. Smelser and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd Edition. Princeton: Princeton University Press, 2005, pp. 429-450.
8. Bena, J., Ortiz-Molina, H. *Pyramidal ownership and the creation of new firms* // *Journal of Financial Economics*. 2013, vol. 108, no. 3, pp. 798–821. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.01.009>
9. Chang, S. *The Rise and Fall of Chaebols: Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003, 378 p.
10. Chung, C. *Markets, Culture, and Institutions: The Emergence of Large Business Groups in Taiwan, 1950s-1970s*. // *Journal of Management Studies*, 2001, vol. 38, no. 5, pp. 719–745. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-6486.00256>
11. He, J., Mao, X., Rui, O. M., Zha, X. *Business groups in China* // *Journal of Corporate Finance*, 2013, vol. 22, pp. 166-192. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.05.001>
12. Collin, S. *Why Are These Islands of Conscious Power Found in the Ocean of Ownership Institutional and Governance Hypotheses Explaining the Existence of Business Groups in Sweden* // *Journal of Management Studies*, 1998, vol. 35, no. 6, pp. 719–746. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-6486.00117>
13. Garrido, C. *National Private Groups in Mexico, 1987-1993*. CEPAL Review 1994, vol. 53, pp. 159-175
14. Chauhan, Y., Dey, D. K., Jha, R. R. *Board structure, controlling ownership, and business groups: Evidence from India* // *Emerging Markets Review*, 2016, vol. 27, pp. 63-83. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ememar.2016.03.003>
15. Xavier, W. G., Bandeira-de-Mello, R., Marcon, R. *Institutional environment and Business Groups' resilience in Brazil* // *Journal of Business Research*, 2014, vol. 67, no. 5, pp. 900-907. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.009>
16. Belderbos, R., Wakasugi, R., Zou, J. *Business groups, foreign direct investment, and capital goods trade: The import behavior of Japanese affiliates* // *Journal of the Japanese and International Economies*, 2012, vol. 26, no. 2, pp. 187-200. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jjie.2012.02.001>
17. Almeida, H., Park, S. Y., Subrahmanyam, M. G., Wolfenzon, D. *The structure and formation of business groups: Evidence from Korean chaebols* // *Journal of Financial Economics*, 2011, vol. 99, no. 2, pp. 447-475. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.08.017>
18. Дементьев В.Е. *Интеграция предприятий и экономическое развитие* / Препринт # WP/98/038. М.: ЦЭМИ РАН, 1998. 114 с.
19. Дементьев В.Е. *К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России* // *Российский экономический журнал*, 2008, №1-2. С.27-41
20. Паппэ, Я. Ш. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* / Я. Ш. Паппэ, Я. С. Галухина ; Гос. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. 423 с.
21. Авдашева С.Б., Дементьев В.Е. *Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах* // *Российский экономический журнал*, 2000. № 1. С. 13 - 27.
22. George, R., Kabir, R. *Heterogeneity in business groups and the corporate diversification–firm performance relationship* // *Journal of Business Research*, 2012, vol. 65, no. 3, pp. 412-420. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.07.005>
23. Дементьев В.Е. *Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории* // *Вестник университета, серия Институциональная экономика*, №1(2), М.: ГУУ, 2001, С. 84-95.
24. Eccles, R. *The Quasifirm in the Construction Industry* // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1981, vol.2, no.4, pp.335-357. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681\(81\)90013-5](http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681(81)90013-5)
25. Третьяк О.А., Румянцев М.Н. *Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена* // *Российский журнал менеджмента*, 2003, Том 1, №2, С. 25-50.
26. Rajan, R., Servaes, H., Zingales, L. *The Cost of Diversity: The Diversification Discount and Inefficient Investment* // *Journal of Finance*, 2000, vol. 55, pp. 35-80. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00200>
27. Fauver, L., Houston, J., Naranjo, A. *Cross-Country Evidence on the Value of Industrial and International Diversification* // *Journal of Corporate Finance*, 2004, Vol. 10, pp. 729-752. [http://dx.doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00027-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00027-0)

28. Claessens, S., Fan, J., Lang, L. The Benefits and Costs of Group Affiliation: Evidence from East Asia, // *Emerging Markets Review*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 1–26 <http://dx.doi.org/10.1016/j.ememar.2005.08.001>

References

1. Goto, A. Business groups in a market economy // *European Economic Review*, 1982, vol. 19, no. 1, pp. 53-70. [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(82\)90005-8](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(82)90005-8)
2. Williamson, O. E. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press, 1975. p. 286
3. Cable, J., Yasuki, H. Internal organization, business groups and corporate performance: An empirical test of the multidivisional hypothesis in Japan // *International Journal of Industrial Organization*, 1985, vol.3, no.4, pp. 401-420. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187\(85\)90032-3](http://dx.doi.org/10.1016/0167-7187(85)90032-3)
4. Brioschi, F., Buzzacchi, L., Colombo, M. G. Risk capital financing and the separation of ownership and control in business groups // *Journal of Banking & Finance*, 1989, vol. 13, no. 4–5, pp. 747-772. [http://dx.doi.org/10.1016/0378-4266\(89\)90040-X](http://dx.doi.org/10.1016/0378-4266(89)90040-X)
5. Khanna, T., Yafeh, Y. Business groups and risk sharing around the world // *The Journal of Business*, 2005, vol. 78, no. 1, pp. 301-340. <http://dx.doi.org/10.1086/426527>
6. Khanna, T., Rivkin J. W. Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. // *Strategic Management Journal*, 2001, vol. 22, no. 1, pp. 45–74 [http://dx.doi.org/10.1002/1097-0266\(200101\)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F](http://dx.doi.org/10.1002/1097-0266(200101)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F)
7. Granovetter, M. Business Groups and Social Organization / N. Smelser and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd Edition. Princeton: Princeton University Press, 2005, pp. 429-450.
8. Bena, J., Ortiz-Molina, H. Pyramidal ownership and the creation of new firms // *Journal of Financial Economics*. 2013, vol. 108, no. 3, pp. 798–821. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.01.009>
9. Chang, S. *The Rise and Fall of Chaebols: Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003, 378 p.
10. Chung, C. Markets, Culture, and Institutions: The Emergence of Large Business Groups in Taiwan, 1950s-1970s. // *Journal of Management Studies*, 2001, vol. 38, no. 5, pp. 719–745. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-6486.00256>
11. He, J., Mao, X., Rui, O. M., Zha, X. Business groups in China // *Journal of Corporate Finance*, 2013, vol. 22, pp. 166-192. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.05.001>
12. Collin, S. Why Are These Islands of Conscious Power Found in the Ocean of Ownership Institutional and Governance Hypotheses Explaining the Existence of Business Groups in Sweden // *Journal of Management Studies*, 1998, vol. 35, no. 6, pp. 719–746. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-6486.00117>
13. Garrido, C. National Private Groups in Mexico, 1987-1993. *CEPAL Review* 1994, vol. 53, pp. 159-175
14. Chauhan, Y., Dey, D. K., Jha, R. R. Board structure, controlling ownership, and business groups: Evidence from India // *Emerging Markets Review*, 2016, vol. 27, pp. 63-83. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ememar.2016.03.003>
15. Xavier, W. G., Bandeira-de-Mello, R., Marcon, R. Institutional environment and Business Groups' resilience in Brazil // *Journal of Business Research*, 2014, vol. 67, no. 5, pp. 900-907. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.009>
16. Belderbos, R., Wakasugi, R., Zou, J. Business groups, foreign direct investment, and capital goods trade: The import behavior of Japanese affiliates // *Journal of the Japanese and International Economies*, 2012, vol. 26, no. 2, pp. 187-200. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jjie.2012.02.001>
17. Almeida, H., Park, S. Y., Subrahmanyam, M. G., Wolfenzon, D. The structure and formation of business groups: Evidence from Korean chaebols // *Journal of Financial Economics*, 2011, vol. 99, no. 2, pp. 447-475. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.08.017>
18. Dementyev V.E. Business integration and economic development / Preprint # WP/98/038. M.: CEMI RAS, 1998. 114 p.
19. Dementyev V.E. Revisiting the discussion of the role of the state corporations in Russian economic strategy // *Russian economic magazine*, 2008, №1-2. p. 27-41
20. Pappe Y.S. Russian large business: the first 15 years. *Economic Chronicles 1993–2008* / Pappe Y.S., Galukhina Y.S.; HSE. M.: Est. HSE, 2009. 423 p.
21. Avdasheva S. B., Dementyev V.E. Corporate and non-property integration mechanisms in Russian business groups // *Russian economic magazine*, 2000. № 1. p. 13 - 27.
22. George, R., Kabir, R. Heterogeneity in business groups and the corporate diversification–firm performance relationship // *Journal of Business Research*, 2012, vol. 65, no. 3, pp. 412-420. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.07.005>
23. Dementyev V.E. Quasi-integration in the focus of institutional theory // *University Bulletin, Institutional Economics Series*, №1(2), M.: SMU, 2001, p. 84-95.
24. Eccles, R. The Quasifirm in the Construction Industry // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1981, vol.2, no.4, pp.335-357. [http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681\(81\)90013-5](http://dx.doi.org/10.1016/0167-2681(81)90013-5)
25. Tretyak O.A., Rumyantseva M.N. Network forms of corporate cooperation: approaches to phenomenon explaining // *Russian management magazine*, 2003, vol. 1, №2, p. 25-50.
26. Rajan, R., Servaes, H., Zingales, L. The Cost of Diversity: The Diversification Discount and Inefficient Investment // *Journal of Finance*, 2000, vol. 55, pp. 35-80. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00200>

27. Fauver, L., Houston, J., Naranjo, A. Cross-Country Evidence on the Value of Industrial and International Diversification // *Journal of Corporate Finance*, 2004, Vol. 10, pp. 729-752. [http://dx.doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00027-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00027-0)

28. Claessens, S., Fan, J., Lang, L. The Benefits and Costs of Group Affiliation: Evidence from East Asia, // *Emerging Markets Review*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 1–26 <http://dx.doi.org/10.1016/j.ememar.2005.08.001>

ДАНЫЕ О АВТОРАХ:

Гуляева Ольга Станиславовна, к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов Тверской государственной университет,

e-mail: gos_69@mail.ru

Вякина Ирина Владимировна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления производством Тверского государственного технического университета, vyakina@yahoo.com

e-mail: vyakina@yahoo.com

ABOUT AUTHORS:

Gulyaeva Olga, PhD in Economics, Associate Professor, Department of finance, Tver State University,

e-mail: gos_69@mail.ru

Vyakina Irina, PhD in Economics, Associate Professor, Department of economics and production management of Tver State Technical University,

e-mail: vyakina@yahoo.com

УДК 336.14:330.3

DOI: 10.5281/zenodo.1220677

**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ
У КРАЇНАХ З РОЗВИНЕНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

Гребеник К.В.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади функціонування бюджетної системи у країнах з розвинутою економікою.

Метою статті є визначення особливостей побудови бюджетної системи у країнах з розвинутою економікою та розкриття тенденцій бюджетної політики у системі соціально-економічного розвитку. Бюджетна система виступає засобом реалізації державних функцій та, в умовах поглиблення глобалізаційних викликів, є потужним інструментом регулювання економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому.

Методи дослідження. У роботі використано наступні наукові методи: системний, порівняння, аналізу та синтезу, які в сукупності дозволили реалізувати концептуальну єдність дослідження, всебічно проаналізувати об'єкт дослідження та отримати наукові висновки.

Результати дослідження. Обґрунтовано особливості побудови бюджетних систем у зарубіжних країнах, які обумовлені специфікою їх державного, політичного та економічного устрою, а також історичними етапами становлення. Формування бюджетів здійснюється на середньостроковій перспективі; органи місцевої влади наділені значними повноваженнями при складанні та виконанні місцевих бюджетів. Уряди країн значну увагу приділяють фінансуванню та виконанню цільових програм соціально-економічного розвитку.

Проаналізовано особливості бюджетного планування і прогнозування у фінансових системах розвинутих країн світу. Загальну фінансову політику урядів країн об'єднує її спрямованість на підвищення фінансової стійкості за рахунок збільшення бюджетних витрат при безумовному виконанні зовнішніх зобов'язань і збереженні соціальної направленості бюджетної політики. Значна увага приділяється збільшенню обсягу інвестицій з метою створення нових високоефективних і рентабельних виробництв, підвищення ефективності інвестиційних процесів загалом. Перспективне прогнозування показників бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання економіки. Науково-обґрунтоване визначення показників із урахуванням прогнозних тенденцій основних макроекономічних індикаторів національної економіки створює передумови для забезпечення сталого економічного розвитку у довгостроковій перспективі. Фінансова практика зарубіжних країн світу свідчить, що бюджетне планування і прогнозування надає змогу: обґрунтовувати структуру доходів бюджету та визначати чіткі пріоритети у сфері видатків; удосконалювати розподіл фінансових ресурсів для досягнення стратегічних цілей економічного розвитку; підвищувати відповідальність учасників бюджетного процесу; проводити ефективний фінансовий контроль на кожній стадії бюджетного процесу.

Досягнуто висновків щодо зростання значення бюджетної політики в умовах світової глобалізації, оскільки раціональний розподіл фінансових ресурсів між галузями економіки і пріоритетними напрямками державної політики є потужним важелем сталого як економічного, так і соціального розвитку країни.

Подальший розвиток отримали положення щодо необхідності використання елементів фінансової політики в управлінні системою державних фінансів з метою реалізації програм соціально-економічної політики. Досвід та тенденції довгострокової бюджетної політики зарубіжних країн є актуальними для України.

Галузь застосування результатів. Фінанси. Бюджетна політика. Бюджетна система.

Висновки. Структурні елементи бюджетних систем розвинутих країн використовуються органами влади для впливу на різні напрями економічної політики, зокрема: стимулювання процесу розширеного відтворення, структурної перебудови економіки, прискорення темпів економічного зростання; сприяння процесу нагромадження капіталу та розвитку перспективних галузей економіки; забезпечення розвитку науково-технічного прогресу через державну фінансову підтримку фундаментальної науки та розвитку наукомістких виробництв; регулювання темпів оновлення основного капіталу; розширення або зменшення державного споживання для впливу на процес реалізації сукупного суспільного продукту; створення умов для розвитку внутрішнього фінансового ринку, формування ефективної структури виробництва, стимулювання розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; сприяння зростанню конкурентоспроможності національної економіки, прискорення науково-технічного прогресу, посилення науково-технічного потенціалу країни тощо.

Щодо пріоритетів бюджетної політики, то держави зберігають направленість фінансово-бюджетної політики в напрямку соціальної спрямованості видатків бюджету, зокрема направлення та модернізації заходів з метою підтримки соціально вразливих категорій населення. Актуальним є вивчення особливостей функціонування бюджетних систем та напрямків фінансової політики соціально-економічного зростання у країнах з розвинутою економічною системою, визначення можливостей залучення зарубіжного досвіду розвитку системи державних фінансів до вітчизняної фінансово-економічної системи.

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, видатки бюджету, доходи бюджету, бюджетне регулювання, економічний розвиток, бюджетна система зарубіжних країн.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Гребеник К.В.

Предметом исследования являются теоретические и практические основы функционирования бюджетной системы в странах с развитой экономикой.

Целью статьи является определение особенностей построения бюджетной системы в странах с развитой экономикой и раскрытие тенденций бюджетной политики в системе социально-экономического развития. Бюджетная система выступает средством реализации функций и, в условиях углубления глобализационных вызовов, является мощным инструментом регулирования экономического развития административно-территориальных единиц и государства в целом.

Методы исследования. В работе использованы следующие научные методы: системный, сравнения, анализа и синтеза, которые в совокупности позволили реализовать концептуальное единство исследования, всесторонне проанализировать объект исследования и получить научные выводы.

Результаты исследования. Обоснованы особенности построения бюджетных систем в зарубежных странах, которые обусловлены спецификой их государственного, политического и экономического устройства, а также историческими этапами становления. Формирование бюджетов осуществляется на среднесрочной перспективе; органы местной власти наделены значительными полномочиями при составлении и исполнении местных бюджетов. Правительства стран значительное внимание уделяют финансированию и выполнению целевых программ социально-экономического развития. Проанализированы особенности бюджетного планирования и прогнозирования в финансовых системах развитых стран мира. Общую финансовую политику правительств стран объединяет ее направленность на повышение финансовой устойчивости за счет увеличения бюджетных расходов при безусловном выполнении внешних обязательств и сохранении социальной направленности бюджетной политики. Значительное внимание уделяется увеличению объема инвестиций с целью создания новых высокоэффективных и рентабельных производств, повышение эффективности инвестиционных процессов в целом. Перспективное прогнозирование показателей бюджета является важной составляющей бюджетного регулирования экономики. Научно-обоснованное определение показателей с учетом прогнозных тенденций основных макроэкономических индикаторов национальной экономики создает предпосылки для обеспечения устойчивого экономического развития в долгосрочной перспективе. Финансовая практика зарубежных стран свидетельствует, что бюджетное планирование и прогнозирование дает возможность: обосновывать структуру доходов бюджета и определять четкие приоритеты в сфере расходов; совершенствовать распределение финансовых ресурсов для достижения стратегических целей экономического развития; повышать ответственность участников бюджетного процесса; проводить эффективный финансовый контроль на каждой стадии бюджетного процесса.

Получены выводы относительно увеличения значения бюджетной политики в условиях мировой глобализации, поскольку рациональное распределение финансовых ресурсов между отраслями

экономики и приоритетными направлениями государственной политики является мощным рычагом устойчивого как экономического, так и социального развития страны.

Дальнейшее развитие получили положения о необходимости использования элементов финансовой политики в управлении системой государственных финансов с целью реализации программ социально-экономической политики. Опыт и тенденции долгосрочной бюджетной политики зарубежных стран являются актуальными для Украины.

Область применения результатов. Финансы. Бюджетная политика. Бюджетная система.

Выводы. Структурные элементы бюджетных систем развитых стран используются органами власти для влияния на различные направления экономической политики, в частности: стимулирование процесса расширенного воспроизводства, структурной перестройки экономики, ускорения темпов экономического роста; содействие процессу накопления капитала и развития перспективных отраслей экономики; обеспечение развития научно-технического прогресса через государственную финансовую поддержку фундаментальной науки и развитие наукоемких производств; регулирования темпов обновления основного капитала; расширение или уменьшение государственного потребления для воздействия на процесс реализации совокупного общественного продукта; создание условий для развития внутреннего рынка, формирования эффективной структуры производства, стимулирования развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; содействие росту конкурентоспособности национальной экономики, ускорение научно-технического прогресса, усиление научно-технического потенциала страны и т. д.

Касаясь приоритетов бюджетной политики, то правительства стран сохраняют направленность финансово-бюджетной политики на социальную направленность расходов бюджета, в частности относительно вложения ресурсов и модернизации мероприятий с целью поддержки социально уязвимых категорий населения. Актуальным является изучение особенностей функционирования бюджетных систем и направлений финансовой политики социально-экономического роста в странах с развитой экономической системой, определение возможностей применения зарубежного опыта развития системы государственных финансов в отечественной финансово-экономической системе.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетная политика, расходы бюджета, бюджетное регулирование, экономическое развитие, бюджетная система зарубежных стран.

FEATURES OF FUNCTIONING OF THE BUDGETARY SYSTEM IN COUNTRIES WITH DEVELOPED ECONOMY

Hrebenyk K.V.

The subject of the study is the theoretical and practical principles of functioning of the budget system in developed economies.

The purpose of the article is to determine the features of budget system construction in developed countries and to reveal the trends of budgetary policy in the system of social and economic development. The budget system serves as a means of realizing state functions and, in conditions of deepening globalization challenges, is a powerful tool for regulating the economic development of the administrative-territorial units and the state as a whole.

Research methods. The following scientific methods are used in the work: systemic, comparison, analysis and synthesis, which together allowed to realize the conceptual unity of the research, to comprehensively analyze the object of research and obtain scientific conclusions.

Research results. The peculiarities of construction of budget systems in foreign countries, which are determined by the specifics of their state, political and economic structure, as well as historical stages of formation, are substantiated. Budgeting is carried out in the medium term; local authorities have significant powers when drafting and implementing local budgets. The governments of the countries pay considerable attention to the financing and implementation of targeted social and economic development programs.

The features of budget planning and forecasting in financial systems of the developed countries of the world are analyzed. The general financial policy of the governments of the countries combines its focus on increasing financial stability by increasing budget expenditures with unconditional performance of external commitments and maintaining the social orientation of fiscal policy. Considerable attention is paid to increasing the volume of investments in order to create new highly effective and cost-effective industries, and increase the efficiency of investment processes in general. Perspective forecasting of budget indicators is an important part of the budget regulation of the economy. The scientifically grounded definition of indicators taking into account the forecast trends of the main macroeconomic indicators of the national economy creates the prerequisites for ensuring sustainable economic development in the long run. The financial practices of foreign countries of the world show that budget planning and forecasting provide the opportunity to: substantiate the structure of budget revenues and establish clear priorities in the field of expenditures; improve the distribution of financial resources to achieve strategic goals of economic development; increase the responsibility of the participants in the budget process; to conduct effective financial control at each stage of the budget process.

Conclusions have been reached on the growth of the value of fiscal policy in the context of globalization, since rational distribution of financial resources between sectors of the economy and priority areas of state policy is a powerful lever of sustainable economic and social development of the country.

Further development was made regarding the need to use elements of financial policy in the management of the public finance system with a view to implementing social and economic policy programs. Experience and trends of long-term fiscal policy of foreign countries are relevant for Ukraine.

The field of application of results. *Finances. Budget policy. Budget system.*

Conclusions. *Structural elements of the budget systems of developed countries are used by the authorities to influence various directions of economic policy, in particular: stimulation of the process of expanded reproduction, structural adjustment of the economy, acceleration of economic growth; promotion of the process of accumulation of capital and development of promising sectors of the economy; ensuring the development of scientific and technological progress through the state financial support of fundamental science and the development of knowledge-intensive industries; regulation of the rate of renewal of fixed capital; expansion or reduction of state consumption to influence the process of realization of the aggregate social product; creation of conditions for the development of the domestic financial market, formation of an effective production structure, stimulation of research and development work development; promoting the growth of the competitiveness of the national economy, accelerating scientific and technological progress, strengthening the country's scientific and technological potential, etc.*

With regard to the priorities of fiscal policy, the state maintains the direction of fiscal policy in the direction of social orientation of budget expenditures, in particular, the direction and modernization of measures to support socially vulnerable groups of the population. Actual is the study of the peculiarities of the functioning of budget systems and directions of financial policy of socio-economic growth in countries with developed economic system, determination of possibilities of attracting foreign experience of development of the system of public finances to the domestic financial and economic system.

Key words: *budget, budget system, budget policy, budget expenditures, budget revenues, budget regulation, economic development, budget system of foreign countries.*

Бюджетна система є потужним інструментом державного управління, метою якого є збалансована система державних фінансів та досягнення економічних пріоритетів. Роль бюджету, насамперед, виявляється в тому, що бюджет створює фінансову базу, що необхідна для забезпечення діяльності органів державної та місцевої влади. Бюджетна політика є основою загальної фінансової політики держави. Від того наскільки чітко і якісно визначені пріоритети розвитку системи державних фінансів залежать темпи економічного зростання країни та рівень соціального забезпечення населення [3]. Заходи бюджетної політики економічно розвинутих країн світу спрямовані на забезпечення збалансованості системи державних фінансів та створення умов для макроекономічної стабілізації через зміцнення доходної частини державного бюджету, соціальної направленості видатків бюджету тощо.

З метою підвищення ефективності та результативності використання державних фінансів, починаючи із 90-х рр. ХХ ст. у країнах Європейського Союзу було введено обов'язкове трирічне прогнозування показників бюджету. Визначення особливостей і сучасних тенденцій бюджетної політики у країнах з розвинутою економікою є важливим для розробки напрямів фінансової політики в Україні. Актуальним є підвищення рівня обґрунтованості напрямків бюджетної політики з метою стимулювання розвитку економіки із урахуванням досвіду побудови фінансової політики розвинутих країн світу.

Устрій бюджетних систем та особливості проведення економічної політики у зарубіжних країнах, її вплив на систему державних фінансів розкрито у працях Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, Дж. Стігліца та інших. Особливості проведення бюджетно-податкової політики, тенденції фінансового планування і прогнозування розглянуто у працях вітчизняних вчених – І.Запатріної, Л.Лисяк, І.Лютото, В.Опаріна, В.Федосова [1], І.Чугунова [2-4], С.Юрія [1] та інших. Науковці проводять комплексний системний аналіз особливостей побудови бюджетного устрою та тенденцій розробки фінансової політики в умовах світових інституційних змін, можливостей застосування такого досвіду і у вітчизняній фінансовій практиці. Зважаючи на посилення глобалізаційних процесів, що впливають на динамічні зміни суспільного розвитку та індикатори стану національного господарства, на сучасному етапі розвитку актуальним є підвищення рівня обґрунтованості довгострокових напрямів реалізації вітчизняної фінансової політики з урахуванням як вітчизняного, так і зарубіжного історичного розвитку.

Бюджетна система – це сукупність усіх видів та ланок бюджету країни, об'єднана єдиними принципами та заснована на економічних відносинах і юридичних нормах. Бюджетна система виступає засобом реалізації державних функцій та, в умовах поглиблення глобалізаційних викликів, є потужним інструментом регулювання економічного розвитку територій та держави в цілому. Фінансова політика є одним з найбільш вагомих факторів забезпечення поступального економічного розвитку країни через відповідний вплив на механізм розподілу фінансових ресурсів, забезпечення макроекономічної стабілізації [2]. Результативності фінансової політики сприяє глобалізація, яка надає можливість враховувати ретроспективний досвід реалізації заходів бюджетної і податкової політики в країнах з розвинутою та трансформаційною економіками, враховувати доцільність їх адаптації до національної інституційної моделі економічного розвитку.

Кожна держава має свою бюджетну систему, встановлює принципи її побудови, структуру, взаємозв'язок об'єднаних у ній складових тощо. Одним із пріоритетів фінансової стратегії України є поглиблення її інтеграції в міжнародний фінансовий простір, і тому постає необхідність у дослідженні процесів функціонування бюджетних систем у країнах з розвинутою економікою. В умовах глобалізації світової економіки значення бюджетної політики дедалі зростає, оскільки раціональний розподіл фінансових ресурсів

між галузями економіки та пріоритетними напрямками державної політики є потужним важелем сталого соціально-економічного розвитку країни [4].

Фінансова політика *Японії* спрямована на досягнення тривалого і стабільного економічного зростання. Головною місією Міністерства фінансів країни є забезпечення підтримки стабільного динамічного економічного розвитку та сприяння мирному і процвітаючому суспільству через управління загальними національними фінансами шляхом ефективного і прозорого державного управління. Фінансова система Японії складається з бюджету центрального уряду, місцевих бюджетів і спеціальних фондів та фінансів підприємств, корпорацій, що належать центральним і місцевим органам влади. Бюджетна система – дворівнева, складається з державного та місцевих бюджетів. Бюджетний рік для всіх ланок фінансової системи починається 1 квітня і закінчується 31 березня наступного календарного року.

Довгострокова бюджетна політика уряду Японії спрямована на забезпечення стабільності системи державних фінансів через: підвищення ефективності і якості фінансової політики за рахунок визначення пріоритетних напрямків бюджетної політики; контроль за своєчасним надходженням необхідних державних коштів; прозоре, належне і своєчасне виконання бюджету; повне та своєчасне розкриття необхідної фінансової статистичної інформації; сприяння належному функціонуванню ефективної і прозорої системи державного фінансування бухгалтерського обліку.

Сприяння надійному розвитку міжнародної фінансової системи та соціально-економічному зростанню країни здійснюється через: підтримку стабільності на валютних ринках та забезпечення їх злагодженої роботи; розвиток міжнародного співробітництва; розвиток японських фірм з метою розширення бізнесу за кордоном. Економічне зростання базується на поєднанні політики економічного зростання приватного та державного секторів, збільшенні витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, підтримку розвитку і впровадження нових передових технологій. Особливу увагу уряд Японії приділяє розвитку науки і освіти, які розглядає як головний чинник економічного зростання [1].

За результатами 2012 р. номінальний ВВП зріс на 0,2% відносно попереднього 2011 р., за результатами 2013 р. – на 2,6%, 2014 р. – на 2,1%, 2015 р. – на 2,8%, 2016 р. – на 1,5% (відносно попереднього 2015 р.). За результатами 2017 фінансового року планом передбачено зростання показника номінального ВВП на 2,5%, відносно фактичного значення показника минулого року. Темпи зростання реального ВВП характеризуються: 2012 р. – 0,9% (відносно значення попереднього звітного року), 2013 р. – 2,6%, 2014 р. – падіння ВВП на 0,4%, у 2015 р. зростання на 1,3% відносно 2014 р., у 2016 р. – на 1,3%. За результатами 2017 фінансового року планом передбачено зростання значення реального ВВП на 1,5% (відносно фактичного показника 2016 р.).

Економічної актуальності набуває розвиток і фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, оскільки це сприяє капіталізації приватних інвестицій і забезпечує стійке зростання витрат на розвиток науки і технологій (у 2015 р. витрати зросли на 0,2%; у 2016 р. – на 0,6%; у 2017 р. – на 0,9%). Бюджет розвитку Японії зосереджений на реалізації пріоритетних державних програм з метою створення умов для економічної активізації та підвищення соціального добробуту населення. У бюджетних програмах закладено значні суми грошових коштів на фінансування туризму, розвиток культури та відновлення і реконструкцію національних парків.

Щорічно зменшується показник рівня безробіття. Так, у 2016 р. значення показника становило – 3,3%, 2015 р. – також 3,3%, 2014 р. – 3,5%, 2013 р. – 3,9%, 2012 р. – 4,3%. Бюджетним планом передбачено, що за результатами 2017 фінансового року рівень безробіття складатиме 2,9%.

Останніми роками зростають видатки на соціальне страхування та фінансування державного боргу, тоді як частка інших витрат (державні функції, освіта і наука, національна оборона і т.д.) зменшуються. Витрати на обслуговування боргу, місцеві податкові гранти та витрати на соціальне забезпечення становлять понад 70% витрат бюджету. За останній фінансовий рік витрати на обслуговування боргу країни зменшились на 0,4% відносно базового 2016 р., загальні витрати зросли на 0,9%. У 2017 р. відносно 2016 р. за групами класифікації видатків бюджету зросли такі статті: соціальне забезпечення – на 1,6%, наука – на 0,9%, національна оборона – на 1,4%, енергія та енергетика – на 3,5%; зменшились наступні: фінансування військових пенсій – на 13,9%, розвиток малого і середнього підприємництва – на 0,8%, продовольче постачання – на 1,0%.

Однією із головних соціальних проблем Японії є зниження рівня народжуваності та збільшення частки населення похилого віку. За період 2016 – 2017 рр. актуальною є така соціальна структура: населення до 14 р. – 12%, від 15 р. до 64 р. – 60%, старше 65 р. – 28%. За прогнозами Міністерства соціальної політики тенденція, що склалася, свідчить, що у 2060 р. соціальна структура населення виглядатиме таким чином: населення до 14 р. – 9%, від 15 р. до 64 р. – 51%, старше 65 р. – 40%. За прогнозами уряду Японії, розмір витрат на соціальну сферу буде швидко зростати через старіння населення.

В Японії співвідношення податкових надходжень та витрат на соціальне забезпечення (у межах національного доходу) залишається нижчим, ніж у інших державах. Так, з метою забезпечення сталого державного фінансування та стабільної системи соціального забезпечення уряд поглиблює дискусію щодо зв'язку між збільшенням соціальних виплат через старіння нації та їх фінансовим тягарем, що лягає на широку громадськість. З метою подолання ситуації при якій значна частина фіскального тягаря передається майбутнім поколінням в даний час уряд проводить комплексне реформування системи соціального забезпечення та оподаткування. Реформа ставить перед собою досягнення одночасно двох цілей: підтримка та вдосконалення системи соціального забезпечення та досягнення цілей фіскальної консолідації. З метою розвитку системи соціального

забезпечення для всіх поколінь, забезпечення відчуття безпеки і захищеності населення урядом планується залишити три групи витрат на соціальне забезпечення для людей похилого віку (основна пенсія, медичне забезпечення і довгостроковий соціальний догляд) та чотири групи витрат на загальне соціальне забезпечення (на догляд за дітьми, фінансування основних медичних і довгострокових програм та основної пенсії).

Загальна бюджетна політика направлена на сприяння економічній активізації через поєднання дій приватного і державного секторів, збільшення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи і розробки, стимулювання інноваційного розвитку, нових передових технологій та інвестування у галузі, що сприяють економічному зростанню [8].

Сполучені Штати Америки є федеративною республікою; кожен штат, як суб'єкт федерації наділений республіканськими повноваженнями, має власну законодавчу, виконавчу та судову владу. Штати мають широкі повноваження в проведенні політики соціального забезпечення та економічного зростання. Фінансова система США складається з: фінансів федерації (включають федеральний бюджет, бюджет округу Колумбія, спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних підприємств); фінансів штатів, кожен з яких має власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, що знаходяться у власності штату; місцевих фінансів, до яких входять місцеві бюджети, фінанси комунального господарства, різноманітні фонди [1]. Фінансовий рік починається 1 жовтня та закінчується 30 вересня. Фінансовій системі США притаманний високий рівень автономності – кожен з рівнів державного управління самостійно проводить бюджетно-податкову політику.

Міністерство фінансів США є виконавчим органом та відповідає за економічне процвітання і фінансову безпеку країни. Діяльність міністерства спрямована на підтримку потужної економічної системи, створення умов для економічного зростання та забезпечення стабільності як в середині країни, так і за її межами, зміцнення національної безпеки через захист фінансової системи та забезпечення ефективної системи управління державними фінансами. Одним із головних завдань Міністерства фінансів є забезпечення функціонування в грошовому обігу надійних, безпечних, економічно ефективних і високоякісних грошових знаків і монет.

Казначейство є головним регулятором економіки США, місією якого є акумулювання доходів, оплата векселів та, при необхідності, запозичення і інвестування державних коштів. Казначейство США складається з відомств та операційних бюро. Головні відомства складаються з підрозділів, які очолюються помічниками секретарів і міністрами, та в основному несуть відповідальність за розробку фінансової політики і загальне управління Міністерством. Головні відомства відповідають за формування загальної фінансової політики, а на бюро покладено виконання конкретних фінансових операцій. Казначейство виконує обов'язки щодо реалізації економічної політики, яка відповідає загальній меті – досягнення міцного, сталого та збалансованого економічного зростання. Реалізація даної мети включає виконання робіт щодо відновлення балансу світового попиту, оскільки економічне зростання прямо залежить від експортно-орієнтованого зростання, збільшення зростання внутрішнього попиту тощо. Крім того, Казначейство здійснює загальне управління державними фінансами: акумулювання грошових потоків, проведення платежів, фінансування федерального уряду відповідно до програм, облік руху грошових коштів та складання фінансової звітності. Своєчасне складання фінансової звітності та її опублікування має вирішальне значення для належного управління системою державних фінансів, підвищення довіри населення до уряду США.

Бюджетна політика США спрямована на підтримку сильної економічної системи, створення економічних і робочих можливостей через забезпечення умов, що сприяють економічному зростанню та фінансовій стабільності з метою ефективного управління державними фінансами. При розробці довгострокової фінансової політики уряд США спирається на необхідність: сприяння зростанню внутрішньої економіки та стабільності при впровадженні реалізації реформ розвитку фінансової системи; підвищення конкурентоспроможності та створення робочих місць, сприяння міжнародній фінансовій стабільності та збалансованому глобальному зростанню; справедливо і ефективно модернізувати федеральний фінансовий менеджмент, бухгалтерський облік та податкову систему; створення умов для забезпечення протидії загрозам національній безпеці тощо.

Залучення іноземних інвестицій в економіку США є важливою передумовою збалансованого економічного зростання та створення нових робочих місць. Казначейство виконує міжнародну торговельно-інвестиційну програму, що збільшує обсяг експорту США, стимулює розвиток економіки та забезпечує збільшення зайнятості населення. Капітальні інвестиції спрямовуються на поліпшення інфраструктури, модернізацію бізнес-процесів та підвищення ефективності і результативності самого процесу коротко- та довгострокового інвестування. Інвестування в інфраструктуру поживає економічний розвиток та підвищує економічні показники.

Головними передумовами для забезпечення інтенсивного економічного зростання є відповідний ступінь розвитку освітнього і наукового потенціалу, технологічних укладів економіки, інститутів та макроекономічна стабільність [2]. Бюджетно-податкова політика спрямована на зменшення податкового тягара платників податків, максимізацію доходів бюджету та економічне зростання. Ставка корпоративного оподаткування в США є найвищою серед країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Федеральний корпоративний податок в США становить 35,0%, а після включення супутніх зборів – 38,9%. Через високий рівень оподаткування та нестабільну економічну політику, реальні приватні нефінансові інвестиції в основний капітал зростають приблизно на 1,3% щорічно. Основний капітал є важливим визначальним фактором продуктивності праці.

Бюджет на 2018 фінансовий рік спрямований на: підтримку сильної економіки та створення фінансових і робочих можливостей через забезпечення передумов для економічного зростання та стабільності як в середині

країни, так і під час розвитку фінансових відносин із зарубіжними країнами; зміцнення національної безпеки шляхом вчасного усунення фінансових ризиків та захисту цілісності системи державних фінансів; ефективне управління державними фінансами та ресурсами США. Фінансова політика спрямована на поживлення економічного зростання, збалансування бюджету протягом 10 років та фінансування важливих капітальних програм.

Відповідно до прогнозів уряду США планується, що за результатами 2018 фінансового року частка доходів у ВВП становитиме 18,3%; 2019 р. – 18,2%; 2020 р. – 18,1%; 2021 р. – 18,0%; 2022 р. – 18,1%; 2023 р. – 18,1%; 2024 р. – 18,2%; 2025 р. – 18,2%; 2026 р. – 18,3%; 2027 р. – 18,4% [5]; частка *видатків* у ВВП у 2019 р. – 20,7%; 2020 р. – 20,3%; 2021 р. – 20,0%; 2022 р. – 19,9%; 2023 р. – 19,4%; 2024 р. – 18,9%; 2025 р. – 18,9%; 2026 р. – 18,7%; 2027 р. – 18,4%.

Дефіциту бюджету збільшився з 438,9 млрд. дол. (2,5% ВВП) у 2015 р. до 587,4 млрд. дол. (3,2% ВВП) у 2016 фінансовому році. Дефіцит бюджету фінансується в першу чергу за рахунок запозичень від населення.

Борг держави становить приблизно 20 трлн. дол. (близько 80% ВВП), що стримує економічний розвиток. Валовий федеральний борг складається з власного боргу та внутрішньодержавного боргу. Оскільки дефіцит бюджету зростає, уряд продовжує залучати кошти населення. *Довгострокова політика уряду спрямована на забезпечення стабільного значення показника відношення боргу до ВВП або його зменшення в довгостроковій перспективі.* Прогнозується, що відношення боргу до ВВП до 2024 р. зменшиться приблизно на 6 в.п.

Через систему державних фінансів перерозподіляється близько третини ВВП. Зростання номінального ВВП у 2019 р., відносно 2018 р. закладено на рівні 4,7%, у 2020 р. – 5,0%, а до 2027 р. планується щорічний приріст ВВП на рівні 5,1%. Реальний ВВП (скоригований на інфляцію) за результатами 2016 фінансового року збільшився на 1,7%, за результатами 2015 р. – на 2,2%. Помірне зростання обумовлене зменшенням обсягу інвестицій в бізнес, зокрема в енергетику. Зростання реального ВВП у 2019 р., відносно 2018 р. закладено на рівні 2,7%, у 2020 р. – 2,9%, а до 2027 р. планується щорічний приріст ВВП на рівні 3,0%.

У 2016 р. відносно 2015 р. валові витрати уряду зросли на 259,5 млрд. дол. США, або на 6,1% (до 4,5 трлн. дол.). Податкові та інші надходження зросли на 11,3 млрд. дол., або на 0,3% (і становили 3,3 трлн. дол.). Рівень бюджетних витрат на соціальне забезпечення за результатами звітного 2016 року становив близько 5,0% ВВП, за майбутніми прогнозами: у 2035 р. становитиме 6,0% ВВП, у 2050 р. – 5,9%, у 2090 р. – 6,1% ВВП.

Останніми роками в країні відбувся значний економічний і фінансовий прогрес, активне нарощування стратегічних інвестицій. США і надалі залишаються рушієм економічного зростання.

У *Франції* середньостроковий бюджет представляється у парламенті та є предметом обговорення і голосування членів уряду. У забезпеченні справедливості та достовірності показників значну роль відіграють громадські спілки, оскільки на них покладено функції щодо контролю за правильністю розрахунків відповідно до темпів зростання робочої сили та розміру заробітної плати [6]. Державний бюджет щорічно складається як допоміжний фінансовий акт і механічно поєднує загальний бюджет, численні спеціальні рахунки казначейства та приєднані бюджети.

Боргова політика спрямована на зменшення суми боргових зобов'язань у середньостроковій перспективі. За результатами 2017 фінансового року обсяг державного боргу закладено на рівні 96,8% ВВП; 2018 р. – 96,8%; 2019 р. – 97,1%; 2020 р. – 96,1%; 2021 р. – 94,2%; 2022 р. – 91,4%. У 2018 р. на відсоткові платежі за борговими зобов'язаннями буде витрачено 41,2 млрд. євро [6]. Щорічний внесок у європейський бюджет у 2018 р. становитиме 20,2 млрд. євро.

Діюча система оподаткування у Франції характеризується своєю складністю, високими маржинальними ставками та значними сумами адміністративних витрат. Стратегія розвитку державних фінансів спрямована на зниження податкового навантаження на фізичних і юридичних осіб, розвиток соціальної сфери та збільшення обсягу інвестицій, зокрема в екологічну систему та розвиток людського капіталу. Починаючи із 2018 р. урядом планується оновити податкову політику з метою зростання економічної активності та збільшення інвестування. Передбачено, ліквідувати ряд соціальних зборів та зменшити єдиний соціальний внесок, щоб збільшити рівень купівельної спроможності населення; знизити ставку податку на прибуток з 28% до 25%; замінити солідарний податок на багатство податком на нерухомість; встановити єдиний 30% фіксований податок на приріст капіталу, що стимулюватиме підприємницьку діяльність та інвестиційні потоки; знизити 30% податок на житло для домогосподарств, що підтримуватиме стабільний рівень купівельної спроможності в довгостроковій перспективі. Крім того, модернізація податкової системи знизить рівень податкового навантаження і на підприємства, оскільки це сповільнює їх розвиток, обмежує інвестування та збільшує рівень безробіття. Закон про бюджет на 2018 р. відображає податкову політику на користь економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності компаній. Малі та середні підприємства продовжуватимуть отримувати спеціальну підтримку за рахунок збереження зниженої ставки – 15% на перші 38,120 євро прибутку, і чий грошовий оборот менше 7,63 млн. євро. Скасування 3% збору із нерозподілених доходів зменшить податковий тягар приблизно на 2 млрд. євро і сприятиме збільшенню інвестиційної привабливості бізнесу. Зниження ставки корпоративного податку з 33,33% до 25% зменшить податкове навантаження на 11 млрд. євро до 2022 р.

Розвиток країни здійснюється відповідно до Великого інвестиційного плану вартістю 57 млрд. євро, який складається з таких цілей: розвиток екологічної безпеки; підвищення конкурентоспроможності інноваційних продуктів та побудова «Цифрової» держави [7]. Для реалізації Плану цілі конкретизуються в напрямку: просування та реалізації інноваційно-інвестиційних продуктів в рамках державних програм; підготовки висококваліфікованих

кадрів; сприяння екологічній безпеці; розвитку сфери охорони здоров'я та сільського господарства; розвитку фінансового діалогу між державними та місцевими органами влади тощо. Кошти на фінансування Великого інвестиційного плану не є окремим бюджетом, вони закладені у бюджетах міністерств та державних організацій. Кожен суб'єкт несе повну відповідальність за якість реалізації дій, до входять до його компетенції.

Економічне зростання Франції становить + 1,7% у 2017 р., проте показник є нижчим за середній по Європі (+ 1,9% у 2017 – 2018 рр.). Проект бюджету на 2018 р. передбачає здійснення структурних інституційних перетворень з метою нарощування власного фінансового потенціалу та досягнення повної зайнятості населення [7].

Трирічний бюджет 2018 – 2020 рр. спрямований на структурну трансформацію країни: інвестування в стійке економічне зростання, сприяння фінансовому багатству, створення нових робочих місць, забезпечення екологічної безпеки. Фінансова політика не лише реформується, а трансформується – тобто відбувається процес виявлення, аналізу та переосмислення тих дій і напрямів розвитку, які є не ефективними та не відповідають очікуванням держави і населення. Значна увага у бюджеті приділена нарощуванню інвестицій у будівництво та сприяння інфраструктурному оновленню міст.

Європейський Центральний Банк прив'язує інфляційні очікування до своєї середньострокової цілі. У Франції показник інфляції зростає до 1,75% у 2021 – 2022 роках. Монетарна політика центрального банку є гнучкою і пристосованою, що сприяє фінансуванню економіки.

В умовах світової глобалізації важливе значення надається інноваційному розвитку. Уряд створює умови для стимулювання вкладання інвестиційних ресурсів у інновації та технології; бюджетом передбачено інвестування у такі пріоритетні галузі: освіта, вища освіта і дослідження – як джерела конкурентоспроможності країни у довгостроковій перспективі. Урядом прийнято рішення щодо збільшення частки видатків на професійну підготовку та перепідготовку з метою навчання професійним навичкам значної кількості населення. На фінансування плану підвищення кваліфікації виділено 14 млрд. євро, з яких 1,5 млрд. євро – у 2018 р., 3,0 млрд. євро – у 2019 р. і т. д. Передбачено протягом п'яти років провести більше півтори мільйони курсів для людей із низьким рівнем професійної освіти та 250 тис. курсів дистанційного характеру. По закінченню цієї програми очікується зменшити кількість безробітних осіб на 300 тис., або на 0.5 в.п. у структурному рівні безробіття, а також дозволити більше 100 тис. молодих спеціалістів отримати роботу за фахом на постійній основі.

Функціонування податку на майно є французькою специфікою, яка впливає на інвестиційну привабливість країни; сьогодні такі країни як Австрія, Німеччина, Данія, Швеція відмовились від такого податку. Франція витрачає більше 40 млрд. євро на реалізацію житлової політики, що становить 2% національного багатства і є одним із найвищих показників відносно інших європейських країн. Уряд планує скоротити видатки на фінансування заходів житлової політики, проте значно покращити якість надання послуг. Ринок житла у Франції характеризується сильними регіональними відмінностями та дисбалансом між попитом і пропозицією у районах, де потреба у житлі найбільша. Цей дисбаланс призводить до зростання цін на житло: і на купівлю, і на оренду. Уряд визначив три конкретні напрямки для підвищення ефективності функціонування ринку житла: будувати більше, якісніше та дешевше; це буде реалізовано за рахунок збільшення пропозиції житла та підвищення купівельної спроможності населення за рахунок зниження цін на житло. Субсидії на житло становлять 18 млрд. євро на рік; у 2018 р. планується скорити такі витрати на 1,7 млрд. євро [7].

Видатки на військову оборону планується збільшити на 1,8 млрд. євро у 2018 р., і потім щорічно на 1,7 млрд. євро до 2020 року. Така політика спрямована на розв'язання військових ризиків у довгостроковій перспективі. Це буде найбільшим зростанням витрат на оборону протягом п'яти років поспіль із 1981 року. Кошти будуть спрямовані на оновлення обладнання, технічне обслуговування існуючого обладнання (450 млн. євро), розвиток інфраструктури (327 млн. євро), що бере участь у розвитку воєнного персоналу. Безпосередньо на боротьбу із тероризмом урядом збільшено фінансування на 0,2 млрд. євро та 0,5 млрд. євро у 2018 та 2020 рр. відповідно відносно 2017 р. базового.

У 2017 р. президентські та законодавчі вибори було профінансовано на суму 380 млн. євро, протягом 2018 р. не заплановано національних виборів, що змінить структуру видатків на державне управління.

Значну частину бюджетних коштів уряд фінансує у цифрові технології з метою забезпечення кращої якості обслуговування користувачів. Планується створення Державного інноваційного фонду на суму 95 млн. євро і строком на п'ять років. Діяльність фонду буде спрямована на прискорення модернізації інституцій та забезпечення належної практичної діяльності у фінансових відомствах.

Значна частина бюджетних коштів виділяється на підготовку до проведення Олімпійських та Параолімпійських ігор у 2024 році.

Загалом, фінансова політика реалізується відповідно до комплексних довгострокових бюджетних програм, які включають в себе комплекс тактичних заходів, що забезпечує прозорість бюджетного процесу.

Висновки. Зміни у світовій фінансовій кон'юктурі обумовлюють необхідність реалізації виваженої бюджетної політики, що стимулюватиме економічне зростання та забезпечуватиме соціальну стабільність у суспільстві у довгостроковій перспективі. Досвід передових країн світу свідчить, що активізація глобалізаційних процесів надає можливість розширення ринків збуту для національних товаровиробників, залучення прямих і портфельних зовнішніх інвестицій та придбання новітніх виробничих та інформаційних технологій. Важливим є формування та реалізація виваженої, послідовної та системної фінансової політики, спрямованої на забезпечення стійкого економічного зростання країни у середньо- та довгостроковій перспективі.

Бюджетна політика, з метою підвищення рівня її результативності, потребує постійного удосконалення системи прогнозування. Фінансово-бюджетне планування і прогнозування має враховувати особливості та тенденції соціально-економічного розвитку, циклічність економіки та основні фактори впливу на стійкість та збалансованість системи державних фінансів. Від якісного рівня формування та обґрунтованості прогнозів розвитку бюджетної, податкової, грошово-кредитної системи залежать темпи економічного зростання, ступінь виконання державою своїх зобов'язань, інвестиційний рейтинг країни та її адміністративно-територіальних одиниць.

У розвинутих країнах функціонує якісно побудована система фінансового планування і прогнозування. Кошти бюджету державного рівня та бюджетів адміністративно-територіальних одиниць використовуються відповідно до державних планів – бюджетних програм, у яких чітко визначені головні складові. Керівники програм несуть повну відповідальність за управління бюджетними ресурсами за допомогою показників результативності та ефективності цільових показників. Для оцінки результативності використовуються такі критерії: соціально-економічна ефективність та якість обслуговування і надання державних послуг. Уряди країн фінансовими інструментами прямого і непрямого впливу стимулюють внутрішнє економічне зростання, сприяють розвитку торгівлі та заохоченню інвестування, доступу до кредитних ресурсів та доступних варіантів життя.

Фінансово-бюджетна політика розвинутих країн світу, крім економічного зростання, спрямована на формування сприятливих умов для розвитку людського потенціалу, стимулювання підвищення рівня соціального благополуччя з метою надання якісного рівня і доступності послуг медичного обслуговування, освіти, науки, соціального захисту та соціального забезпечення [2]. Процес уніфікації фінансової політики відповідно до політики країн ЄС має відбуватися прогнозовано як для держави, так і для населення, що сприятиме підвищенню керованості бюджетним процесом у довгостроковому періоді.

Економічна політика країн спрямована на підвищення конкурентоспроможності та фінансової привабливості держави за рахунок зменшення вартості робочої сили та спрощення системи оподаткування бізнесу [3]. Кредитні кошти спрямовуються виключно на створення сприятливих умов для збалансованого та стійкого зростання економічної системи. В умовах більш гнучкого та інноваційного економічного міжнародного середовища, структура фінансового середовища та умови господарської діяльності постійно модернізуються з метою підтримання високого рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. *Бюджетна система / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 [1] с.*
2. *Максюта А.А., Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку / А.А. Максюта, І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2012. - № 3. – С. 45 – 54.*
3. *Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень // Економічний часопис-XXI. – 2016. № 3 - 4(2). – С. 66 – 69.*
4. *Чугунов І.Я., Пасичний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 5. – С. 5 – 18.*
5. *Budget of the U.S. Government: A new foundation for American Greariness – fiscal year 2018. Office of Management and Budget. The official state document. – <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/11/budget.pdf>*
6. *France's Prime Minister cabinet. The official website. – www.gouvernement.fr*
7. *French Ministry for the Economy and Finance. The official website. – www.economie.gouv.fr*
8. *Ministry of Finance Japan. The official website. – www.mof.go.jp/english*

References

1. *Biudzhetna systema / za nauk. red. V.M. Fedosova, S.I. Yuriia. – K. : Tsentru uchbov. literatury ; Ternopil : Ekon. dumka, 2012. – 871 [1] s.*
2. *Maksiuta A.A., Chuhunov I.Ya. Biudzhetna skladova suspilnoho rozvytku / A.A. Maksyuta, I.Ya. Chuhunov // Visnyk KNTEU. – 2012. - № 3. – S. 45 – 54.*
3. *Chuhunov I.Ya., Makohon V.D. Biudzhetna polityka v umovakh ekonomichnykh peretvoren // Ekonomichnyi chasopys-XXI. – 2016. № 3 - 4(2). – S. 66 – 69.*
4. *Chuhunov I.Ya., Pasichnyi M.D. Finansova polityka Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky // Visnyk KNTEU. – 2016. – № 5. – S. 5 – 18.*
5. *Budget of the U.S. Government: A new foundation for American Greariness – fiscal year 2018. Office of Management and Budget. The official state document. – <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/11/budget.pdf>*
6. *France's Prime Minister cabinet. The official website. – www.gouvernement.fr*
7. *French Ministry for the Economy and Finance. The official website. – www.economie.gouv.fr*
8. *Ministry of Finance Japan. The official website. – www.mof.go.jp/english*

ДАНІ ПРО АВТОРА

Гребеник Ксенія Володимирівна, аспірант кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02165, Україна
e-mail: grebenik.ks@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Гребеник Ксения Владимировна, аспирант кафедры финансов
Киевский национальный торгово-экономический университет
ул. Кіото, 19, г. Киев, 02165, Украина
e-mail: grebenik.ks@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHOR

Hrebenyk Kseniia Volodymyrivna, postgraduate student
Kyiv National University of Trade and Economics
19, Kioto street, Kyiv, 02165, Ukraine
e-mail: grebenik.ks@gmail.com

УДК 330.322:336.733

DOI: 10.5281/zenodo.1220681

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЛОМБАРДІВ**Левасва Л.Ю.**

Предметом дослідження є розробка інвестиційної стратегії ломбардних установ.

Основною метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо механізму формування інвестиційної стратегії ломбардних установ в умовах ринкової економіки.

Завдання статті – дослідження сутності інвестиційної стратегії ломбардної установи, принципів та етапів розробки інвестиційної стратегії ломбардів.

Методологічною основою статті стали загальнонаукові методи пізнання, концептуальні положення сучасних економічних теорій.

Результати роботи. Досліджено етапи формування інвестиційної стратегії розвитку ломбардних установ у сучасних умовах, розглянуто процес реалізації основних напрямів розвитку ломбардної установи.

Висновки: Інвестиційний процес тісно пов'язаний зі стратегією розвитку ломбарду і є його невід'ємною частиною. Концептуальна модель стратегічного плану ломбарду дає можливість визначити етапи складання стратегічного плану діяльності. Одним з можливих інструментів першого етапу стратегічного планування може служити так званий SWOT-аналіз. Основними етапами формування інвестиційної стратегії ломбарду є: визначення періоду формування інвестиційної стратегії, формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності, розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності, конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її реалізації, оцінка розробленої інвестиційної стратегії.

Ключові слова: ломбарди, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, системний аналіз, стратегія, інвестиційна привабливість.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛОМБАРДОВ**Леваева Л.Ю.**

Предметом исследования является разработка инвестиционной стратегии ломбардных установ.

Основной целью статьи является обоснование методического подхода относительно механизма формирования инвестиционной стратегии ломбардных учреждений в условиях рыночной экономики.

Задача статьи – исследование сущности инвестиционной стратегии ломбардных учреждений, принципов и этапов разработки инвестиционной стратегии ломбардов.

Методологической основой статьи стали общенаучные методы познания, концептуальные положения современных экономических теорий.

Результаты работы. Исследованы этапы формирования инвестиционной стратегии развития ломбардных учреждений в современных условиях, рассмотрен процесс реализации основных направлений развития ломбардных учреждений.

Выводы: Инвестиционный процесс тесно связан со стратегией развития ломбарда и является его неотъемлемой частью. Концептуальная модель стратегического плана ломбарда дает возможность определить этапы составления стратегического плана деятельности. Одним из возможных инструментов первого этапа стратегического планирования может служить так называемый SWOT-анализ. Основными этапами формирования инвестиционной стратегии ломбарда являются: определение периода формирования инвестиционной стратегии, формирование стратегических целей инвестиционной деятельности, разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей инвестиционной деятельности, конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации, оценка разработанной инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: ломбарды, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, системный анализ, стратегия, инвестиционная привлекательность.

THE INVESTMENT STRATEGY OF THE LOMBARDS DEVELOPMENT

Levaieva L.Yu.

The subject of research is the development of the investment strategy of the Lombard institutions.

The main purpose of the article is justification of the methodological approach concerning the mechanism of formation of investment strategy of the Lombard institutions in a market economy.

The objective of the article is to study the nature of the investment strategy of the Lombard institutions, principles, and stages of development of the investment strategy of the Lombards.

The methodological basis of the article is based on General scientific methods of cognition, the conceptual provisions of the modern economic theories.

The results of the work. The stages of investment strategy Lombard institutions in modern terms, consider the implementation of the main directions of Lombard facility.

Conclusions: the Investment process is closely connected with the development strategy of the pawnshop and is its integral part. A conceptual model of the strategic plan of the pawnshop gives you the ability to define steps in the development of the strategic plan activities. One of the possible tools the first stage of strategic planning may serve as a so-called SWOT-analysis. The main stages of formation of the investment strategy of the Lombard are: the definition of the period of formation of the investment strategy formation of strategic purposes of investment activity, development of the most effective ways to implement the strategic objectives of investment activities, the specification of the investment strategy for the periods of implementation of the investment strategy.

Key words: pawnshops, investment process, investment, systems analysis, strategy, investment attractiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі зацікавленість ломбардами стрімко зростає, а їх послуги характеризують, як набагато доступніші для споживачів, ніж банківські. У тому, що це швидкий, зручний та вигідний інструмент кредитування, на власному досвіді переконуються дедалі більше позичальників.

Проте сьогодні в Україні ринок ломбардних послуг перебуває лише в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру. Чинне законодавство, що регламентує функціонування даного ринку, не є логічно завершеним. Бракує й необхідних методичних розробок для підвищення ефективності діяльності ломбардів.

Аналіз останніх джерел. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності ломбардних установ приділяється незначна увага. З вітчизняних науковців її досліджують С. Балабан, Ф. Бутинець, Р. Дяків, К. Єфремова, М. Казьмирчук, А. Мазорук, О. Обушна, М. Ормоцадзе, О. Поліщук, М. Савлук, З. Сороківська, В. Ходаківська, С. Шпильовий, О. Юр'єв. Однак потребують подальшого дослідження особливості формування інвестиційної стратегії розвитку ломбардних установ в сучасних умовах, що зумовило **мету написання статті**.

Виклад основного матеріалу. Найнеобхіднішим для забезпечення подальшого розвитку діяльності ломбардів є прийняття Закону України «Про ломбарди та ломбардну діяльність». На сьогодні не існує жодного законодавчого акту, яким би комплексно врегульовувалися найважливіші питання, що виникають під час створення та діяльності ломбардів. Відсутнє навіть загальне визначення поняття «ломбард» на рівні закону. Ті визначення, які є в чинному законодавстві України та стосуються ломбардів, є спеціальними, тобто використовуються в межах одного конкретного нормативного акту. Ломбардна діяльність регулюється ЦК України [1] та Положенням «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами» [2].

Проект Закону «Про ломбарди та ломбардну діяльність», розроблений Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, покликаний регулювати здійснення ломбардної діяльності в Україні, а також офіційно закріпити за ломбардами статус фінансової установи на рівні закону. Проте слід зазначити, що цей законопроект «гуляє коридорами влади» вже понад 10 років, а тому сподіватись на його прийняття найближчим часом в світлі останньої політичної ситуації в країні не варто.

У розвинених країнах встановлені вимоги до розміру статутного фонду ломбарду. У США він становить 100 тис. дол. і повинен бути внесений виключно грошима. Згідно з розпорядженням Державної комісії з ринків фінансових послуг України, встановлюються вимоги не до статутного фонду, а до власного капіталу ломбарду, який повинен бути більше 200 тис. грн. Цієї суми на сучасному етапі розвитку ринку послуг ломбардів цілком достатньо для забезпечення їх ефективної діяльності, оскільки вони не працюють з залученими коштами та не приймають на себе особливих ризиків, як банки чи страховики.

У проекті Закону «Про ломбарди та ломбардну діяльність» [3] встановлений мінімальний розмір статутного фонду у розмірі суми, еквівалентної 30 тис. євро, а також передбачено створення згідно з законодавством резервного фонду та страхового резерву для відшкодування можливих втрат по основному боргу за кредитами. Згідно з аналітичними дослідженнями Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, цього буде досить для забезпечення ефективної діяльності ломбардів та захисту інтересів їх клієнтів. Крім того, на сьогодні понад 70 ломбардів зі 311 зареєстрованих вже мають статутний фонд у розмірі, еквівалентному сумі 30 тис. євро та більше. Тому встановлення такого нормативу не створить серйозних проблем на ринку ломбардів, а лише сприятиме підвищенню конкуренції та ефективності їх роботи, а також забезпечить клієнтам ломбардів мінімальний захист їх інтересів.

Однією з найбільших проблем для ломбардів є залучення обігових коштів. Застава ломбардом майна до банківської установи дозволить отримати кредит щонайбільше у 10 тис. грн. Можливий варіант застави до банку майнових прав ломбарду, які виникають в останнього з його клієнтами. Але банки неохоче йдуть на таку заставу, посилаючись на Національний банк, який начебто розглядає майнові права як дуже ризикову заставу. До 1917 року ломбарди мали право залучати кошти населення. Згідно з законодавством, кредитні спілки можуть залучати кошти населення за наявності відповідної ліцензії НБУ. У ломбардах залучені кошти можуть бути захищені не менш надійно – це справа лише прозорості операцій та їх контролю.

Ще однією проблемою, яка потребує прийняття відповідних нормативно-правових актів, є відсутність чітких вимог стосовно приміщення, в якому розміщуються ломбарди, а точніше – де зберігаються заставлені в заклад речі. Протягом 2007 року понад 60% всіх кредитів, наданих ломбардами, були забезпечені виробами з дорогоцінних металів та дорогоцінним камінням. У сучасних умовах, коли серед білого дня грабують відділення банків, клієнти ломбардів не мають ніякої гарантії щодо надійності зберігання їх речей, що виступають забезпеченням за фінансовим кредитом. Згідно з типовим договором між ломбардом та клієнтом, збитки, завдані в наслідок протиправних дій третіх осіб, кваліфікуються як форс-мажорні обставини та не відшкодовуються ломбардом. Тому варто або встановити чіткі вимоги до приміщень, де зберігатимуться речі, отримані ломбардом в заклад або на зберігання, або посилити матеріальну відповідальність ломбарду перед клієнтом. Згідно з проектом Закону «Про ломбард та ломбардну діяльність» [3] передбачається обов'язкове страхування речей, що перебувають на зберіганні в ломбарді». Проте деякі політики, лобіюючи власні інтереси, виступають проти цієї норми.

Варто зазначити, що ломбарди досить часто використовуються для легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, зокрема в 2007 році з 147 перевірених ломбардів порушення вимог законодавства про здійснення заходів з фінансового моніторингу встановлені у 64 ломбардів, за що були накладені штрафні санкції. Тому варто здійснювати перманентний контроль за діяльністю таких установ та посилити відповідальність безпосередньо службовців ломбарду за порушення норм законодавства.

Жодна система не функціонує у вакуумі, її оточує диференційоване середовище, в якому можна виділити макросередовище – що об'єднує зовнішні фактори впливу на підприємство та мікросередовище, що об'єднує внутрішнє середовище установи і фактори найближчого оточення [4–6]. Ломбард не є виключенням.

Макросередовище ломбарду є основою для трактування поняття інвестиційного клімату, під яким в ринковій економіці слід розуміти сукупність політичних, економічних, фінансових, соціо-культурних, правових, технологічних та географічних секторів, притаманних тій чи іншій державі [7, 8].

Мікросередовище ломбардного підприємства інтерпретується нами як спектр функціональних структур (маркетингова, фінансова, інвестиційна і т.і.), який приймає рішення щодо діяльності ломбарду в умовах впливу на нього зовнішніх факторів. Генераторами їх є клієнти, зовнішні інвестори, конкуренти. В процесі дослідження обмежимося вивченням впливу тільки мікросередовища ломбардного підприємства при прийнятті ним рішення в процесі здійснення інвестиційного процесу.

Для визначення змісту планування інвестиційного процесу важливо провести межу між поняттями інвестиційний процес та інвестиційна діяльність. У Законі «Про інвестиційну діяльність» дане визначення тільки другого поняття, а поняття «інвестиційний процес» не визначається і очевидно вважається в контексті синонімом іншого. Під інвестиційною діяльністю у відповідність з цим Законом розуміється «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [9]. Процес – це сукупність дій, спрямованих на досягнення певного результату. Результат передбачає досягнення заздалегідь сформульованої мети, інакше оцінка результату стає неможливою. Тому інвестиційна діяльність є лише частиною інвестиційного процесу, який починається з постановки його мети. Нами пропонується наступне визначення. Інвестиційний процес полягає в сукупності дій з розробки інвестиційної стратегії, спрямованої на досягнення поставленої мети, прийняттю на її основі інвестиційних проектів, залучення та розміщення фінансових ресурсів, необхідних для їх реалізації, а також отримання доходу з вкладеного капіталу.

Інвестиційний процес тісно пов'язаний зі стратегією розвитку ломбарду і є його невід'ємною частиною [10–12]. Наскільки оптимально він працював, збалансований за часом виконання та джерел фінансування, залежить успіх організації в майбутньому. Разом з тим необхідно зазначити, що в умовах високої динаміки процесів перетворень економіки України, вітчизняна економічна наука ще не створила в повному обсязі необхідні теоретичні основи технології та організації інвестиційного процесу для ринкової моделі господарювання.

У вітчизняній економічній літературі досить інтенсивно розроблялася теорія розвитку і прийняття рішень в економічних системах в межах системного аналізу, який з практичної точки зору є системою методів дослідження або проектування складних систем, планування і реалізацію змін, призначених для ліквідації проблем. На базі системного аналізу деякої методичної оболонки, досить успішно розвивались такі методи формалізованого уявлення систем (для прийняття кількісних рішень на основі отриманої цільової функції і багатокритеріальної оптимізації) як: динамічне імітаційне моделювання; економічна кібернетика, теорія ігор тощо. Вони досліджували проблеми оптимальності, збалансованості і стійкості розвитку економічних об'єктів, а також абстрактні аспекти теорії вибору та прийняття рішень. У цій частині роботи вітчизняних економістів мали світове значення [13, 14].

Економічну систему з позицій системного аналізу слід розуміти як цілеспрямовану систему, що розвивається з активними елементами, здатну до самоорганізації. У роботах вітчизняних вчених не

можна було знайти термін «стратегія розвитку на рівні підприємства», який замінювався поняттями, побічно характеризують функціонування і розвиток систем як «поведінка», «стійкість» і т.п. Це, в кінцевому рахунку, дало можливість будувати теоретичні моделі економічних об'єктів будь-якої складності, не використовуючи небажаний термін, а при завданні ймовірного характеру зовнішнього середовища наближало їх до умов моделювання поведінки підприємств в умовах ринкової економіки. Перехід від стадії моделювання до стадії експериментування і перевірки отриманих результатів на практиці був неможливий в силу відсутності необхідних соціально-економічних умов, що збіднювало прикладне значення досліджень.

Лише в 90-ті роки з'явилися дослідження, в яких ідеї системного аналізу використовувалися вже на рівні підприємств. У цьому зв'язку слід зазначити роботи російських вчених С.В. Валуєва [15] «Системный анализ в экономике и организации производства» (1991 р.), В.С. Йозайтиса та Ю.А. Дубова [16] (1991 р.) «Экономико-математическое моделирование производственных систем», «Экономическая стратегия фирмы» під редакцією А.П. Градова (1999 р.) [17], в яких розглянуті приклади методик та їх конкретних додатків при стратегічному плануванні та розробці основних напрямів розвитку підприємства.

Основна цінність системного аналізу, на нашу думку, полягає в тому, що у ньому були структуровані етапи прийняття рішень з будь-якої проблеми, в тому числі і вибору стратегії розвитку підприємства. До цих етапів можна віднести наступні: визначення проблеми, виявлення цілей; формування критеріїв; генерування альтернатив; побудова і використання моделей; дослідження ресурсних можливостей; декомпозиція; агрегування; дослідження інформаційних потоків; оптимізація; вибір; впровадження результатів аналізу. Наведений перелік є укрупненим і може бути розширений і мати іншу послідовність операцій, залежно від поставлених завдань і мети дослідження.

Складність проблеми вибору стратегій розвитку будь-якого підприємства залежить від наявності великої кількості альтернатив та їх оцінки по одному або декількох змістовних або формалізованих критеріях: режиму вибору – одноразовому чи ітеративному, характерному для самоорганізуючих систем, які мають численні зворотні зв'язки, що підвищують їх стійкість до впливу макро- та мікросередовища; ступеня узгодженості мети з урахуванням балансу інтересів сторін, що особливо важливо в умовах залучення різних інвесторів при фінансуванні інвестиційних проектів; наслідків вибору, які бувають трьох видів – результат відомий, носить ймовірний характер, якщо відомі ймовірності наслідків, і неоднозначний результат, що виникає в умовах невизначеності. Різні варіанти поєднань перерахованих елементів процесу вибору призводять до різноманітності задач вибору або прийняття рішень [18]. У цьому зв'язку особливу важливість і актуальність набувають проблема розроблення науково обґрунтованих стратегій розвитку підприємства та створення дієвої методики їх оцінки та аналізу. Дана методика не може бути створена на основі традиційного інструментарію оцінки ефективності інвестицій, оскільки вона не оперує найважливішими для обґрунтування альтернативних стратегій категоріями: невизначеності та пов'язаного з нею ризику, безліччю цілей і багатокритеріальності оцінок, ітеративності процедур формування та оцінки варіантів, ресурсної обмеженості [6, 18–22].

Розглянемо процес реалізації основних напрямів розвитку ломбардної установи і найважливішу функцію управління – систему стратегічного планування ломбарду.

Сучасне трактування терміну «стратегія» в загальному вигляді запозичена з теорії ігор, де вона визначається як план дій у конкретній ситуації, залежній від вчинків опонента. А. Чандлер розуміє стратегію як визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [23]. Визначення стратегії А. Чандлера, іноді доповнюється вимогами економічності для виконуваних дій, яка визначається шляхом зіставлення можливостей і ресурсів корпорації з урахуванням допустимого рівня ризику [24].

Визначення стратегії А. Чандлера можна доповнити вимогою економічності та врахування ризику при прийнятті рішень, тому стратегічну альтернативу ломбарду визначимо шляхом зіставлення його можливостей і ресурсів з урахуванням допустимого рівня ризику. В кінцевому рахунку, формування стратегії має відповісти на три основних питання:

- які напрями діяльності ломбарду треба розвивати;
- які потреби в капіталовкладеннях і готівкових ресурсах;
- яка можлива віддача за обраними напрямками.

На відміну від А. Чандлера, що розглядав стратегію перш за все як процес, деякі зарубіжні теоретики у своїх дослідженнях звертались до нормативних аспектів стратегії. Наприклад, К. Ендрюс, розуміє під стратегією формулювання цілей, завдань та намірів фірми, а також основних планів і політики по їх досягненню, підкреслював, що цілі і завдання повинні визначати ті сфери господарської діяльності, в яких компанія вже функціонує або збирається раз-повернути операції, вони ж повинні давати загальну характеристику компанії і новий стан, в який вона має намір перейти [23, 25].

В подальшому поняття «стратегія» увійшло в економічну теорію та господарську практику, як відповідь на умови функціонування підприємства, зростання значущості факторів зовнішнього середовища для життєдіяльності підприємства [26, с.19].

Інший найбільший дослідник в галузі стратегічного менеджменту І. Ансофф проводить чітку межу між процесом формулювання стратегії і стратегією як результатом цього процесу. Стратегія, на думку І. Ансоффа,

показує в якій галузі господарської діяльності діє компанія і в якій сфері вона планує діяти в майбутньому, виокремлює відмінні особливості стратегії [27]:

1. Процес вироблення стратегії не завершується негайною дією, а закінчується встановленням загальних напрямків, просування по яких забезпечує зростання і зміцнення позицій фірми.

2. В ході формулювання стратегії не можна передбачити всі можливості, які відкриваються при складанні проектів конкретних заходів. Тому доводиться користуватися узагальненнями, неповною та неточною інформацією про можливі альтернативи.

3. При появі більш точної інформації може бути поставлена під сумнів обґрунтованість первісної стратегії, тому необхідний зворотній зв'язок, що дозволяє забезпечити своєчасне переформулювання цієї стратегії.

Вищевикладені формулювання, на наш погляд, дозволяють виокремити основні особливості стратегічного планування ломбардної установи як системи: вплив зовнішнього середовища, вибір альтернатив, ціленаправлення, принцип врахування ризику та невизначеності, принцип зворотного зв'язку. Підхід стратегічного планування практично збігається з методикою системного аналізу і в цій частині теоретичні розробки зарубіжних вчених викликають інтерес.

Концептуальна модель стратегічного плану ломбарду дає можливість визначити наступні етапи складання стратегічного плану діяльності.

1. Аналіз навколишнього середовища ломбардної установи:
 - зовнішній;
 - внутрішніх можливостей.
2. Визначення політики ломбарду (ціленаправлення).
3. Формулювання стратегії і вибір альтернатив ломбардної установи:
 - визначення базової стратегії;
 - вибір стратегічних альтернатив.
4. Формулювання функціональних стратегій ломбарду:
 - маркетингової;
 - фінансової;
 - інвестиційної;
 - виробничої;
 - кадрової;
 - організаційної.

Відсутність досвіду стратегічного планування у вітчизняних ломбардах, а тим більше його теоретичного узагальнення, викликають особливий інтерес до підходів, розроблених і апробованих іноземними фахівцями [23–25]. Одним з можливих інструментів першого етапу стратегічного планування може служити так званий SWOT-аналіз. В ході цього аналізу особа, яка приймає рішення (під яким ми розуміємо керівника, що має мету, яка служить мотивом постановки завдання і пошуку її вирішення), визначає стан своєї організації з урахуванням таких чинників:

- міцність (по відношенню до зовнішнього середовища);
- слабкість (по відношенню до зовнішнього середовища);
- можливості (що виникають із зовнішнього середовища);
- загрози (що виникають із зовнішнього середовища).

Потім особа, що приймає рішення окреслює завдання, складає план нарощування потужності та ліквідації слабких сторін з метою використання можливостей і запобігання виникаючих загроз.

Методику обмеженого аналізу, на наш погляд, якраз і доцільно використовувати в умовах відносно стабільного функціонування економіки для середніх і великих ломбардів на попередній стадії аналізу можливостей установи.

Зараз планування ціленаправленості є прерогативою керівництва ломбардної установи. З точки зору якісних характеристик процес визначення мети здійснюється за трьома основними напрямками.

1. Враховуються інтереси всіх суб'єктів, що мають відношення до діяльності ломбарду, ієрархія їх потреб і значення, а також першочерговість задоволення цих потреб. Особливо це важливо враховувати при оцінці інвестиційної привабливості ломбардної установи, коли необхідно визначити цілі учасників інвестиційної діяльності та їх суперечливість.

2. Вивчається стан економічної діяльності, оскільки в момент розробки стратегічного плану ломбард може знаходитись в одному з трьох положень: позиції для зростання, вибору стабілізації, необхідності виживання. Кожне з цих положень відображається в ціленаправленості.

3. Виявляється наявність ресурсів та можливість їх зміни при виборі певної економічної поведінки. Назвемо це стратегічним потенціалом ломбардної установи, до якої ми включаємо такі базові види ресурсів як технічні, технологічні, фінансові, кадрові, інформаційні. Сюди ж можна віднести ресурси організаційної структури системи управління (її гнучкість, швидкість проходження управлінських впливів); просторові ресурси (характер виробничих приміщень, території); тимчасові ресурси, що визначають горизонт планування.

Концепція стратегічного потенціалу дуже важлива в розумінні відмінностей між зростанням і розвитком. Недолік ресурсів може стримування зростання, але не розвиток. Розвиток пов'язаний не тільки з готівковими ресурсами, скільки з умінням їх раціонально використовувати в конкретних випадках. Тому формування

стратегічного потенціалу, максимально пристосованого до прогнозованого зовнішнього середовища, можна вважати найважливішою метою стратегії розвитку ломбарду.

Врахування у своїй діяльності сформульованих напрямів аналізу цілей дозволить точніше визначити локальні цілі функціональних стратегій, що стоять перед ломбардом, які повинні відповідати його базовій стратегії розвитку.

При формулюванні власне базової стратегії ломбардної установи можна виділити, на нашу думку, два підходи: об'єктивний і суб'єктивний.

Перший підхід заснований на тому припущенні, що теоретично в залежності від фінансово-господарського стану підприємства і здатності стратегічного потенціалу гнучко адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, ломбард може виявитися в трьох можливих станах: зростання, стабілізації і виживання. У відповідність з цим особа, що приймає рішення вибирає одну з наступних базових стратегій:

а) стратегію зростання – основну стратегію ломбарду, що виражає прагнення до зростання обсягів виданих кредитів і продажу, прибутку, капіталу;

б) стратегію стабілізації – спрямовану на досягнення стабілізації доходу та створення на базі цього передумов для подальшого зростання прибутковості;

в) стратегію виживання – суто оборонну стратегію, що застосовується в умовах глибокої кризи економічної діяльності ломбарду.

Інший різновид об'єктивного підходу заснований на теорії конкурентних стратегій – напрями маркетингових досліджень, які швидко розвиваються. Лідером тут, є Гарвардська школа, представлена роботами М. Портера і А. Чандлера. Найбільш відомим представником швейцарської школи є Х. Фрізенвінкель. В Австрії курс теорії конкуренції викладається в Інсбурзькому університеті, а професор Х. Хінтерхубер виробив на її базі концепцію стратегічного планування, яка використовується багатьма фірмами країни [23]. В рамках цієї теорії існує як мінімум чотири основних типи конкурентної стратегії: силова, пристосувальна, піонерська, комутантна. Але всі види цих стратегій не можливо застосовувати ломбардам через специфіку послуг, що надаються населенню.

Другий (суб'єктивний) підхід ґрунтується на недостатньо розробленому напрямку, що вивчає економічну поведінку, – економічної психології, яка базується на суб'єктивних особливостях людини, в даному випадку особи, що приймає рішення. Теорія ринку досконалої конкуренції А. Сміта, заснована на концепції «економічної людини», як абсолютно вільного суб'єкта, єдиною характеристикою якого є прагнення до економічної вигоди, в даний час витіснена теорією підприємництва, розробленої Й. Шумпетером, що в більшій мірі відповідає реаліям ринку недосконалої конкуренції. Ідея Й. Шумпетера полягає в тому, що головною рушійною силою розвитку є підприємець з притаманними йому мотивами: прагненням до влади і успіху, задоволенню від своєї діяльності і зміни свого статусу, що дозволяють сформулювати суб'єктивний підхід, який пояснює появу різних стратегій розвитку підприємства [23].

В рамках цієї концепції можна виділити наступних підприємців:

1. Вид ініціативних підприємців, який поділяється на:

- підприємця – піонера, що створює нові ринки;
- підприємця – що спонтанно імітує – заповнює ринкову нішу, знайдену підприємцем-піонером.

2. Вид консервативного підприємця, в якому розрізняють:

- підприємця – який реагує під тиском, пристосовуючись до обставин, а не активно формує їх;
- немобільний – життєздатний тільки в стаціонарних умовах, прагне уникати змін.

Такий поділ найбільш характерний для вітчизняних підприємств, у тому числі ломбардів, де чітко виражений феномен «першої особи». В умовах сучасного етапу розвитку України досить чітко проявляється диференціація підприємців на представлені нами вище види підприємців, з наслідуючими з цього формами економічної поведінки. Цей підхід, на наш погляд, найбільш підходить для ломбардної установи, як підприємства сфери послуг.

Узагальнення вищевикладеного дозволяє нам сформулювати поняття стратегії розвитку ломбарду як забезпечення життєздатності (фінансово-господарської стійкості) ломбардної установи шляхом розвитку стратегічного потенціалу під впливом потреб і мотивації виникнення нових, а також балансу інтересів всіх суб'єктів, що мають відношення до ломбарду. Іншими словами, стратегія розвитку – це забезпечення економічного зростання ломбарду за рахунок ефективного розвитку стратегічного потенціалу, який полягає у здатності ломбардної установи забезпечити внутрішню гнучкість ломбарду як системи по відношенню до зовнішнього середовища.

В рамках вибраної базової стратегії розвитку можливі декілька варіантів дій, які називаються стратегічними альтернативами. Наявність безлічі альтернативних стратегій, на нашу думку, пояснюється тим, що конкретна реалізація базової стратегії залежить від різних поєднань функціональних стратегій, які мають власні (локальні) цілі.

Широта спектра розроблюваних альтернативних стратегій знаходиться в прямій залежності від можливостей (стану) ломбарду. Усі функціональні стратегії ми умовно поділяємо на три групи: системоутворююча – маркетингова стратегія; забезпечуючі стратегії – фінансова та інвестиційна; підтримуючі стратегії – організаційна, кадрова. Усі функціональні стратегії впливають на вироблення інвестиційної стратегії, але найбільш тісно пов'язані з нею щодо участі в інвестиційних розрахунках і при прийнятті рішень

– маркетингова і фінансова стратегії. Обмежуючись рамками дослідження, виділимо лише ті аспекти цих стратегій, котрі мають принципове значення для вироблення інвестиційної стратегії ломбарду.

Маркетингова стратегія є системоутворюючою при формуванні інвестиційної стратегії, накладаючи на неї ряд важливих обмежень. Інший тип обмежень виробляє фінансова стратегія.

На нашу думку, головна мета фінансової стратегії, з позицій інвестиційного процесу, полягає у формуванні такої структури залучених, позикових і власних коштів, яка дозволить максимізувати прибуток ломбарду.

З точки зору формалізованого підходу для того, щоб будь-яка подія відбулася, в наявності мають бути необхідні умови для її здійснення. Таким чином, (при наявності зовнішніх інвесторів) інвестиційна привабливість ломбарду є необхідною умовою і розглядається потенційним інвестор в першу чергу, а привабливість самого інвестиційного проекту є достатньою умовою для його здійснення. Відповідно різні критерії, за якими оцінюються ці поняття.

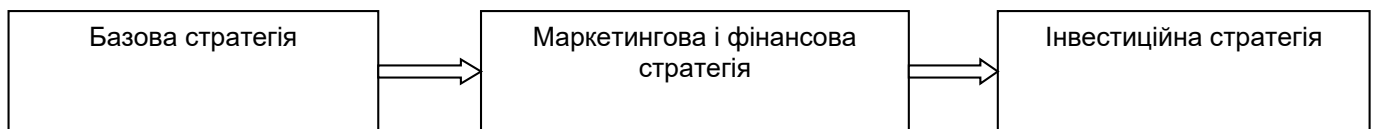
1. Інвестиційну привабливість ломбарду визначаємо як образ підприємства, який складається у потенційних учасників інвестиційної діяльності на основі аналізу фінансово-господарського стану та стратегічного потенціалу, в поєднанні з інвестиційним кліматом в цілому.

2. Інвестиційна привабливість проекту – це уявлення про проект, що формується на підставі формалізованих економічних, фінансових, а також додаткових змістових критеріях, що визначаються в процесі його оцінки.

Наприклад, стратегії економічного зростання кореспондують показники ефективності виробництва, стратегії стабілізації – показники фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності. У стратегії виживання важливі показники ліквідності, так як у відповідності із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [28] саме ці комплексні показники лежать в основі прийняття рішення про визнання підприємства банкрутом [29]. Таким чином, існує певна залежність між стратегією розвитку, інтересами інвесторів і станом ломбарду. Разом з цим ми маємо і перевагу в задоволенні інтересів інвесторів: в першу чергу задовольняти претензії кредиторів, потім власників ломбарду. Подібні залежності можуть виявитися корисними при проведенні експертних оцінок при виробленні стратегії розвитку ломбардної установи з врахуванням фінансово-господарського стану і складу потенційних інвесторів.

Зв'язок економічних інтересів різних інвесторів з відповідними показниками фінансово-господарського стану ломбарду може виявитися корисною при виробленні концепції балансу інтересів учасників інвестиційної діяльності. Якщо прийняти ідею, що теоретично ломбард може опинитися в одному з трьох раніше розглянутих станів: зростання, стабілізації або виживання, то відповідно до цього і розробляється однойменна базова стратегія. Слід зазначити, що кожній із названих стратегій відповідає певний набір показників, що характеризують його стан. З одного боку, будучи однією з функціональних стратегій, інвестиційна стратегія, залежить від обраної базової стратегії. З іншого – інвестиційна стратегія дозволяє реалізувати основні напрямки маркетингової і фінансової стратегій [8, 19]. Інвестиційна стратегія є їх похідною та ніби інтегрує їх зміст з метою підвищення ефективності виробництва і поліпшення економічних показників діяльності ломбарду.

Необхідними умовами формування інвестиційної стратегії ломбарду є наступні етапи її створення (рисунок).



Порядок формування інвестиційної стратегії ломбарду

До чіткого визначення інвестиційної стратегії нас привели наступні логічні ланки міркувань. З теорії систем [15, 16] відомо, що незалежно від характеру і специфіки досліджуваного об'єкта його мета завжди відноситься до двох категорій: розвитку і стабілізації. Цілі розвитку спрямовані на досягнення нових, бажаних станів або характеристик об'єкта і відповідають функції управління – планування. Для ломбарду – це підвищення його конкурентного статусу, обумовленого в короткостроковому періоді його поточним фінансово-господарським станом, а в довгостроковій перспективі можливостями наданими стратегічним потенціалом. Цілі стабілізації спрямовані на збереження або підтримання в певному стані характеристик об'єкта і відповідають фазі управління – регулювання. Досягнення цілей стабілізації забезпечується наявністю зворотних зв'язків у системі.

Якщо розглядати як об'єкт дослідження інвестиційну стратегію, то цілі розвитку об'єкта впливають з цілей системи верхнього рівня або, принаймні, є логічно їм незаперечними. Тому коректна постановка задачі на розвиток системи обов'язково передбачає врахування цілей системи верхнього рівня. Для інвестиційної стратегії такою є базова стратегія підприємства, яка, як ми вже визначили, спрямована на досягнення конкурентного статусу ломбарду, в довгостроковій перспективі, залежить від розвитку стратегічного потенціалу.

Тому в широкому сенсі під інвестиційною стратегією розуміємо вибір методів (напрямів) підтримки матеріально-технічної бази ломбарду на рівні, що забезпечує постійне нарощування конкурентного статусу установи. У цьому випадку метою інвестиційної стратегії є формування стратегічного потенціалу ломбардної установи.

Зовнішніми обмежувачими параметрами є маркетингова стратегія. Фінансова стратегія визначає можливості і форми фінансування інвестиційного об'єкту. У зв'язку зі сказаним необхідно зробити два принципових зауваження:

1. В якості критеріїв формалізуючих мету розвитку об'єкта доцільно використовувати критерії типу маса прибутку і норма прибутку.

2. З використанням критеріїв, пов'язаних за рівнями ієрархії (маса і норма прибутку), які є основою інвестиційних розрахунків, цілі стабілізації для підсистем можуть перебувати в суперечці на більш високому рівні ієрархії. Метою стабілізації для товарної стратегії є зовнішня гнучкість підприємства, яка в свою чергу суперечить внутрішній гнучкості: наскільки ломбард диверсифікує свою діяльність, настільки ж падає можливість перерозподілу її внутрішніх ресурсів.

Сформульовані нами уявлення підводять нас до розуміння сутності оптимальної інвестиційної стратегії. Оптимізація, як відомо, передбачає вибір такої єдиної альтернативи з безлічі допустимих варіантів, яка найкращим чином відповідає цілям системи, в даний момент задовольняє критеріям оптимізації мети.

Таким чином, під оптимальною інвестиційною стратегією ми розуміємо стратегію, що найкращим чином відображає цілі розвитку і стабілізації ломбарду та відповідає наступним вимогам.

1. Рентабельність обраних інвестиційних проектів у рамках розробленої інвестиційної стратегії повинна бути вища рентабельності альтернативних проектів. В межах даного критерію, що відповідає цілям розвитку, оцінка проводиться за такими показниками: дисконтованому терміну окупності, економічної рентабельності, внутрішньої норми рентабельності, чистої дисконтованої вартості.

2. Рентабельність активів ломбардного підприємства після здійснення інвестиційної стратегії збільшиться (або, буде стала) і в будь-якому випадку перевищить середню розрахункову ставку по позикових ставках.

3. Розглянута інвестиційна стратегія відповідає базовій стратегії підприємства.

Таким чином, перші дві вимоги передбачають багатокритеріальну оптимізацію, а останній критерій – багаторівневу оптимізацію.

Слід зазначити, що певна складність формування інвестиційної стратегії полягає в тому, що вона є мінливою, та вимагає періодичного коректування з урахуванням мінливих зовнішніх умов і нових можливостей зростання ломбарду.

Висновки. Основними етапами формування інвестиційної стратегії ломбарду є:

1. Визначення періоду формування інвестиційної стратегії, заснованого на наступних умовах:

- передбачуваність розвитку економіки в цілому та інвестиційного ринку ломбардів зокрема;
- тривалість періоду, прийнятого для формування базової стратегії;
- розмір ломбарду.

2. Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності, що базується на цілях:

- забезпечення приросту капіталу;
- зростання рівня прибутковості інвестицій та суми доходу від інвестиційної діяльності;
- зміни пропорцій у формах реального і фінансового інвестування;
- зміни технологічної та відтворювальної структури інвестицій.

3. Розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності, передбачає два напрями:

3.1. Розробка стратегічного напрямку інвестиційної діяльності, завданням якого є визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду;

3.2. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів, етапами якої можуть бути:

- прогнозування потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів;
- вивчення можливості формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм і проектів;
- оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

4. Конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її реалізації.

- зовнішня синхронізація;
- внутрішня синхронізація.

5. Оцінка розробленої інвестиційної стратегії:

- узгодженість інвестиційної стратегії ломбарду з базовою стратегією. При цьому досліджується узгодженість цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій;

- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії. В процесі такої оцінки визначається, наскільки узгоджуються між собою окремі стратегічні цілі та напрями інвестиційної діяльності, а також послідовність їх виконання;

- узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем. При цьому оцінюється, наскільки розроблена інвестиційна стратегія відповідає прогнозованим змінам економічного розвитку інвестиційного клімату країни, а також кон'юнктури інвестиційного ринку;

- реалізація інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу. В процесі такої оцінки в першу чергу розглядаються потенційні можливості ломбарду у формуванні фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Розглядається також можливість залучення до реалізації інвестиційної стратегії необхідних фінансових, технологічних та інших ресурсів;

- прийнятність рівня ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії. В процесі такої оцінки розглядаються рівні основних інвестиційних ризиків та їх можливі фінансові наслідки для ломбарду;
 - результативність інвестиційної стратегії. Оцінка результативності інвестиційних програм базується, перш за все, на визначенні економічної ефективності їх реалізації. Поряд з цим оцінюються і позаекономічні результати, що досягаються в процесі реалізації інвестиційної стратегії (зростання іміджу, поліпшення умов праці співробітників і т.і.).

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Офіційний текст / Міністерство юстиції України. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 464 с.
2. Положення «Про порядок надання фінансових послуг ломбардами» від 26 квітня 2005 року N 3981. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart47/idx47996.htm>
3. Проект закону «Про ломбарди і ломбардну діяльність». [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi>
4. Вершигора Е. Е. Менеджмент. / Вершигора Е. Е. – [2-е изд. перераб. и доп.] – М. : ИНФРА-М, 2001. – 283 с.
5. Виханский О. С. Менеджмент. / Виханский О. С. – [3-е изд.] – М. : Гардарики, 2001.
6. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
7. Воронцовский А. В. Инвестиции и финансирование. / Воронцовский А. В. – С-Пб : Санкт-Петербургский государственный институт, 1998. – 520 с.
8. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. / Кныш М. И., Перекатов Б. А., Тютиков Ю. П. – С-Пб. : «Бизнес-Пресса», 1998, 315 с.
9. Закон «Про інвестиційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>.
10. Панов А. И. Стратегический менеджмент : Учебное пособие для вузов. / Панов А. И. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 240 с.
11. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов / Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Пер. с англ. - [9-е изд.] – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
12. Хасси Д. Стратегия и планирование: Путеводитель менеджера / Хасси Д. Пер. с англ. – С-Пб. : Питер, 2001. – 384 с.
13. Беклишев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок. / Беклишев С. Д., Гурвич Ф. В. – М. : Статистика, 1980.
14. Спирин А. А. Экономико-математические методы и модели в торговле. / Спирин А. А., Фомин Г. П. – М. : Экономика, 1988. – 147 с.
15. Системный анализ в экономике и организации производства: Учебник / С. А. Валугев, В. Н. Волкова, А. П. Градов и др.; под общ. ред. С. А. Валугева, В. Н. Врлковой. – Л. : Политехника, 1991. – 398 с.
16. Экономико-математическое моделирование производственных систем: учеб. пособие / В. С. Июзайтис, Ю. А. Львов. – М. : Высш. шк., 1991. – 192 с.
17. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А. П. Градова. – М. : Специальная литература, 1999. – 589 с.
18. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. / Ковалев В. В. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с.
19. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
20. Богатин Ю. В. Инвестиционный анализ. / Богатин Ю. В., Швандар В. А. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 282 с.
21. Крутик А. Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. / Крутик А. Б., Никольская Е. Г. – М. : Лань, 2000. – 544 с.
22. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. / Крушвиц Л. – С-Пб, М. : Харьков, Минск : 2000. – 369 с.
23. Классики менеджмента: Энциклопедия Пер. с англ. / Под ред. Уорнера М. – С-Пб. : Питер, 2001. – 1168 с.
24. Школы стратегий: Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента: Пер.с англ. / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. – С-Пб. : Питер, 2000. – 336 с.
25. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации: Пер. с англ. / Шелдрейк Дж. – С-Пб. : Питер, 2001. – 352 с.
26. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / Г. М. Давидов, В. М. Малахова, О. А. Магопєць та ін. – К. : Знання, 2011. – 389 с.
27. Ансофф И. Стратегическое управление. / Ансофф И. – М. : Экономика, 2006. – 358с.
28. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. №2343-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
29. Беляцкий Н. П. Интеллектуальная техника менеджмента. / Беляцкий Н. П. – Мн. : Новое знание, 2001. – 320 с.

References

1. *Cyvil'nyj kodeks Ukraïny: Oficijnyj tekst [The civil code of Ukraine] / Ministerstvo justycii Ukraïny.* – K. : Jurinkom Inter, 2003. – 464 s.

2. Polozhennja «Pro porjadok nadannja finansovyh poslug lombardamy» vid 26 kvitnja 2005 roku N 3981. [The regulation «On the procedure of providing financial services by pawnshops» of 26 April 2005 No. 3981.] : <http://www.uazakon.com/document/fpart47/idx47996.htm>
3. Proekt zakonu «Pro lombardy i lombardnu dij'al'nist'». [The draft law «On the Lombards and Lombard activity.»] : <http://lombard.org.ua/cgi-bin/myAccount/myAccount.cgi>
4. Vershigora E.E. Menedzhment. [Management] – [2-e izd. pererab. i dop.] – M. : INFRA-M, 2001. – 283 s.
5. Vikhanskiy O.S. Menedzhment. [Management] – [3-e izd.] – M. : Gardariki, 2001.
6. Kovalev V.V. Vvedenie v finansovyy menedzhment. [Introduction in financial management] – M. : Finansy i statistika, 2001. – 768 s.
7. Vorontsovskiy A.V. Investitsii i finansirovanie. [Investment and financing] – S-Pb : Sankt-Peterburgskiy gosudarstvennyy institut, 1998. – 520 s.
8. Strategicheskoe planirovanie investitsionnoy deyatel'nosti. [Strategic planning of investment activities] / Knysh M. I., Perekatov B. A., Tyutikov Yu. P. – S-Pb. : «Biznes-Pressa», 1998, 315 s.
9. Zakon «Pro investycijnu dij'al'nist'» vid 04.07.2002 № 40-IV. [The law «On investment activity» dated 04.07.2002 № 40-IV]. : <http://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>.
10. Panov A.I. Strategicheskij menedzhment : Uchebnoe posobie dlya vuzov. [Strategic management : textbook for universities] – M. : YuNITI-DANA, 2002. – 240 s.
11. Tompson A.A., Striklend A. Dzh. Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii: Uchebnik dlya vuzov [Strategicheskii management: concepts and situations: Textbook for universities], Per. s angl. - [9-e izd.] – M. : INFRA-M, 2000. – 412 s.
12. Khassi D. Strategiya i planirovanie: Putevoditel' menedzhera [Strategy and planning: Guide Manager]; Per. s angl. – S-Pb. : Piter, 2001. – 384 s.
13. Beklishev S.D., Gurvich F.V. Matematiko-statisticheskie metody ekspertnykh otsenok. [Mathematical-statistical methods of expert evaluations] – M. : Statistika, 1980.
14. Spirin A.A., Fomin G.P. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli v trgovle. [Economic-mathematical methods and models in trade] – M. : Ekonomika, 1988. – 147 s.
15. Sistemnyy analiz v ekonomike i organizatsii proizvodstva: Uchebnik [System analysis in the economy and organization of production: Textbook] / S.A. Valuev, V.N. Volkova, A.P. Gradov i dr.; pod obshch. red. S.A. Valueva, V.N. Vrlkovoy. – L. : Politehnika, 1991. – 398 s.
16. Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie proizvodstvennykh sistem: ucheb. posobie [Economic-mathematical modeling of production systems: proc. the manual] / V.S. Iozaytis, Yu.A. L'vov. – M. : Vyssh. shk., 1991. – 192 s.
17. Ekonomicheskaya strategiya firmy [The economic strategy of firms] / pod red. A.P. Gradova. – M. : Spetsial'naya literatura, 1999. – 589 s.
18. Kovalev V.V. Metody otsenki investitsionnykh proektov. [Methods of assessment of investment projects] – M.: Finansy i statistika, 2002. – 144 s.
19. Blank I.A. Investitsionnyy menedzhment. [Investment management] – K. : El'ga-N, Nika-Tsentr, 2001. – 448 s.
20. Bogatin Yu.V., Shvandar V.A. Investitsionnyy analiz. [Investment analysis] – M. : YuNITI, 2000. – 282 s.
21. Krutik A.B., Nikol'skaya E.G. Investitsii i ekonomicheskij rost predprinimatel'stva. [Investment and economic growth entrepreneurship] – M. : Lan', 2000. – 544 s.
22. Krushvits L. Finansirovanie i investitsii. [Financing and investment] – S-Pb, M. : Khar'kov, Minsk : 2000. – 369 s.
23. Klassiki menedzhmenta: Entsiklopediya Per. s angl. [Classics of management: an encyclopedia] / Pod red. Uornera M. – S-Pb. : Piter, 2001. – 1168 s.
24. Shkoly strategiy: Strategicheskoe safari: ekskursiya po debryam strategiy menedzhmenta [School strategies: Strategic Safari: a guided tour through the wilds of management strategies] : Per.s angl. / Mintsberg G., Al'stend B., Lempel Dzh. – S-Pb. : Piter, 2000. – 336 s.
25. Sheldreyk Dzh. Teoriya menedzhmenta: ot teylorizma do yaponizatsii: Per. s angl. [Management theory: from Taylorism to japanization] – S-Pb. : Piter, 2001. – 352 s.
26. Strategichnyy analiz: navchal'nyy posibnyk [Strategic analysis: textbook] / G.M. Davydov, V.M. Malahova, O.A. Magopec' ta in. – K. : Znannja, 2011. – 389 s.
27. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. [Strategic management] – M. : Ekonomika, 2006. – 358s.
28. Zakon Ukraїny «Pro vidnovlennja platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannja jogo bankrutom» vid 14.05.1992 r. №2343-III. [The law of Ukraine «On restoring debtor's solvency or declaring bankruptcy» from 14.05.1992 №2343-XII] : <http://zakon.rada.gov.ua>.
29. Belyatskiy N.P. Intel'ktual'naya tekhnika menedzhmenta. [Intelligent technique of management] – Mn. : Novoe znanie, 2001. – 320 s.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Леваєва Людмила Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»
вул. Сухомлинського 30, м. Переяслав-Хмельницький, 08401, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Леваева Людмила Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»
ул. Сухомлинского, 30, г. Переяслав-Хмельницкий, 08401, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Levaieva Ludmila Yuriivna, PhD, associate professor of Economics Department
Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University
Sukhomlynsky Str., 30, Pereyaslav-Khmelnytsky, Kyiv region, 08401, Ukraine

УДК 336.5

DOI: 10.5281/zenodo.1220691

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

**Лисяк Л.В.,
Зюзін В.О.**

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання механізму фінансового забезпечення соціальних програм в Україні.

Мета дослідження: узагальнення теоретичних засад механізму фінансового забезпечення соціальних програм та оцінка результатів їх практичної реалізації.

Методи дослідження. У роботі застосовано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі аналізу, системний, порівняльний, статистичний, графічний.

Результати роботи. У статті проведено аналіз стратегічних документів, які визначають пріоритети держави у фінансуванні соціальних програм. Визначено сутність фінансового забезпечення соціальних програм. Розглянуто методологію реалізації програмно-цільового бюджетування. Окреслено механізм фінансового забезпечення соціальних програм на прикладі державних та регіональних цільових програм.

Галузь застосування результатів: система державного фінансового регулювання

Висновки. Отже, в Україні механізм фінансового забезпечення соціальних програм є недосконалим, про що свідчить невиконання їх кількісних та фінансових показників. Крім того, потребують перегляду якісні показники ефективності програм, визначення актуальності проведених заходів. Основними стратегічними документами загальнонаціонального рівня, які визначають фінансові пріоритети забезпечення соціальних програм є Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Програма діяльності Уряду, Прогноз економічного та соціального розвитку України. Ці стратегічні документи визначають соціальні пріоритети, які конкретизуються в державних цільових програмах, регіональних програмах, бюджетних програмах, але значний дефіцит бюджету не дозволяє в повній мірі реалізувати поставлені у програмах завдання. Саме тому важливим є пошук альтернативних джерел фінансування соціальних програм.

Фінансування соціальних програм потребує формування фінансових ресурсів з подальшим використанням на чітко визначні цілі. Аналіз здійснення видатків державного та місцевих бюджетів на соціальні програми та підтримку молоді в Україні на прикладі Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016 – 2020 рр. та регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр. свідчить про необхідність дотримання основних принципів програмно-цільового бюджетування соціальних програм: обґрунтованості, строковості, гнучкості, прозорості. Пріоритетними напрямками фінансування заходів програми «Молодь Дніпропетровщини» визначено освітньо-виховні та культурологічні. Основними методами залучення нових джерел фінансування соціальних програм з боку держави є стимулювання та підтримка діяльності неприбуткових організацій, співпраця держави та бізнесу, залучення громадян до ініціювання заходів реалізації соціальних програм.

Ключові слова: фінансове забезпечення, соціальні програми, державні цільові програми, регіональні цільові програми.

MECHANISM OF SOCIAL PROGRAMS FINANCIAL SUPPLY IN UKRAINE

**Lysiak L.V.,
Ziuzin V.O.**

The subject of research are theoretical and practical questions of the mechanism of financial support of social programs in Ukraine.

The study purpose. The article purpose is to study the theoretical foundations of the mechanism of financial support of social programs and to evaluate the results of their practical implementation.

Research methods. It is used a set of scientific methods and approaches in the study, including analysis, systematic, comparative, and statistical and graphic.

Results of the work. The article deals with strategic documents that determine the financial essence of social programs. Analyzed and summarized the definition of financial support in Ukraine. Substantiated the theoretical aspects budget support of social programs. As an example of the state target social program «Youth of Ukraine» for 2016-2020, conducted an analysis of the spending state and local budgets on social programs and youth support in Ukraine. Considered priority directions provision financing of events for youth in Dnipropetrovs'k region. The necessity of justification and confirmation priorities social programs by means of methodological support the mechanism of program-target budgeting is substantiated. Revealed the main ways of overcoming the problem search and attracting new sources financing social programs.

Scope of results: the system of state financial regulation.

Conclusions. Thus, in Ukraine, the mechanism of social programs financial provision is imperfect, as evidenced by non-fulfillment of their quantitative and financial indicators. In addition, there is a need to review the quality indicators of program effectiveness, to determine the topicality of the measures taken. The main strategic documents of the national level that determine the financial priorities for the social programs provision are the Sustainable Development Strategy «Ukraine-2020», the Government's Program of Action, the Forecast of Economic and Social Development of Ukraine. These strategic documents define the social priorities, which are specified in the state target programs, regional programs, budget programs, but a significant budget deficit does not allow to fully implement the tasks set in the programs. That's why it is important to find alternative sources of social programs funding.

Social programs funding requires the formation of financial resources with following use for clearly identifiable purposes. Analysis of the implementation of state and local budgets expenditures for social programs and youth support in Ukraine on the example of the State Target Social Program «Youth of Ukraine» for 2016-2020 and the regional target social program «Youth of Dnipropetrovs'k region» for 2012 – 2021 testifies to the need of observance the main principles of the program-target budgeting of social programs: validity, timeliness, flexibility, transparency.

Educational and cultural education establishments activities of the program «Youth of Dnipropetrovs'k region» have been identified as the priority areas of financing. The main methods of attracting new sources of social programs financing from the state side are stimulation and support of non-profit organizations, state and business cooperation, and the involvement of citizens in initiating measures for the social programs implementation.

Key words: financial support of social programs, social programs, state target programs, regional target programs.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В УКРАИНЕ

Лысяк Л.В.,
Зюзин В.О.

Предметом исследования являются теоретические и практические вопросы механизма финансового обеспечения социальных программ в Украине.

Цель исследования: обобщение теоретических основ механизма финансового обеспечения социальных программ и оценка результатов их практической реализации.

Методы исследования. В работе применена совокупность научных методов и подходов, в том числе анализа, системный, статистический, графический.

Результаты работы. В статье проведен анализ стратегических документов, определяющих приоритеты государства в финансировании социальных программ. Определена сущность финансового обеспечения социальных программ. Рассмотрена методология реализации программно-целевого бюджетирования. Определен механизм финансового обеспечения социальных программ на примере государственных и региональных целевых программ.

Область применения результатов: система государственного финансового регулирования.

Выводы. Итак, в Украине механизм финансового обеспечения социальных программ является несовершенным, о чем свидетельствует невыполнение их количественных и финансовых показателей. Кроме того, требуют пересмотра качественные показатели эффективности программ, определение актуальности проводимых мероприятий. Основными стратегическими документами общенационального уровня, которые определяют финансовые приоритеты обеспечения социальных программ является Стратегия устойчивого развития «Украина - 2020», Программа деятельности Правительства, Прогноз экономического и социального развития Украины. Эти стратегические документы определяют социальные приоритеты, которые конкретизируются в государственных целевых программах, региональных программах, бюджетным программам, но значительный дефицит бюджета не позволяет в полной мере реализовать поставленные в программах задачи. Именно поэтому важным является поиск альтернативных источников финансирования социальных программ.

Финансирование социальных программ требует формирования финансовых ресурсов с последующим использованием на четко видные цели. Анализ расходов государственного и местных бюджетов на социальные программы поддержки молодежи в Украине на примере Государственной целевой социальной программы «Молодежь Украины» на 2016 - 2020 гг. и региональной целевой социальной программы «Молодежь Днепропетровщины» на 2012 - 2021 гг. свидетельствует о необходимости соблюдения основных принципов программно-целевого бюджетирования социальных программ: обоснованности, срочности, гибкости, прозрачности. Приоритетными направлениями финансирования мероприятий программы «Молодежь Днепропетровщины» определены

образовательно-воспитательные и культурологические. Основными методами привлечения новых источников финансирования социальных программ со стороны государства является стимулирование и поддержка деятельности неприбыльных организаций, сотрудничество государства и бизнеса, привлечение граждан к инициированию мер реализации социальных программ.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, социальные программы, государственные целевые программы, региональные целевые программы.

Постановка проблеми. Відсутність чіткого уявлення про фінансування соціальних програм на державному та регіональному рівні потребує узагальнення та всебічного аналізу, оскільки є стратегічно важливим для соціально-економічного розвитку країни. Ефективне використання фінансових ресурсів у соціальній сфері є однією з складових системи бюджетного регулювання та визначає рівень життя населення. Недостатність фінансування соціальних програм і декларативний характер стратегічних пріоритетів держави у соціальній сфері призводить до деградації українського суспільства, виїзду молоді за кордон, знищення системи охорони здоров'я, неадекватності соціального захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізми бюджетного регулювання та принципи фінансування соціальних програм досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: Л. Алексеев [1], А. Загородний [3], О. Кириленко [6], Л. Лисяк та С. Качула [7], О. Міщук [9], В. Опарін [11], Ю. Пасічник [12], О. Романенко [18], І. Сидор [19], С. Юрій [22]. Водночас, подальшого дослідження потребує вивчення теоретичних засад функціонування механізму фінансового забезпечення і оцінки практики реалізації соціальних програм в Україні.

Мета статті узагальнення теоретичних засад механізму фінансового забезпечення соціальних програм та оцінка результатів їх практичної реалізації.

Виклад основного матеріалу. Ефективне використання бюджетних коштів потребує визначення чіткого механізму фінансового забезпечення соціальних програм. Саме в стратегічних документах держави визначаються пріоритети та цілі соціально-економічного розвитку, шляхи та засоби їх досягнення, формується комплексна взаємоузгоджена система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем соціального та економічного розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери (рис.1).



Рисунок 1. Ієрархічний зв'язок стратегічних документів економічного і соціального розвитку та бюджетних програм* (*узагальнено та складено за даними [14, 15, 21]).

Основними сучасними стратегічними документами, що визначають цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку України, є Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [21], План законодавчого забезпечення реформ в Україні [14], щорічне послання Президента України про внутрішнє і зовнішнє становище України, Програма діяльності Уряду, прогнози та програми економічного й соціального розвитку України та регіонів тощо.

Одним з векторів Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» є вектор безпеки, який передбачає забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності. В цьому ж документі наголошується на тому, що особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів [21]. Реформа системи соціального захисту є одним з першочергових пріоритетів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020».

Програма діяльності Кабінету Міністрів України визначає виконання таких завдань в соціальній сфері [15]:

1. Відновлення територіальної цілісності та відбудова Донбасу. Створення інформаційної бази (реєстру) даних про внутрішньо переміщених осіб та забезпечення своєчасного здійснення соціальних виплат.

2. Реформа енергетики та енергонезалежність. Ліквідація або консервація неприватизованих шахт із забезпеченням соціальної підтримки вивільнених працівників.

3. Забезпечення громадян комунальними послугами та реформування житлової політики. Ефективна система підтримки соціально незахищених верств населення з оплати комунальних послуг.

4. Соціально-гуманітарна реформа. Соціальний захист. Створення ефективної системи призначення та надання пільг. Перехід до адресності та монетизації надання пільг, затвердження відповідних соціальних стандартів. Підвищення ефективності системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, діяльності фондів соціального страхування, запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування, подальший розвиток недержавного пенсійного та медичного страхування.

5. Реформа системи охорони здоров'я. Запуск системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування та добровільного страхування.

Для досягнення відповідної мети й виконання завдань, визначених у стратегічному документі та спрямованих на розв'язання актуальних проблем розвитку регіону, необхідно розробити конкретні шляхи у розрізі галузей економіки. Цю проблему вирішує цільова програма, що складається, як правило, на декілька років і у якій визначаються комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на досягнення відповідних цілей, строки виконання заходів програми, прогнозні обсяги та джерела фінансування.

Перелік державних цільових програм затверджується Кабінетом Міністрів України і подається на розгляд Верховної Ради України, а обсяги фінансування державних цільових програм ураховуються під час складення проекту державного бюджету України на відповідний рік шляхом визначення головними розпорядниками бюджетних коштів обсягів видатків на їх реалізацію у складі бюджетних програм та включення центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, відповідних бюджетних запитів до пропозицій проекту державного бюджету України [4]. Кожен рік затверджується значно більша кількість програм, ніж може бути об'єктивно профінансована, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів та не дає можливості досягнути поставлених цілей [2]. Також щорічно затверджуються державні цільові програми, які потім визнаються необґрунтованими і потребують підготовки проектів нормативно-правових актів про втрату ними чинності та проекту змін до державного бюджету України через вивільнення коштів, що передбачались на фінансування таких програм.

Термін, на який розробляється цільова програма, залежить від специфіки поставлених завдань. Взаємозв'язок мети і завдань стратегічного документу, цільових та бюджетних програм наведено на рис. 2.

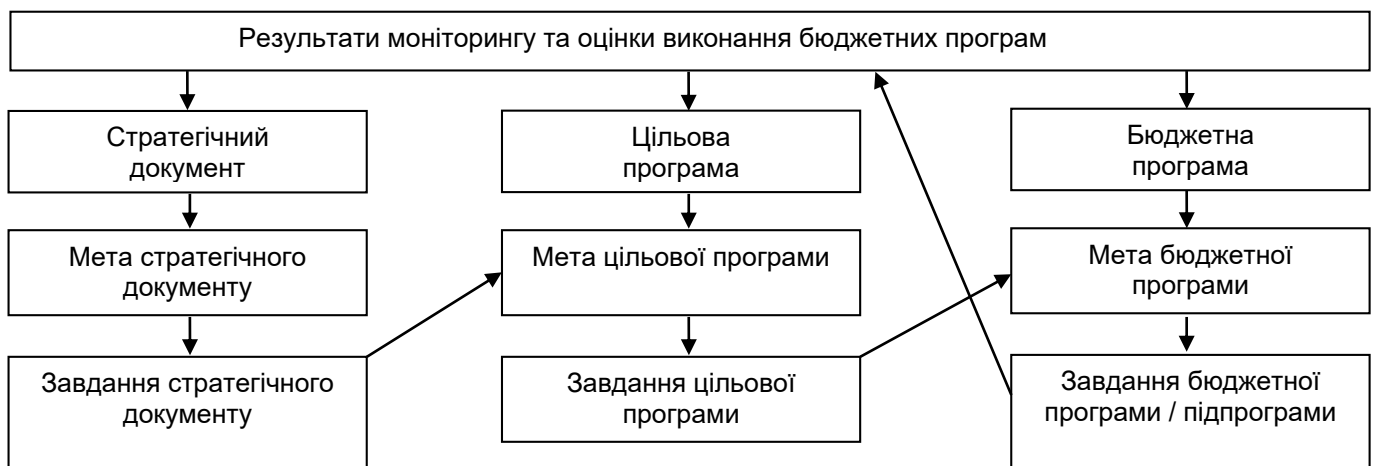


Рисунок 2. Взаємозв'язок мети і завдань стратегічного документу, цільових та бюджетних програм* (*узагальнено та складено за даними [13]).

З метою розуміння механізмів фінансового забезпечення реалізації соціальних програм розглянемо поняття «фінансове забезпечення» з точки зору фінансової науки. Насамперед, у фінансовому словнику наводиться таке визначення: «Фінансове забезпечення – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо» [3].

В. Опарін зазначає, що фінансове забезпечення властиве адміністративно-командним системам управління, при яких кошти розподіляються згідно з ухваленими рішеннями державних виконавчих органів; таким чином визначається рівень їх матеріального забезпечення. В таких випадках фінансове регулювання вже підпорядковане наміченим завданням створення конкретних фондів, а найперше – державного бюджету [11].

Підхід, в якому фінансове забезпечення представлено як один із методів фінансового механізму, котрий покликаний забезпечувати розподільчі та перерозподільчі процеси з метою утворення доходів і фондів грошових коштів, характерний для наукових праць О. Кириленко, С. Юрія [6, с. 41-42; 22, с. 23].

О. Міщук, фінансове забезпечення визначає характером розв'язання двох ключових завдань: де і як мобілізувати фінансові ресурси в обсягах, необхідних для забезпечення відповідного рівня економічного зростання; як розподілити вироблений ВВП, щоб максимально сприяти економічному зростанню. Фінансове забезпечення не функціонує відокремлено від фінансування, яке пов'язано з визначенням необхідної кількості фінансових ресурсів для фінансового забезпечення економічного зростання. Останнє потребує фінансових ресурсів національного господарства, що вилучаються державою. Ці ресурси дозволяють досягати цілей в межах реалізації функцій держави [9]. О. Романенко визначає фінансове забезпечення як покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [18, С. 18].

Розподіл бюджетних коштів на реалізацію соціальних програм є одним із найважливіших завдань фінансової політики держави, та великою мірою визначає якість і ефективність надання суспільних послуг [1]. Державні цільові програми є найоптимальнішою формою поєднання стратегій суспільного розвитку з урахуванням можливості їх фінансового забезпечення. Таке поєднання досягається шляхом формування та реалізації державних цільових соціальних програм з їх подальшим включенням до переліку державних цільових програм які виконуються в межах бюджетних програм та фінансуються за рахунок коштів державного бюджету. Включення здійснюється шляхом визначення головними розпорядниками бюджетних коштів обсягів видатків на їх реалізацію у складі бюджетних програм та включення центральним органом виконавчої влади з питань фінансів відповідних бюджетних запитів до пропозицій проекту Державного бюджету України [10].

Отже, фінансове забезпечення можна визначити як формування фінансових ресурсів з подальшим використанням на чітко визначні цілі. Отже, фінансове забезпечення - один із методів фінансового механізму. Використовуючи його, держава та органи місцевого самоврядування мають змогу реалізувати цілі і завдання соціальних програм.

Фінансове забезпечення може здійснюватися у наступних формах: бюджетні асигнування, страхування, самофінансування, кредитування та інвестування, спонсорство та благодійництво, грантове фінансування.

Ю. Пасічник вважає, що реалізація механізму формування та реалізації державних цільових програм соціального спрямування повинна органічно узгоджуватись із конкретними регіонами та представниками громадськості, які представляють інтереси конкретних верств населення. Важливе значення також має термін виконання конкретних програм. У цьому сенсі вони можуть бути або з конкретним терміном, після завершення якого програма має бути виконаною, або постійні. Постійним програмам потрібно приділяти сфокусовану увагу, тому що в них потрібно постійно вносити зміни відповідно до зміни конкретних індикаторів програми за умов зовнішнього середовища [12].

Методологічне забезпечення програмно-цільового бюджетування (ПЦБ) передбачає необхідність обґрунтування та підтвердження обраних пріоритетів щодо формування та реалізації програм. Методологічне забезпечення механізму ПЦБ повинно забезпечувати такі напрями [19]:

- відповідність програми, передбачуваної програмно-цільовим методом, меті та завданням соціально-економічного розвитку, найбільш важливим напрямом національної економіки на середньо- та довгострокову перспективу. Виконання цих положень сприятиме забезпеченню цільового спрямування та концентрації обмежених ресурсів на вирішення базових проблем. Слід відзначити, що використання програмно-цільового методу при вирішенні поставленої проблеми недоцільно у випадку, коли проблему можна вирішити за короткий період. Бюджетне забезпечення у даному випадку враховується в процесі складання бюджету на відповідний рік;
- при реалізації програм, які мають міжгалузевий та міжвідомчий характер, необхідно враховувати вплив органів центральної виконавчої влади. Програми регіонального або муніципального характеру реалізуються за рахунок коштів регіональних та місцевих бюджетів, трансфертів та дотацій з державного бюджету країни;
- обсяги бюджетного фінансування цільових програм повинні бути чітко визначені і обґрунтовані та не перевищувати реальної фінансової спроможності державного бюджету і інших джерел фінансування;
- характер цільових програм має бути гнучким, щоб у разі необхідності можна було управляти фінансовими ресурсами в процесі моніторингу даних програм;
- цільові програми мають мати строковий характер, а базові результати програми повинні бути кількісно виражені та закріплені за конкретними виконавцями програми;
- реалізація цільових програм повинна бути прозорою та не виключати можливості додаткового залучення фінансових ресурсів. В таких випадках ефективність використання бюджетних ресурсів є

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

індикатором залучення додаткових джерел фінансування (наприклад, фінансових ресурсів бізнес-структур, використання базових положень державно-приватного партнерства тощо).

Реалізація державних соціальних програм передбачає розробку та впровадження комплексу заходів та стратегічних документів, пов'язаних з пошуком причин, вирішенням проблем, усуненням наслідків низького рівня та якості життя населення, безробіття, незахищеності окремих верств населення, незадовільних умов праці, руйнації системи охорони здоров'я, застарілості системи освіти. До цього процесу повинні долучатися органи державної влади, органи місцевого самоврядування, представники громадськості, бізнесу, тобто все суспільство. Оскільки в процесі вирішення проблем суспільство має запропонувати шляхи розвитку держави, проконтролювати виконання ухвалених рішень щодо фінансового забезпечення державних соціальних програм з дотриманням якості наданих послуг.

Фінансове забезпечення реалізації державних соціальних програм полягає в акумулюванні державою та суб'єктами господарювання фінансових ресурсів з метою реалізації визначених пріоритетних програм в галузях освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, молоді та спорту з дотриманням якості, результативності та ефективності.

Розглянемо механізм фінансового забезпечення соціальних програм на прикладі Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009-2015 рр. та 2016 – 2020 рр. [16].

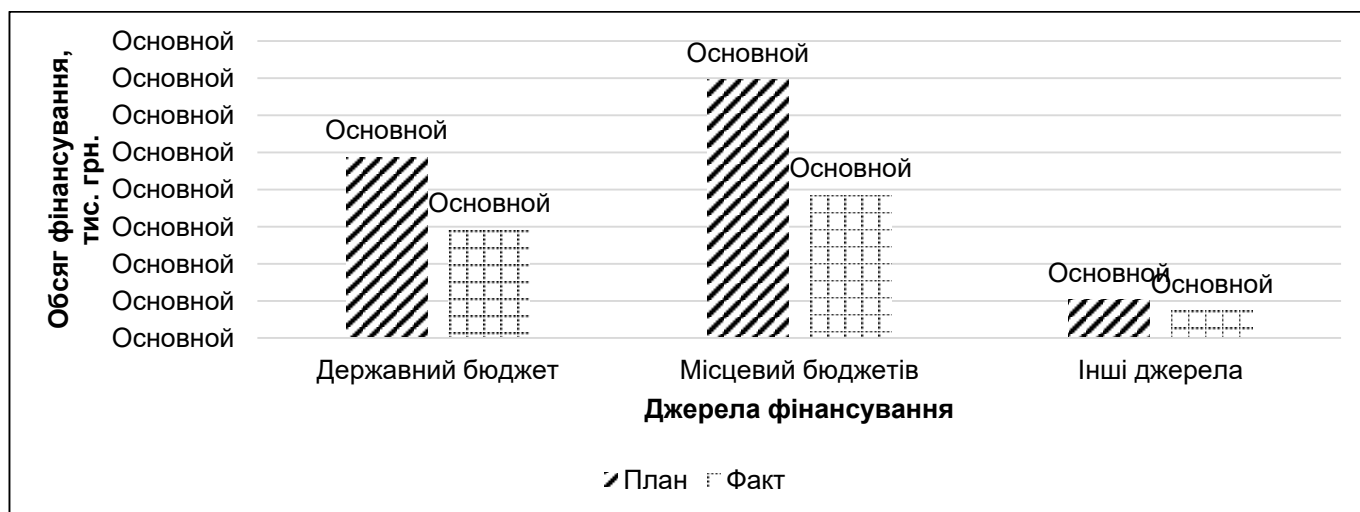


Рисунок 3. Обсяг фінансування Державної цільової соціальної програми «Молодь України» у 2009-2015 рр.*

*узагальнено та складено за даними [5].

Як бачимо на рис. 3, запланований обсяг фінансування Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009-2015 рр. становить 257419,3 тис. грн., у тому числі 97501,2 тис. грн. - за рахунок коштів державного бюджету, 139369,6 тис. грн. - місцевих бюджетів, 20548,5 тис. грн. - за рахунок інших джерел. Фактичний обсяг виконання Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009-2015 рр. становить 150385,5 тис. грн., у тому числі 58325,8 тис. грн. - за рахунок коштів державного бюджету, 77071,5 тис. грн. - місцевих бюджетів, 14988,2 тис. грн. - за рахунок інших джерел. Загальний обсяг виконання програми склав 58,42 %.

Видатки на виконання Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016 – 2020 рр. здійснюватимуться за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством (табл.1).

Таблиця 1. Прогнозні обсяги та джерела фінансування Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016 – 2020 рр.*

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн.	У тому числі за роками				
		2016	2017	2018	2019	2020
Державний бюджет	210142,1	10346,2	43109,3	48056,6	52362,9	56267,1
Місцеві бюджети	277882,58	47363,92	49201,22	54642,58	60186,85	66488,01
Інші джерела	13260	1750	2510	2750	3000	3250
Усього	501284,68	59460,12	94820,52	105449,18	115549,75	126005,11

*складено автором за даними [16].

Згідно з табл. 1, орієнтовний обсяг фінансування програми становить 501284,68 тис. грн., у тому числі 210142,1 тис. грн. - за рахунок коштів державного бюджету, 277882,58 тис. грн. - місцевих бюджетів, 13260 тис. грн. - за рахунок інших джерел. Обсяг видатків, необхідних для виконання Програми, визначається щороку з урахуванням можливостей державного та місцевих бюджетів під час формування їх показників.

Фактичні обсяги та джерела фінансування Державної цільової соціальної програми «Молодь України» у 2016 р. склали: за рахунок коштів державного бюджету 8824,8 тис. грн. або 85,29 % від плану (у тому числі капітальні вкладення 0 тис. гривень, наукові дослідження та розробки 225,9 тис. грн., інші напрями використання коштів державного бюджету 8598,9 тис. грн.); за рахунок місцевих бюджетів 36921,2 тис. грн. або 77,95 % від планових показників. Інші джерела фінансування (власні кошти виконавця, гранти, залучені кредити та інші кошти) 2323,8 тис. грн. За іншими джерелами фінансування перевиконання плану склало 32,79 %.

На підставі Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016 – 2020 рр. Дніпропетровською обласною радою було ухвалено регіональну цільову соціальну програму «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр. [16].

Таблиця 2. Загальні обсяги фінансування, видатки із обласного бюджету регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр., тис. грн.*

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, усього	За роками виконання						Усього II етап 2017–2021 рр.
		I етап	2017	2018	2019	2020	2021	
Державний бюджет	-	-	-	-	-	-	-	-
Обласний бюджет	52873,2	14436,5	7015,8	7312,4	7633,0	8040,6	8434,9	38436,7
Місцеві бюджети	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього	52873,2	14436,5	7015,8	7312,4	7633,0	8040,6	8434,9	38436,7

*складено автором за даними [16].

Відповідно до даних табл. 2 відбувається збільшення прогнозного обсягу фінансування заходів регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр., що пов'язано з урахуванням показників інфляції та пріоритетами по підтримці молоді з боку обласної влади. Регіональним замовником програми є управління молоді і спорту облдержадміністрації. Відповідальними за виконання виступили управління та департаменти Дніпропетровської обласної державної адміністрації: управління молоді і спорту облдержадміністрації, департамент освіти і науки облдержадміністрації, департамент соціального захисту населення та ін. Метою програми є створення сприятливих соціальних, економічних, законодавчих, фінансових та організаційних передумов для життєвого самовизначення й самореалізації молоді, розв'язання її нагальних проблем.

Як бачимо у табл. 3 у 2012-2016 рр. було проведено найбільше освітньо-виховних та культурологічних заходів.

Таблиця 3. Очікувані результати виконання регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр.*

Напрями показників програми	Найменування показників виконання програми	Значення показників						
		Усього	Роки					
			I - етап 2012 – 2016 роки	2017	2018	2019	2020	
Соціальні	Кількість заходів, у т.ч.:	1358	687	130	132	134	136	139
	освітньо-виховних	392	186	37	39	41	43	46
	культурологічних	392	200	34	36	38	41	43
	інформаційних	329	183	25	27	29	31	34
	науково-методичних	243	118	21	23	25	27	29
Соціальні	Чисельність охопленої молоді (осіб)	1400,0	1131,0	50,0	51,0	54,0	56,0	58,0

*складено автором за даними [16].

Впродовж 2017-2021 рр. планується збільшення чисельності залучення молоді до усіх видів заходів. Таким чином, збільшення фінансування регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр. також пов'язано з збільшенням охоплення молоді.

Існує багато проблем, пов'язаних з достатньо низьким рівнем економічної та громадської активності молоді. Так, за результатами соціологічного дослідження «Молодь України - 2015» [20] у 2015 р. попри існування достатньої кількості молодіжних громадських організацій тільки 2 % молоді є членами таких організацій та лише 6 % молоді відвідують організовані ними заходи. Залишається доволі низькою участь молоді у суспільно-політичному житті держави і формуванні політики з питань, що впливають на її життя, розвиток та вирішення нагальних проблем. Тільки 5 % молодих людей брали участь в обговоренні законопроектів на державному або місцевому рівні.

На нашу думку, акцент бюджетного процесу має зміщуватися на ефективне використання бюджетного потенціалу, впровадження середньострокового бюджетного планування, обґрунтовану розробку бюджетних соціальних програм з чітким визначенням цілей і кількісно встановлених результатів та наявності бюджетних ресурсів для їх досягнення [7].

Серед основних шляхів подолання проблеми пошуку та залучення нових джерел фінансування соціальних програм є [8]:

1. З боку держави – це активніша участь у стимулюванні та підтримці діяльності неприбуткових організацій.
2. Створення державою умов співпраці «держава-бізнес»:
 - спрощення державою умов створення неприбуткових організацій;
 - перехід держави на суто конкурсну основу щодо фінансування громадських організацій.
3. Залучення громадян до ініціювання заходів реалізації соціальних програм.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в Україні механізм фінансового забезпечення соціальних програм є недосконалим, про що свідчить невиконання їх кількісних та фінансових показників. Крім того, потребують перегляду якісні показники ефективності програм, визначення актуальності проведених заходів. Основними стратегічними документами загальнонаціонального рівня, які визначають фінансові пріоритети забезпечення соціальних програм є Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Програма діяльності Уряду, Прогноз економічного та соціального розвитку України. Ці стратегічні документи визначають соціальні пріоритети, які конкретизуються в державних цільових програмах, регіональних програмах, бюджетних програмах, але значний дефіцит бюджету не дозволяє в повній мірі реалізувати поставлені у програмах завдання. Саме тому важливим є пошук альтернативних джерел фінансування соціальних програм.

Фінансування соціальних програм потребує формування фінансових ресурсів з подальшим використанням на чітко визначні цілі. Аналіз здійснення видатків державного та місцевих бюджетів на соціальні програми та підтримку молоді в Україні на прикладі Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016 – 2020 рр. та регіональної цільової соціальної програми «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр. свідчить про необхідність дотримання основних принципів програмно-цільового бюджетування соціальних програм: обґрунтованості, строкості, гнучкості, прозорості. Пріоритетними напрямками фінансування заходів програми «Молодь Дніпропетровщини» визначено освітньо-виховні та культурологічні. Основними методами залучення нових джерел фінансування соціальних програм з боку держави є стимулювання та підтримка діяльності неприбуткових організацій, співпраця держави та бізнесу, залучення громадян до ініціювання заходів реалізації соціальних програм.

Список використаних джерел

1. Алексеєнко Л.М. Соціальні програми: прагматика формування та проблеми фінансування / Л.М. Алексеєнко, Б.С. Шулюк // *Фінанси України*. - 2015. - № 4. - С.96-105. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2015_4_8.
2. Гетьман Є. М. Проблемні питання фінансування та виконання державних цільових програм в Україні / Є. М. Гетьман // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. - 2016. - Вип. 5(2). - С. 75-79. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_5%282%29__17.
3. Загородний А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : Вид-во «Центр Європи», 1997. – 471 с.
4. Закон України «Про державні цільові програми» // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2004. – №25. – С. 1042. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
5. Інформація про результати виконання Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2009-2015 роки (за 2009-2015 роки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua/>.
6. Кириленко О. П. Фінанси: теорія і вітчизняна практика: навч. посіб. / О.П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
7. Лисяк Л.В. Бюджетний потенціал забезпечення сталого людського розвитку в Україні / Л.В. Лисяк, С.В. Качула // *Науковий погляд: економіка та управління*. – 2016. - № 1. - С. 14-22. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2016_1_4.
8. Маслик Р.О. Фінансовий стан соціальних програм як інструментів здійснення соціального захисту населення України / Р.О. Маслик // *Технологический аудит и резервы производства*. - 2014. - № 5(3). - С. 56-59. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_5%283%29__16.
9. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О.В. Міщук // *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. – Сімферополь, 2011. – № 2. – С. 9-12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fbi.crimea.edu/arhiv/2011/nv_2-2011/nv_2-2011.pdf#page=9.
10. Овчарова Н.В. Державні цільові соціальні програми в системі формування та реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері за програмно-цільовим методом / Н.В. Овчарова // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (25-26 вересня 2014 р.)*. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. – 248 с.
11. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
12. Пасічник Ю.В. Бюджетне забезпечення державних соціальних програм / Ю. Пасічник // *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. - 2014. - Вип. 36(2.1). - С. 4-9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36%282.1%29__3.
13. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [Під заг. ред., В.В. Зубенко]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження». – 5-тє видання, виправлене та доповнене – К., 2015. – 120 с.

14. Постанова Верховної Ради України «Про План законодавчого забезпечення реформ в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – №31. – С. 1625. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/509-19>.
15. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – №18. – С. 30. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1099-19>.
16. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016-2020 роки та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 18.02.2016 р. № 148. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF>.
17. Рішення Дніпропетровської обласної ради «Про внесення змін до рішення обласної ради від 03 лютого 2012 р. № 239-11/VI «Про регіональну цільову соціальну програму «Молодь Дніпропетровщини» на 2012 – 2021 рр.» (зі змінами)» від 14.07.2017 р. № 201-9/VII. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.gov.ua/>.
18. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / О.Р. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 312 с.
19. Сидор І.П. Проблеми реалізації бюджетних програм розвитку економічної діяльності в Україні / І.П. Сидор // Збірник тез доповідей III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання», м. Кременчук 19-20.02.2015 р. - С. 141-144.
20. Соціологічне дослідження «Молодь України - 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/21068>.
21. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна - 2020» // Офіційний вісник Президента України. – 2015. – №2. – С. 14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
22. Юрій С.І. Фінанси: навчально-методичний посібник / С.І. Юрій. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 207 с.

References

1. Alekseyenko L.M., Shuliuk B.S. Sotsialni prohramy: prahmatyka formuvannya ta problemy finansuvannya // Finansy Ukrainy. - 2015. - № 4. - S. 96-105. : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2015_4_8.
2. Hetman Ye.M. Problemni pytannia finansuvannya ta vykonannya derzhavnykh tsilovykh prohram v Ukraini // Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. - 2016. - Vyp. 5(2). - S. 75-79. : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_5%282%29_17.
3. Zahorodnyi A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. Finansovyi slovnyk. – Lviv : Vyd-vo «Tsentr Yevropy», 1997. – 471 s.
4. Zakon Ukrainy «Pro derzhavni tsilovi prohramy» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2004. – №25. – S. 1042. : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>.
5. Informatsiia pro rezultaty vykonannya Derzhavnoi tsilovoi sotsialnoi prohramy «Molod Ukrainy» na 2009-2015 roky (za 2009-2015 roky) : <http://dsmsu.gov.ua/>.
6. Kyrylenko O.P. Finansy: teorii i vitchyzniiana praktyka: navch. posib. – Ternopil: Aston, 2002. – 212 s.
7. Lysiak L.V., Kachula S.V. Biudzhetniyi potentsial zabezpechennia staloho liudskoho rozvytku v Ukraini // Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia. – 2016. - № 1. - S. 14-22. : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2016_1_4.
8. Maslyk R.O. Finansovyi stan sotsialnykh prohram yak instrumentiv zdiisnennia sotsialnoho zakhystu naselennia Ukrainy // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva. - 2014. - №5(3). - S. 56-59. : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_5%283%29_16.
9. Mishchuk O.V. Finansove zabezpechennia ekonomichnoho zrostannia: teoretychnyi aspekt // Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii. – Simferopol, 2011. – № 2. – S. 9-12. : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2011/nv_2-2011/nv_2-2011.pdf#page=9.
10. Ovcharova N.V. Derzhavni tsilovi sotsialni prohramy v systemi formuvannya ta realizatsii derzhavnoi biudzhetnoi polityky v sotsialnii sferi za prohramno-tsilovym metodom // Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky: Materialy II Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii (25-26 veresnia 2014 r.). – Kh. : KhIBS UBS NBU, 2014. – 248 s.
11. Oparin V.M. Finansova systema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty). – K.: KNEU, 2005. – 240 s.
12. Pasichnyk Yu. V. Biudzhetne zabezpechennia derzhavnykh sotsialnykh prohram // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. - 2014. - Vyp. 36(2.1). - S. 4-9. : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_36%282.1%29_3.
13. Planuvannya mistsevykh biudzhetiv na osnovi prohramno-tsilovoho metodu: Navchalnyi posibnyk / [Pid zah. red., V.V. Zubenko]; IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia». – 5-tie vydannia, vypravlene ta dopovnene – K., 2015. – 120 s.
14. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro Plan zakonodavchoho zabezpechennia reform v Ukraini» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2015. – №31. – S. 1625. : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/509-19>.
15. Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro Prohramu diialnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2016. – №18. – S. 30. : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1099-19>.

16. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi sotsialnoi prohramy «Molod Ukrainy» na 2016-2020 roky ta vnesennia zmin do deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy» vid 18.02.2016 r. № 148. : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF>.

17. Rishennia Dnipropetrovskoi oblasnoi rady «Pro vnesennia zmin do rishennia oblasnoi rady vid 03 liutoho 2012 r. № 239-11/VI «Pro rehionalnu tsilovu sotsialnu prohramu «Molod Dnipropetrovshchyny» na 2012 – 2021 rr.» (zi zminamy)» vid 14.07.2017 r. № 201-9/VII. : <http://oblrada.dp.gov.ua/>.

18. Romanenko O.R. Finansy: pidruchnyk. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2009. – 312 s.

19. Sydor I.P. Problemy realizatsii biudzhetnykh prohram rozvytku ekonomichnoi diialnosti v Ukraini // Zbirnyk tez dopovidei III Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Finansove zabezpechennia diialnosti subiektiv hospodariuvannia», m. Kremenchuk 19-20.02.2015 r. - S. 141-144.

20. Sotsiolohichne doslidzhennia «Molod Ukrainy - 2015» : <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/21068>.

21. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro Stratehiu staloho rozvytku «Ukraina - 2020» // Ofitsiinyi visnyk Prezydenta Ukrainy. – 2015. – №2. – S. 14 : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

ДАНИ ПРО АВТОРІВ

Лисяк Любов Валентинівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів

Зюзін Віталій, аспірант кафедри фінансів

Університет митної справи та фінансів

вул. Володимира Вернадського 2/4, м. Дніпро, 49000, Україна

e-mail: L_Lubov@ua.fm

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Лысяк Любовь Валентиновна, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой финансов

Зюзин Виталий, аспирант кафедры финансов

Университет таможенного дела и финансов

ул. Владимира Вернадского 2/4, г. Днепр, 49000, Украина

e-mail: L_Lubov@ua.fm

DATA ABOUT THE AUTHORS

Lysiak Liubov V., Dr.Econ.Sc., Professor, Head of finance

Ziuzin Vitalij O., Ph.D. Student

University of Customs and Finance

2/4 Vladimir Vernadsky Str., Dnipro, 49000, Ukraine

e-mail: L_Lubov@ua.fm

УДК 336.146.07.:336.025.2

DOI: 10.5281/zenodo.1220699

КАЗНАЧЕЙСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Микитюк І.С.

Предметом дослідження є казначейський контроль як складова системи державного фінансового контролю.

Метою статті є визначення сутності, особливостей та елементів механізму казначейського контролю, обґрунтування ролі та місця в системі органів державного фінансового контролю.

Матеріали та методи - теоретичною основою написання статті є методичні підходи до сутності розвитку казначейського контролю у практиці органів Державної казначейської служби України. Методологічною основою дослідження є система загальнонаукових та спеціальних методів: діалектичного, системного аналізу, синтезу.

Результати дослідження. Визначено сутність казначейського контролю, особливості його проведення, висвітлено елементи механізму казначейського контролю та напрями його подальшого розвитку.

Галузь застосування результатів: організація та проведення наукових досліджень у сфері державного фінансового контролю, розробка рекомендацій щодо ефективного казначейського контролю.

Висновки. Аналіз результатів дослідження показав, що далеко не всі важливі аспекти інструментарію впровадження казначейського контролю нашли відображення у працях науковців. До сьогодні не існує єдиного підходу до визначення його сутності, розуміння відмінностей від інших видів фінансового контролю. Продовжуючи науковий пошук, доцільно зосередитися на прийомах використання казначейського контролю як практичного інструментарію забезпечення ефективного управління бюджетними коштами.

Ключеві слова: казначейство, фінансовий контроль, казначейський контроль, механізм казначейського контролю, принципи контролю.

КАЗНАЧЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Микитюк І.С.

***Предметом исследования** является казначейский контроль как составляющая государственного финансового контроля.*

***Целью статьи** является определение сущности, особенностей и элементов механизма казначейского контроля, обоснования его роли и места в системе органов государственного финансового контроля.*

***Материали и методи.** Методологической основой статьи стали система общенаучных и специальных методов: диалектического, системного анализа, синтеза.*

***Результаты исследования.** Систематизировано методологические подходы к пониманию сущности казначейского контроля, особенности его проведения, рассмотрено элементы механизма казначейского контроля и направления его развития.*

***Область применения результатов:** организация научных исследований в сфере государственного финансового контроля, разработка рекомендаций по повышению эффективности казначейского контроля.*

***Выводы.** Анализ результатов исследования показал, что не все важные аспекты инструментария внедрения казначейского контроля нашли отражение в научных трудах. Продолжая научный поиск, следует сосредоточить внимание на приемах использования казначейского контроля как практического инструментария обеспечения эффективного управления бюджетными средствами.*

***Ключевые слова:** казначейство, финансовый контроль, казначейский контроль, механизм казначейского контроля, принципы контроля.*

TREASURY CONTROL AS A COMPONENT OF STATE FINANCIAL CONTROL

Mykytyuk I.S.

***The subject of the study** is treasury control as a component of state financial control.*

***The purpose of the article** is to define the essence, features and elements of the mechanism of treasury control, justifying its role and place in the system of state financial control bodies.*

***Material and methods.** The methodological basis of the article was a system of general scientific and special methods: dialectical, system analysis, synthesis.*

***Results of the study.** The methodological approaches to understanding the essence of the treasury control, the features of its implementation, systematization of the mechanism of the treasury control and the direction of its development are systematized.*

***Scope of the results:** organization of scientific research in the sphere of state financial control, development of recommendations on improving the effectiveness of treasury control.*

***Conclusions.** Analysis of the results of the research showed that not all important aspects of the toolkit for introducing treasury control were reflected in scientific works. Continuing the scientific search, we should focus on the methods of using treasury control as a practical tool for ensuring effective management of budgetary funds.*

***Key words:** treasury, financial control, treasury control, mechanism of treasury control, principles of control.*

Постановка проблеми. Державна казначейська служба України є важливим інструментом реалізації державної бюджетної політики і ключовою складовою системи державного фінансового контролю. Із становленням та розвитком Казначейства України сталося відокремлення нового виду контролю – казначейського. У зв'язку з цим теоретично і практично затребуваними є наукові дослідження сутності казначейського контролю, його ролі і місця в системі органів державного фінансового контролю, а також подальший розвиток теоретичних і методологічних основ організації і здійснення даного виду контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки опубліковано значну кількість наукових праць вітчизняних вчених і практиків, присвячених становленню, вдосконаленню та розвитку системи казначейства. Дослідженню питань розвитку казначейства як складової фінансової системи держави, що здійснює казначейське обслуговування державного та місцевих бюджетів присвятили свої праці такі науковці: С.О. Булгакова, О.Д. Васирик, О.С. Даневич, О.П. Кириленко, В.П. Кудряшов, П.Г. Петрашко, В.І. Стоян, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліна, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Аналіз цих робіт засвідчує, що за рамками досліджень залишається така важлива і специфічна казначейська функція, як контроль. Проблеми контролю багато в чому обумовлені слабкістю методологічних та теоретичних основ його здійснення, більш того, до теперішнього часу відсутнє тлумачення категорії «казначейський контроль». Одна з основних причин ситуації, що склалася, полягає у відсутності наукових розробок щодо визначення сутності та змістовного наповнення поняття «казначейський контроль».

Мета статті – визначення сутності, особливостей та елементів механізму казначейського контролю, обґрунтування його ролі та місця в системі органів державного фінансового контролю.

Матеріали та методи – теоретичною основою написання статті є методичні підходи до сутності розвитку казначейського контролю у практиці органів Державної казначейської служби України, у тому числі друковані матеріали та інтернет-ресурси. В процесі їх опрацювання використано наукові методи аналізу та синтезу, систематизації, системного підходу та узагальнення.

Результати дослідження. Бюджетний кодекс, законодавчі та інші нормативно-правові акти, наділили органи Казначейства України значними повноваженнями із контролю за рухом і використанням бюджетних та позабюджетних коштів. Повноваження органів Казначейства відносно контролю за дотриманням бюджетного законодавства регламентуються статтею 112 Бюджетного кодексу України та Положенням про Державну Казначейську службу України, затверджених Постановою КМУ від 15 квітня 2015 року № 215. Відповідно до вимог цих документів Казначейство України здійснює в межах повноважень контроль за: веденням бухгалтерського обліку надходжень та витрат державного та місцевих бюджетів; складенням та поданням розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів фінансової і бюджетної звітності; бюджетними повноваженнями під час зарахування надходжень бюджету; відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету; відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі); відповідністю платежів узятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням; дотриманням правил за операціями з бюджетними коштами в іноземній валюті; дотриманням порядку проведення лотерей з використанням електронних систем прийняття сплати за участь у лотереї в режимі реального часу; дотриманням розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, іншими клієнтами вимог законодавства у сфері закупівель в частині наявності, відповідності та правильності оформлення документів. [2]

У межах своїх повноважень органи Казначейства забезпечують організацію та координацію діяльності розпорядників коштів державного та місцевих бюджетів, інших учасників бюджетного процесу, здійснюють контроль за виконанням ними своїх повноважень, застосовують або здійснюють заходи впливу за порушення бюджетного законодавства.

Метою фінансового контролю, який здійснюється органами Державної казначейської служби України, є зменшення кількості та обсягів порушень бюджетного законодавства і недопущення використання бюджетних коштів не за призначенням; взяття зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів понад обсяги виділених бюджетних асигнувань. [3, с. 716]

Теорія і практика казначейського контролю базується на положеннях загальної теорії фінансового контролю. Але, слід зазначити, що казначейський контроль, як окрема галузь знань, має свій предмет, метод і специфічні прийоми дослідження. Досягнення своїх цілей казначейський контроль забезпечує тільки йому притаманними способами. Він користується обліковою інформацією і інструментарієм бухгалтерського обліку, прийомами економічного аналізу.

Основним завданням такого контролю є забезпечення своєчасного й повного надходження доходів до бюджету; законності та своєчасності фінансування заходів, передбачених видатковою частиною бюджету; належного виконання розпорядниками бюджетних коштів своїх зобов'язань; фінансової дисципліни в усіх органах управління, які беруть участь у виконанні бюджету.

Відтак, можна з впевненістю сказати, що органи казначейства здійснюють контроль за виконанням бюджетів на всіх етапах формування та використання бюджетних коштів, починаючи з відкриття бюджетних рахунків, прийняття зобов'язань, попередньої перевірки та оплати рахунків розпорядників та одержувачів бюджетних коштів і завершуючи підготовкою звітності про виконання бюджетів.

Казначейський контроль, як вид фінансового контролю, має як загальні, так і специфічні відмінності від фінансового контролю. Прерогативою казначейської системи стало забезпечення ефективного контролю за цільовим, раціональним використанням бюджетних коштів, що сприяло досягненню необхідної відповідності касових видатків нормам, встановлених законом про бюджет на поточний фінансовий рік. Крім того, в Бюджетному кодексі визначено, що обсяг прийнятих зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів, оплата яких проводиться за рахунок коштів бюджету, повинен відповідати обсягу доведених до них бюджетних асигнувань; встановлена відповідальність розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за їх цільове використання.

Разом з тим бюджетне законодавство містить окремі положення, що не становлять цілісної нормативної основи для правового регулювання казначейського контролю в рамках органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджету. Такий стан багато в чому пояснюється відсутністю концепції державного фінансового контролю, а також нормативно-правового акта, що закріплює найбільш загальні концептуальні засади державного фінансового контролю, що розвиваються в законодавстві по окремих його видах (бюджетному, валютному, податковому і т.д.).

Для з'ясування особливостей казначейського контролю насамперед необхідно мати чітке уявлення про сутність відповідного терміну. В свою чергу для характеристики сутності казначейського контролю з точки зору концептуального підходу необхідна систематизація основних принципів, цілей, завдань, об'єкта, предмета, методів, форм. Аналіз понятійно-термінологічного апарату казначейського контролю робить актуальним проведення чітких меж між видами, формами, об'єктом, суб'єктом і методичними прийомами казначейського контролю.

Предметом казначейського контролю є кошти державного та місцевих бюджетів як на етапі їх формування, так і на етапах розподілу і використання; фінансові ресурси, що виділяються у вигляді субсидій, субвенцій та інших міжбюджетних трансфертів, що мають цільове призначення і надаються з державного бюджету місцевим бюджетам

Об'єктом казначейського контролю є фінансово-господарські операції, що проводяться розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів; виконання кошторисів бюджетних установ; ведення зведеного реєстру

учасників бюджетного процесу; ведення бюджетного обліку; складання та подання звітності за операціями з бюджетними коштами.

Державна казначейська служба України як інструмент реалізації основних принципів державного фінансового контролю базується на єдності правової бази, грошової системи, порядку ведення обліку і звітності.

Розглянемо докладніше організацію казначейського контролю, необхідність і важливість якого визначається його місцем в загальній системі органів державного фінансового контролю за державними фінансами. Місце казначейського контролю в системі фінансових дисциплін характеризується тим, що це міжгалузева функціональна фінансова дисципліна, виникнення якої обумовлено необхідністю задовольняти потреби практики в казначейському контролі як спеціалізованої функції управлінської діяльності. Виходячи з цього, можна говорити про специфічні цілі, завдання, функції, види, форми та методи здійснення казначейського контролю.

Казначейському контролю як особливості сфери наукових знань притаманний певний метод дослідження її специфічного предмета. Під методом казначейського контролю слід розуміти способи, шляхи досягнення даного виду контролю - ефективного і цільового формування та витрачання державних фінансових ресурсів. Особливість казначейського контролю полягає в тому, що метод його проведення - санкціонування, тобто він проводиться на стадії попереднього використання бюджетних коштів і є попереднім і поточним. Казначейський контроль не заснований на звітах і підсумкових результатах, а відбувається в самому процесі виконання бюджету і дозволяє не тільки проаналізувати порушення, а головне не допустити або запобігти його. При застосуванні методу казначейського контролю враховуються вимоги законності, достовірності, доцільності та ефективності бюджетних витрат, а також вимоги бюджетного обліку, методологічних прийомів економічного аналізу та іншої інформації в поєднанні з дослідженнями фактичного стану об'єктів контролю.

У процесі контролю за цільовим витрачанням бюджетних коштів органи Державної казначейської служби України здійснюють попередній контроль на стадії санкціонування дозволу на витрачання бюджетних коштів; поточний контроль у процесі оплати рахунків розпорядників та одержувачів бюджетних коштів; наступний - на стадії складання бухгалтерських балансів та звітів про виконання бюджетів.

В основі методики казначейського контролю лежить нормативний підхід, тобто перевірка бюджетної організації на предмет дотримання правил фінансових і господарських операцій з бюджетними коштами. Досягнення своїх цілей казначейський контроль забезпечує тільки йому притаманними способами із застосуванням спеціальних джерел даних і прийомів нормативно-правового, документального, логічного і облікового контролю. Казначейський контроль на відміну від інших видів контролю (фінансового, бюджетного, податкового, митного та ін.) має обмежений спектр діяльності, оперує технологією проходження бюджетних коштів через систему рахунків, що відкриті в органах казначейства, і процедурою превентивного контролю при касовому виконанні бюджетів.

Таблиця 1. Довідка щодо попереджень про неналежне виконання бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів

№ п/п	Показники	2015	2016	2017
1.	Попереджено порушень бюджетного законодавства, допущених розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів всього:			
	кількість	11012	12375	15637
	млн.грн	3679,5	5114,5	8703,1
2.	У тому числі: з виконання державного бюджету:			
2.1	в процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, кількість	2186	2531	2859
	млн.грн	1992,9	1612,9	3554,8
2.2	при прийнятті до виконання платіжних доручень, кількість	138	160	127
	млн.грн	105,6	107,2	35,3
3.	з виконання місцевих бюджетів:			
3.1	в процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, кількість	8084	9022	12176
	млн.грн	1552,4	3330,7	4902,8
3.2	при прийнятті до виконання платіжних доручень, кількість	604	662	457
	млн.грн	28,6	63,7	210,2
4.	Інші випадки порушень бюджетного законодавства, кількість	5405	5506	6703
	млн.грн	6774,5	16236,1	10964,9

В даному контексті важливе методологічне значення має принцип превентивності казначейського контролю. Якщо органи державного фінансового контролю виконують превентивні перевірки періодично, то органи казначейства на попередній і поточній стадіях проводять суцільний і безперервний контроль за бюджетними коштами, що виводить його на новий якісний рівень. Такий підхід дозволяє своєчасно виявляти і попереджувати порушення бюджетного законодавства, призупиняти спроби нераціонального та неефективного використання бюджетних коштів. Однак контроль не може обмежуватися тільки реєстрацією окремих вад. Вважаємо, основне призначення контролю повинно полягати в забезпеченні органічного поєднання попередження, виявлення й ліквідації вад та порушень. З цієї метою при здійсненні касових видатків працівники

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

казначейства перевіряють всі бухгалтерські, фінансові та інші документи, що підтверджують право та законність проведення витрат. У випадку виявлення порушень складається попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства з вимогами усунення виявлених порушень. Так, органами Казначейства України у 2015 року попереджено 11012 порушень бюджетного законодавства допущених розпорядниками та одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів на загальну суму 3 679,5 млн. грн, у 2016 року попереджено 12 375 порушень на загальну суму 5114,5 млн. грн, у 2017 року за оперативними даними попереджено 15 637 порушень на загальну суму 8703,1млн грн. (Табл.1)[4].

Слід зазначити, що зростання кількості та обсягів попереджень є, з одного боку, негативною тенденцією порушень бюджетного законодавства, що могли відбутись, а з іншого, свідчить про результативну роботу органів Державної казначейської служби з виявлення подібних випадків та попередження їх настання.

У 2015 року розпорядниками та одержувачами коштів державного та місцевих бюджетів усунуто 10 711 порушень бюджетного законодавства на загальну суму 3 544,8 млн. грн, у 2016 року усунуто 11 833 порушення бюджетного законодавства на загальну суму 4 877, 5млн.грн, у 2017 року усунуто 15203 порушень бюджетного законодавства на загальну суму 7 791,8 млн. грн. (Табл.2) [4].

Таблиця 2. Усунуто порушень бюджетного законодавства

№ п/п	Показники	2015	2016	2017
1.	Усунуто порушень бюджетного законодавства, кількість	10711	11833	15203
	млн.грн	3544,8	4877,5	7791,8
2.	У тому числі: з виконання державного бюджету:			
2.1	в процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, кількість	2152	2441	774
	млн.грн	1910,6	1489,6	3436,6
2.2	при прийнятті до виконання платіжних доручень , кількість	137	159	111
	млн.грн	105,5	106,7	32,9
3	з виконання місцевих бюджетів:			
3.1	в процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, кількість	7826	8583	11871
	млн.грн	1502,1	3218,8	4132,0
3.2	при прийнятті до виконання платіжних доручень , кількість	596	650	447
	млн.грн	26,6	62,4	190,3
4.	Інші випадки порушень бюджетного законодавства, кількість	5025	4866	6168
	млн.грн	1819,7	4492,3	8219,9

Наведені дані свідчать про те, що органи Казначейства України, здійснюючи попередній і поточний контроль у процесі обслуговування бюджетних коштів, по суті здійснюють запобіжний захід щодо можливих зловживань і порушень у використанні бюджетних коштів розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Органи Державної казначейської служби України створили механізм контролю, який забезпечує достатньо високу ступінь виявлення і попередження фінансових порушень.

В умовах застосування казначейського методу виконання бюджетів органи Казначейства України практично налагодили механізм контролю, що забезпечує досить високу ступінь виявлення і припинення фінансових порушень. При цьому не можна не враховувати той факт, що ефективність казначейського контролю щодо попередження нецільового витрачання коштів залежить і від якості його проведення, в значній мірі визначається кваліфікацією, відповідальністю, уважністю і принциповістю фахівців органів Казначейства, які здійснюють контроль, з одного боку, і професійною компетенцією головних бухгалтерів і фахівців бухгалтерій бюджетних установ, з іншого боку.

Слід зазначити, що казначейський контроль базується на великій кількості тісно пов'язаних контрольних процедур, чітке виконання яких забезпечує системність, поелементність, попередність, динамізм, оперативність, результативність, що перетворюють його в складову управління бюджетним процесом [5, с.148].

Системність контролю полягає в тому, що здійснювані казначейством контрольні дії не відокремлені одна від одної, а сформовані в єдину систему, функціонування якої спрямовано на досягнення однієї мети і проявляється у виконанні кожним територіальним органом казначейства делегованих йому завдань і забезпечується взаємодією різних рівнів органів казначейства.

Системність контролю логічно базується на його суцільності, тобто охопленні контролем усіх операцій і рішень пов'язаних зі здійсненням бюджетних видатків. Варто зауважити, що казначейський контроль за своєю природою унеможливає вибірковість.

Важливою рисою казначейського контролю є його поелементність. Тобто контроль, спрямований на окремо взятий елемент системи - показники кошторисів, плани асигнувань, суми взятих зобов'язань, перераховані кошти, здійснені видатки, обсяги доходів тощо. Контролюючи кожний такий елемент означає не тільки наглядати за станом фінансових ресурсів, а й управляти ними.

Однією з ключових рис здійснюваного у процесі обслуговування бюджету казначейського контролю є його попередність. Вона базується на тому, що переважно більшість контрольних процедур, які проводять органи казначейства, має попередній характер, контрольні ж дії ретроспективного характеру зустрічаються

досить рідко. Це співвідношення у практичному застосуванні двох згаданих видів контролю, власне, й характеризує існуючу систему казначейського контролю.

Важливою характеристикою сучасного контролю у процесі казначейського обслуговування державного бюджету є його динамізм. Таку можливість контроль отримав лише тоді, коли став здійснюватися єдиним органом – Державною казначейською службою України, що взяла на себе відповідальність за казначейське обслуговування державного та місцевих бюджетів в цілому.

Застосування таких підходів забезпечує ефективність казначейського контролю, його органічність та дієвість.

Таким чином, казначейський контроль, з точки зору автора, - це різновид здійснюваного спеціально уповноваженим виконавчим органом державної влади відповідно до законодавчо наділеними повноваженнями в бюджетному секторі економіки державного фінансового коштів за реалізацією державної бюджетної політики, ефективним управлінням доходами і витратами, державними позабюджетними фондами в процесі виконання бюджету, підвищенням оперативності у фінансуванні державних програм, надходженням, цільовим, економним витрачанням державних і місцевих коштів. Дане визначення дає загальне уявлення про специфіку і сутність категорії «казначейський контроль» і потребує правового закріплення на законодавчому рівні.

Теоретичне осмислення сутності казначейського контролю дозволило зазначити, що казначейський контроль, відображаючи рух державних фінансів, проявляється в перевірці повноти, своєчасності зарахування та перерахування доходів від податків, зборів та інших надходжень в бюджетну систему України та витрачання їх за цільовим призначенням. У той же час даний вид контролю здійснюється через діяльність органів казначейства незалежно від суб'єктів господарювання. Це дозволяє суспільству визначити, чи вчасно бюджетні кошти надходять в розпорядження суб'єктів господарювання і наскільки ефективно та результативно використовуються.

Узагальнюючи викладене, з точки зору системного підходу можна виділити наступні елементи механізму казначейського контролю: (табл.3)

Таблиця 3. Елементи механізму казначейського контролю

№ п/п	Елементи	Зміст елементів
1.	Принципи	Основні правила, що застосовуються при проведенні казначейського контролю
2.	Предмет контролю	кошти державного та місцевих бюджетів як на етапі їх формування, так і на етапах розподілу і використання, фінансові ресурси, що виділяються у вигляді субсидій, субвенцій та інших міжбюджетних трансфертів, що мають цільове призначення і надаються з державного бюджету місцевим бюджетам
3.	Об'єкт контролю	фінансово-господарські операції, що проводяться розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів що уповноважені на витрачання бюджетних коштів у відповідності з встановленими цілями, система бухгалтерського обліку та звітності про виконання бюджетів, бюджетне законодавство
4.	Суб'єкт контролю	Система органів Державної казначейської служби України
5.	Метод контролю	Санкціонування
6.	Процес контролю	Порядок дій при санкціонуванні операцій по сплаті платіжних доручень коштами бюджетів
7.	Технологія контролю	Чітка послідовність контрольних дій по етапам і термінам - системність, поелементність, суцільність, динамізм, оперативність, результативність.
8.	Форми контролю	Попередній, поточний та наступний
9.	Результат контролю	Виявлення або попередження порушень бюджетного законодавства
10.	Оцінка результативності контролю	Методологічні інструменти, що дозволяють оцінити ефективність казначейського контролю: адміністративні, економічні, соціально-психологічні

Доцільно зазначити, що цілісне уявлення про результативність державного казначейського контролю повинно виходити з узгодженості його завдань з перспективними цілями бюджетної політики держави, впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

При подальшому розвитку теоретико-методологічних основ казначейського контролю особлива увага повинна бути приділена таким напрямкам, як:

- розробка методичного забезпечення організації більш ефективного попереднього і поточного контролю за цільовим і раціональним витрачанням коштів бюджетними організаціями з використанням сучасних інформаційних технологій для автоматизованого виявлення відхилень і помилок в фінансових документах розпорядників та одержувачів бюджетних коштів від встановлених нормативів;
- вдосконалення механізмів мобілізації, обліку та використання бюджетних коштів;
- розробка методичного забезпечення стандартизації процедур контролю та методичних документів контролю;
- визначення методів оцінки ефективності казначейського контролю.

Висновки. Аналіз результатів дослідження показав, що далеко не всі важливі аспекти інструментарію впровадження казначейського контролю нашли відображення у працях науковців. До сьогодні не існує єдиного

підходу до визначення його сутності, розуміння відмінностей від інших видів фінансового контролю. Продовжуючи науковий пошук, доцільно зосередитися на прийомах використання казначейського контролю як практичного інструментарію забезпечення ефективного управління бюджетними коштами.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України станом на 08.07.2010 № 2456-VI. зі змінами та доповненнями – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Положення про Державну казначейську службу України : Постанова КМУ від 15 квітня 2015 р. № 215 – Режим доступу : www.treasury.gov.ua/main/file\164442\file\UPU/
3. Бюджетна система: підруч./ за науч. Ред. В.М.Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. Літератури, Тернопіль; Екон.думка, 2012. – 871 с.
4. Офіційний сайт Органів Державної казначейської служби України Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reasury.gov.ua/main/uk/mapresurs/>.
5. Державні фінанси: Підручник. За ред. А.А. Мазараки: У 5-т. - Т.5. Державний фінансовий контроль. – К. : Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2007. – 303 с.

References

1. Byudzhethnyy kodeks Ukrayiny stanom na 08.07.2010 № 2456-VI. zi zminamy ta dopovnennnyamy : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Polozhennya pro Derzhavnu kaznacheys'ku sluzhbu Ukrayiny :Postanova KМУ vid 15 kvitnya 2015 r. № 215 : www.treasury.gov.ua/main/file\164442\file\UPU/
3. Byudzhethna systema: pidruch./ za nauch. Red. V.M.Fedosova, S.I. Yuriya. – K.; Tsentr uchbov. literatury; Ternopil'; Ekon.dumka, 2012. – 871 s.
4. Ofitsynyy sayt Orhaniv Derzhavnoyi kaznacheys'koyi sluzhby Ukrayiny: <http://www.reasury.gov.ua/main/uk/mapresurs/>.
5. Derzhavni finansy: Pidr/ Za red.A.A.Mazaraky: U 5-t.- T.5.Derzhavnyy finansovy kontrol'. – K.; Kyiv.nats.torh.-ekon.un-t,2007. – 303 s.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Микитюк Ігор Сергійович, к.е.н., доцент кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет
e-mail: mikityuck@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Микитюк Игорь Сергеевич, к.э.н., доцент кафедры финансов
Киевский национальный торгово-экономический университет
e-mail: mikityuck@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Mykytyuk Igor, PhD in Economics, Associate Professor of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics
e-mail: mikityuck@ukr.net

УДК 336.767

DOI: 10.5281/zenodo.1220703

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІРО БАНКУ АСТАНИ

Нічкасова Ю.О.

Ключові слова: первинне публічне розміщення акцій, капітал, акція, ціна розміщення, передумови, критерії ефективності.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИРО БАНКА АСТАНЫ

Нічкасова Ю.О.

Предметом исследования является оценка эффективности использования первичного публичного размещения акций, как инструмента фондового рынка, для привлечения капитала на условиях бессрочности и безвозвратности.

Целью исследования является анализ практического опыта первичного публичного размещения акций на примере Банка Астаны, который может являться пилотным проектом для расширения практики долевого финансового инструмента на национальном фондовом рынке Казахстана.

Методы: эмпирический и теоретические методы, в том числе экономическое наблюдение, анализ и синтез, методы группировки и сравнения, методы финансового анализа, системный подход к явлениям и процессам, математическое моделирование и прогнозирование, статистический анализ.

Результаты работы: структурированы цели IPO, представлены внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на успешность первичного публичного размещения акций. Новизной исследования и результатом работы является матрица критериев эффективности IPO, а также ее апробация на примере оценки IPO Банка Астаны.

Область применения результатов: Факторы внешней и внутренней среды могут быть использованы менеджментом компании, планирующей размещение акций для широкого круга инвесторов, как check-list готовности компании к IPO и выбора наиболее подходящего момента для листинга на фондовой бирже. Матрица критериев оценки эффективности рекомендуется для контроля в процессе планирования IPO, а также и проверки достижения целевых результатов акционерами и менеджментом эмитента во время и после IPO.

Выводы: Нами дана положительная оценка эффективности IPO Банка Астаны, поскольку по большинству критериев оценки получен положительный результат. Однако, для сохранения интереса инвесторов и роста котировок акций банку необходимо не только последовательно достигать физических показателей стратегии роста, но и обеспечивать рост доходности бизнеса. Для других заинтересованных сторон (государства, отрасли, инвесторов) данный опыт является позитивным примером диверсификации источников финансирования, увеличения акционерного капитала через долевой инструмент национального фондового рынка Казахстана.

***Ключевые слова:** первичное публичное размещение акций, капитал, акция, цена размещения, предпосылки, критерии эффективности.*

ESTIMATION OF THE IPO EFFICIENCY OF ASTANA BANK

Y. Nickassova

The subject of the research is to assess the efficiency of shares' initial public offering as an instrument of the stock market in order to raise capital on terms of continuity and irrevocability.

The research aims at analysis of the practical experience of the initial public offering of shares based on the Astana Bank as a pilot project to expand the practice of equity financial instruments on the national stock market of Kazakhstan.

Methods: empirical and theoretical methods, including economic observation, analysis and synthesis, grouping and comparison techniques, methods of financial analysis, system approach to phenomena and processes, mathematical modelling and forecasting, statistical analysis.

Deliverables: IPO's objectives and external and internal factors contributing to the success of the initial public offering of shares are available. The research novelty is presented in the kind of a matrix of IPO efficiency criteria and its validation using the example of the IPO of the Astana Bank.

Scope of the results: External and internal factors can be used by the management of a company that has a vision of placement of shares for a wider investors' community, such as a check-list of the company's readiness for an IPO and the choice of the most appropriate time for listing on the stock exchange. The evaluation matrix of the efficiency criteria is recommended by shareholders and management of the issuers, as well as for verification of target results in and post IPO planning process.

Conclusion: We concluded that the IPO carried out by the Astana Bank was successful and efficient since the majority of evaluation criteria received a positive result. However, to maintain investors' interest and to increase the shares' quotation, the bank needs not only consistently achieve physical indicators of the growth strategy, but also to ensure the growth of the business profitability. For other stakeholders (state, bank industry, investors), this experience is but a positive example of diversified funding sources, increased share capital through equity instruments of the national stock market of Kazakhstan.

***Keywords:** an initial public offering, equity, share, offering price, prerequisites, efficiency criteria.*

JEL D53, E22, G24, G34

Introduction. Historically, the banking system is at the heart of the financial market of Kazakhstan. However, the financial crisis affected its sustainability which led to deterioration of the indicators of banks and their ability to finance the needs of the economy. In the pursuit of the tasks of economic growth, in 2017 the state allocated \$ 6.7 billion for the improvement of the banking system through the Fund for Problem Assets. The National Bank formed the Program of subordinated loans, and also demanded from shareholders of banks to capitalise at their own expense.

Banks solved this problem mainly through a debt financial instrument such, as bonds. However, one of the most striking events in 2017 was the initial public offering of shares in the Astana Bank. The study of this experience is relevant in the context of as minimum two decisions such as the strategic placement of the initial public offering of shares on national (Kazakhstan) and regional (Russia) stock markets, as well as the achieving strategic development and financial stability in the period of active growth.

The extent of research of the problem: the theoretical and practical aspects of the initial public offering of shares have been explored by foreign (M. Lewis, S. Vismara, J. Cao, R. Gedders, F. Lipman, F. Espinasse, G. Gregoriou) as well as national scientists and practitioners V. Ivanov, T. Blokhina, G. Beloglazova, A. Mogin, A. Lukashov, I. Klyushnev and others). It should be noted that the best contributors to actual recommendations are those involved in the IPO process with engagement of investment banks, audit and legal consulting companies such as Ernst & Yang, KPMG, Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Citi, Morgan Stanley, Goldman Sachs and Deutsche Bank.

The subject of the research is: the experience of raising capital regarding continuity and irrevocability by means of the stock market mechanism: the initial public offering of shares.

The purpose of the research is: to analyse the practical experience of initial public offering on the example of the Astana Bank as a pilot project to expand the practice of an equity financial instrument on the national stock market and evaluate its success based on criteria for achieving IPO goals.

The Research objectives: based on a review of theoretical and practical scientific economic literature, identify critical characteristics of the effectiveness of IPOs, analyze the primary and secondary placement of Bank Astana shares by a group of criteria and form recommendations for potential participants in the IPO of Kazakhstan and equity markets of the Eurasian Economic Area.

Methods: empirical and theoretical methods, including economic observation, analysis and synthesis, observation, grouping and comparison techniques, financial analysis methods, system approach to phenomena and processes, mathematical modelling and forecasting, statistical analysis. These approaches allow us to formalize the most significant features of the subject of research.

Statement of the problem: The Kazakhstan stock market saw the transformation of the institutional structure. Amid intensified activities on the part of professional participants of the financial market, the Kazakhstan Stock Exchange as a key mediator has demonstrated the growth of performance indicators and the achievement of strategic objectives. However, the analysis of the scope and structure of trading allows us to conclude that the bulk of the stock market does not match the size of the economy. Also, low activity of issuers testifies to the lack of experience and knowledge in the field of application of the instrument of the public offering of shares.

Scope: In this regard, the use of this instrument allows us to tap the potential of the national stock market, activate domestic investment and have a positive synergistic effect for four categories of components of the financial market system: the state, issuers, the stock market professional participants and retail investors. In this regard, the expansion of the IPO practice is relevant and in high demand for the Kazakhstan stock market.

The results of the research.

1. The objectives of the IPO.

Analysis of economic literature [14,15,16,17,18,19] indicates a sufficiently wide variety of goals that can be reached by this tool. Table 1 shows the grouping of targets by the importance of the tasks being solved, as well as by types of management tasks too. The primary objectives pursue the solution of strategic functions of positioning, development of the company in the market (external goals) and their provision with sources of financing (internal goals). Synthesis of these goals ensures sustainable growth of the company. There are additional objectives like a set of goals that are achieved in the process of solving the main tasks and are additional benefits for the issuer from the IPO.

At the same time, it should be noted that the choice of goals depends on the size and the stage of the company's lifecycle. As a rule, a large company decides to enter the IPO at the maturity stage, having a solid credit history and shares listed on the national stock exchange. In this case, the purpose of an IPO is to become a listing on a foreign site in order to fix profit by the owners or to obtain a financial resource for acquisitions in the market. For young but fast-growing companies with turnover up to \$ 100 million per year, as a rule, the goal is to restructure the borrowed capital or obtain financing for the investment program, usually on the local or foreign market

2. The brief description of the Astana Bank.

The history of the establishment of the Astana Bank begins with the name of JSC «Bank Astana Finance» in 2008. Subsequently, the bank was renamed the Astana Bank. In the system of second-tier banks by the size of assets, the Astana Bank is ranked 16th out of 32 with assets for 340 billion tenge or about 1.4% of the assets of the banking system. In Table 1, we proposed a grouping of banks by its asset size: system-forming - too big to fail, large, medium and small banks. According to this group, the Astana Bank belongs to the category of medium-sized banks with assets of more than \$ 1 billion.

Table 1. Grouping of Kazakhstan's second-tier banks by asset size

	Total	System-Forming	Large	Medium	Small
Grouping by size of assets, bln tenge	-	5 100,0-1 000,0	999,0-500,0	499,0-250,0	249,0-5,0
The amount of assets in the group, bln tenge	24 220,5	17 948,5	2 862,0	1 928,5	1 481,6
The share of the group's assets in the assets of the second-tier banks	100%	74%	12%	8%	6%
The number of banks	32	8	4	5	15
The share of bank assets in total assets	-	20-5,1%	4,9-2,5%	2,4-1,4%	Less 1,4%
The examples of the second level banks	-	Halyk Bank, Kazkommerzbank ATF Bank, Tsesnabank Sberbank	Bank RBK, Eurasian Bank, Citibank Kazakhstan	Astana Bank , Alfa Bank, Nur Bank, Altyn Bank	Home Credit bank, VTB, Eximbank Kazakhstan

Source: author's own development based on data [10]

The Bank plans to become a leader in the field of service, quality and innovation, as well as to take a leading position in the area of mobile banking technologies [7]. The bank's strategy is aimed at overcoming the stereotypes of banking services and innovation, scaling, issuing co-branded card products (Warner Bros., Wargamer), launching Light-office (front-office application for servicing individuals and entities on the Internet banking platform), profitable cash-back and CRM (client relationship management). At the heart of this vision is a unique business model that involves the active use of financial technologies as a driver of business growth: the development of remote access to bank services. For the implementation of the digital banking strategy, the Astana Bank was named the best digital bank by the version of Global Finance magazine [3].

In the period from 2013 to 2017, the bank's assets increased by 577%, equity capital - by 400%, the number of issued bank cards amounted to 300 000, which indicates the intensive development of the bank.

Table 2 presents key indicators of the bank and reporting data on the achievement of the 2020 strategic goals.

3. External and internal factors of IPO success.

Analysis of bibliographic sources [16, 20, 21] allowed us to present a set of external and internal factors, which in their totality are a system tool (roadmap) for assessing the company's management of the potential for success on an IPO.

Table 2. Key indicators of the development strategy of the Astana Bank until 2020

Indicators	2016	2017	2018	2019
Number of card holders, people	155 415	500 000	1 000 000	1 500 000
Number of clients, people	72 329	310 000	655 000	967 500
Market share of cards	0,2%	1,25%	4,36%	8,16%
Mobile banking users, people	72 000	250 000	500 000	1 000 000
Market share of mobile services	6%	11%	22%	34%

Source: *The Investment Memorandum of Astana Bank* [7].

3.1. Characteristics of the external market background IPO of the Astana Bank.

Macroeconomic indicators of Kazakhstan in 2017 were characterised by upward trends during the year, against the backdrop of a favourable situation on world commodity markets. GDP growth was noted, and the inflation rate slowed down to the level of target values of 6-8%. There was a stabilisation of the national currency as well as the reduction in the National Bank's base rate from 12 to 10.5%. The processes of de-dollarisation of the economy took place as well.

Among the positive sectoral factors can be attributed: the creation of conditions for the functioning of the non-performed loans market; for the period until 2027, tax preferences were granted for the transfer of non-performing assets to subsidiaries; fixed direct limits on the size of non-performing loans in the amount of 10% of the loan portfolio. The program to improve the financial stability of the banking sector, provides for the additional capitalization of 5 banks to the amount of 650 billion tenge. The rehabilitation of Kazkommertsbank and its inclusion in the Halyk Group have been completed. External factors that put pressure on the banking sector were: increased regulatory requirements, digitalisation and information technology.

Regarding the market situation of the IPO, we believe it is possible to note the insignificant volume of placements of Kazakhstan companies on the national stock exchange. Only 7 IPOs of national companies took place between 2012 and 2017 are shown in table 4. The total amount of attracted capital was about \$ 335 million, including the most significant placements were two «People's IPO» - «Kaztransoil» (\$ 185.2 million) and KEGOC (\$ 72.26 million).

In general, we positively assess the environmental and market conditions, as well as the willingness of investors to participate in the IPO to diversify the investment portfolio by types of instruments and industries. Astana Bank became the first representative of the financial sector to offer shares to a wide range of investors on the national stock market.

3.2. Evaluation of internal factors of the success of the IPO of the Astana Bank.

As part of our study, we analysed and evaluated the factors that are in the area of responsibility of the Astana Bank. As was shown above, the bank *has a clear strategy for the company's development for the period until 2020*. Key indicators characterise high and stable growth rates of physical volumes of business. The Bank is working to create a competitive financial service with unique advantages: using modern financial technologies and rapid transformation of the business model by the requirements of customers.

As for the sales market, the bank's operations are carried out on the territory of the Republic of Kazakhstan with a population of 18,1 million people, including economically active people of more than 50%, an average age of 31,6 years. Therefore, reaching the goal of 1,5 million of card users is quite realistic.

Brand recognition: We positively assess the brand recognition of the Astana Bank in the financial services market of Kazakhstan. The bank positions itself as an intermediary of the new generation. Annually, a marketing strategy is being developed, aimed at promoting several flagship products to target customers.

Position on the market: To achieve a stable status, the Astana Bank has adopted a strategy to win the share of the mobile banking market. In turn, the consequence of this strategy is a lack of financial resources and imbalance in development, which leads to a deterioration in financial performance and has a negative impact on investors' assessment of the company's development prospects and share price forecasts.

The profitability is equal to or higher than the industry average: the statistical indicators of the net interest margin of the Astana Bank, presented in Table 3, demonstrate positive dynamics and the excess of the industry average indices. However, in general, the indicator is insignificant.

Table 3. Dynamics of net interest margin, %

	01.01.2017	01.04.2017	01.07.2017	01.10.2017	01.01.2018
Astana Bank	4,18	4,32	4,34	6,49	5,56
Industry	4,79	4,61	4,48	5,17	5,09

Source: *The National Bank of the Republic of Kazakhstan* [10].

Modern management organisation, an effective system of management and process control. The organizational structure of the bank is based on a linear-functional type and includes: a Board of 6 directors, including 5 independent directors, the Management Board of the bank consisting of the Chairman and three Managing Directors, as well as the Assets and Liabilities Committee, the Credit Committee, the Strategic Planning Committee, personnel, audit, risk management and internal control.

The system of internal control is regulated as a set of policies, procedures and business processes, standards of conduct and actions of bank employees that promote efficient and rational activities that allow the bank to respond to significant risks in the achievement of the bank's objectives. Consists of three lines of protection:

- The First line: internal control of department heads;
- The Second line: control by risk management units, compliance control, legal department and other units with control functions.
- The third line is provided by the internal audit department, which provides a reasonable and independent assessment of the effectiveness of the risk management and internal control systems. The Bank adopted the Corporate Governance Code and the Internal Control Policy [4].

Reliability and availability of financial reporting, compliance with IFRS. The Astana Bank has been publishing financial statements on the bank's website since 2009, giving investors an open access opportunity [7]. The website of the Kazakhstan Stock Exchange also publishes significant facts of the company's activities, changes in the composition of shareholders and the Board of Directors, audit reports, annual and quarterly reports prepared in accordance with IFRS. Compliance reporting to IFRS standards is confirmed by auditing companies BDO and KPMG.

Transparent legal structure of the company. The structure of the Astana Bank includes eight subsidiaries in the regions.

The reputation of a trustworthy borrower. The bank has a successful credit history using subordinated loan instruments and bonds. Before the initial public offering of shares, the bank implemented two bond programs. During the placement period, the bank sold bonds with subsequent redemption in the short term, using bonds as a short-term liquidity instrument. At the date of IPO, there were no bonds in circulation [6].

Rating: The international rating agency Fitch Ratings 06.04.2017 assigned a long-term credit rating «B-» with a forecast - «Stable» [7].

Correspondence of the size of the company, the period of its life cycle with the goals of the IPO training costs. Astana Bank is a medium-sized company that is in the period of active growth. The consolidated purpose of the IPO was to attract financing to ensure rapid growth and maintain financial stability. The cost of raising capital was 12.9%, which corresponds to the average IPO cost [5].

The personal involvement of senior management in the process of preparing for an IPO: as it follows from press releases and quarterly conference calls with investors; personal responsibility is present.

Project team: Auditors: KPMG Audit LLP, BDO (Kazakhstan). The functions of the underwriter, market maker, ensuring high-quality placement, increasing the liquidity of shares, seeking investors in the market of Kazakhstan and Russia, supporting supply and demand, smoothing price fluctuations, as well as monitoring compliance with the targeted use of funds were assigned to JSC «Freedom Finance» - an investment company, providing brokerage services, trust management of securities and access to stock markets of Kazakhstan, Russia, the USA. The company takes an active position in the stock market of Kazakhstan [11]. The company is a market-maker for 12 securities on KASE and the organiser of the IPO of BAST and AZM companies. As a rule, it is a member of the shareholders of the companies that it displays on an IPO.

4. Targets, IPO parameters and shareholder structure.

According to the Chairman of the Board of the Astana Bank I. Mailibayev, the withdrawal of the Astana Bank on the IPO is a logically verified decision and it demonstrates the bank's desire for further growth and strengthening of the positions it has developed. Table 4 presents the strategic and financial objectives of the initial public offering of shares of the Astana Bank.

Table 4. The goals of the IPO of the Astana Bank

Strategic:	Financial:
Further development of banking products;	Increase of share capital through an IPO instrument;
Improvement of the information technology infrastructure;	Diversification of sources of financing;
The growth of the customer base;	Maintaining a sustainable image of a transparent financial institution;
Investing in the current infrastructure of the bank for the development of an innovative product line;	Improvement of financial indicators;
Growth and strengthening of the bank's market positions;	Improving the indicators of prudential standards

Source: *own development based on data* [7,8].

Planned and actual IPO parameters are presented in Table 5. Initially, 2 173 914 shares were offered for placement at a price of 1,150 tenge per share. At the time of the end of the collection of applications, 1,831 applications were submitted to the trade system of the KASE, of which 1,806 applications for the purchase of 6,564,919 shares were recognised as active. The total demand for subscription reached 7,549.7 million tenge and exceeded supply by 1.2 times. Demand from brokerage companies amounted to 231.2 million tenge (3.1% of total demand), from other legal entities - 325.3 million tenge (4.3%), on the part of individuals - 6,993.1 million tenge (92.6%). Totally 13 members of KASE's stock market took part in the placement [12].

In total, according to the results of the subscription, 1,798 transactions were concluded for 5,652,174 shares for a total of 6,500,000 100 tenge. The demand of investors was satisfied by 86%.

Table 5. Planned and actual parameters of the IPO of the Astana Bank

Placement parameters	Planned	Actual
Indicative price, tenge:	1150	1150
Target price in 12 months, tenge:	1461 (+ 27%)	
Long-term potential	+38%	
Placed shares before IPO	29 733 800	
The additional issue, pieces	3 879 045	7 393 305
Repurchased by the shareholder, pieces	1 741 131	
The amount of capital, paid by investors, tenge	2 000 000 001	
Placed on an IPO, pieces	2 137 914	5 652 174
Placed shares after IPO, pieces	33 612 845	37 127 105
The volume of placement, tenge	2 500 000 000	6 500 000 100
Free-float after IPO	6,5%	15,2%

Source: author's development based on [2,7,12].

Table 6 presents the current composition of the bank's shareholders and their shares.

Table 6. Shareholder structure of the Astana Bank

Shareholder structure:	Number of shares	Share
Individual, large shareholder	18 903 994	52,39%
Central Securities Depository JSC (nominal holder)	3 061 835	8,49%
JSC «Freedom Finance»	2 173 762	6,02%
Total paid	24 139 591	66,9%
Bought by the bank for the subsequent SPO	2 881 835	
Placed and paid for	36 081 627	100%
Announced shares of	100 000 000	

Source: author's elaboration based on [2,4,8]

5. Criteria for the effectiveness of the conducted IPO.

The review of the economic literature [16,18,19,20] allowed to identify several significant criteria for the effectiveness of IPOs. Based on these criteria, we evaluated the success of the IPO of the Astana Bank.

Criterion 1. Establishment of a price acceptable for the issuer for shares with the lowest amount of undervaluation. We have only indirect evidence of the acceptability of the offering price on the IPO at 1,150 tenge. Within the framework of the bank's development strategy, improvement of capital adequacy indicators and its resistance to risk absorption, 2 billion tenge was raised from a shareholder who used the right of pre-emption of shares. Since the purchase of these shares (1,741,131 shares) was also carried out at a price of 1,150 tenge, we believe that the price was determined by the smallest amount of undervaluation. The result is positive.

Criterion 2. Full subscription or over-subscription to the shares of the company, which indicates the interest and conviction of investors in the growth of the value of shares (according to experts, a good sign is over-subscription in 2.5-3 times). As follows from the results of the placement of shares of the Astana Bank, due to the high interest of investors, the initial offer of shares was increased 2.6 times, the volume of raised capital rose from 2.5 billion to 6.5 billion tenge, which at the exchange rate at the date of placement is \$ 19.2 million. The result is positive.

Criterion 3. Getting capital in the required amount. The planned volume of money through IPO placement was to be 2.5 billion tenge, in fact, 6.5 billion tenge or 2.6 times higher than the projected size of the funds raised for IPO, 5.3 billion tenge were directed to replenish the authorised capital of the bank. The rest, according to the cash flow statement, for the purchase of fixed assets and intangible assets. The result is positive.

Criterion 4. Evaluation of the company by the market after the IPO. Excess of quotations of the company's shares over quotes of placement and quotations of the stock market index. The share price on June 29, 2017, as of the date of the IPO issue was 1,150 tenge. On March 5, 2018, the cost of one share of the Astana Bank is 1,175.58 tenge, the growth of quotations: + 2.2%. Over the same period, the index of the Kazakhstan Stock Exchange increased from 1600 to 2390 or + 49.4% [8].

The placement price should not differ from the market price of the company in 30 days after placement by more than 20% [16, p.272]. 30 days after placement, the value of the bank's shares was quoted in the corridor from 1,140 to 1,180 tenge (+/- 3%). However, in the future, the dynamics of quotations did not show forward movement upwards. So, for example, on October 23, 2017, having reached a peak value of 1297 tenge or + 12.8% of the placement price, the price dropped to the level of 1220 tenge. On November 30, 2017, the price rose to the level of 1298, which indicates a high level of investors' expectations for SPO on the Moscow Stock Exchange, which was held on December 11 with a price of 233 rubles per share.

However, during 2018 we observe a gradual decrease in the value of shares on KASE and MOEX (Chart 1 and 2), which reflects investor sentiment regarding the prospects of achieving the strategic goals of the Astana Bank and its financial position. On February 19, 2018, the cost of 1 share of the Astana Bank on MOEX [9] fell to 207 rubles or of 12.5%. A similar situation is observed in quotations at KASE: the current value of shares on March 7, 2018, is 1,182 tenge - a decrease of 9.8% of the maximum price. Compared to the offering price, growth was only 2.7%. Capitalization: the total market value of the company's shares - 42,412.15 million tenge (\$ 131.94 million) is calculated by 36,081,627 issued and paid-up shares. The result is negative.

Chart 1. Stock quotes of the Astana Bank shares on the Kazakhstan Stock Exchange



Source: [8]

Chart 2. Stock quotes of the Astana Bank shares on the Moscow Stock Exchange



Source: [9]

Criterion 5. The relative price of the company in terms of the indicator ($EV / EBIDTA$ or P / E) 30 days after the IPO should be equal to or higher than the price of similar companies from similar industries [16, p.272]. To calculate the «price-earnings», which shows - for how many years the company's profit will cover the cost of buying its shares, the financial statements of the Astana Bank and the Halyk Bank of Kazakhstan were used. The choice for comparison is because banks that are in the same group as the Astana Bank: Alfa Bank and Altyn Bank are not participants in the stock market, Nurbank and Qazaq banki, being issuers, do not have real market quotations of shares.

Comparing the figures presented in Table 7, we note a decrease in the profitability per 1 share by a factor of 2 and, in general, a very low P/E of 100 or more years. In terms of return on investment, the shares of the Astana Bank are not an attractive asset for investors in comparison with shares of the Halyk Bank. We believe that these results are reflected in the reduction of quotations of the value of shares of Bank Astana, since December 2017. The result is negative.

Table 7. Comparative analysis of relative profitability indicators

	Share price		Earnings per share (EPS)		P/E	
	1.07.2017	1.10.2017	1.07.2017	1.10.2017	1.07.2017	1.10.2017
Astana Bank	1150	1200	11,04	5,2	104,1	229,5
Halyk Bank	72,8	80,0	7,2	12,31	10,2	6,5

Source: author's calculations on the basis of reporting data of the Astana Bank and the Halyk Bank.

Criterion 6. The increase in liquidity of shares. Trades in the shares of the Astana Bank were opened on May 4, 2015, for the second category of securities, but there was no active share market for this type of equity paper. In June 2017, the Kazakhstan Stock Exchange (KASE) formed the list of shares of the first, second and third classes of liquidity for June-July 2017 from the number of shares admitted to circulation on KASE. Shares of the Astana Bank were included in the list of shares of the first class of liquidity with the position of 18 of 20 shares (the position is established in order of decreasing liquidity ratio values). In August-September of 2017, the shares of the Astana Bank took the 8th position, in February-March 2018 - the 6th position, which indicates an increase in the liquidity of the shares.

Starting from February 1, 2018, the shares of the Astana Bank were included in the representative list of shares for calculation of KASE index: shares of the first class of liquidity, category standard, the primary platform [8]. Thus, the fact of the IPO significantly influenced the growth of the liquidity of the bank's shares. The result is positive.

Criterion 7. The improvement of financial condition. Table 8 presents the accounting data of the Astana Bank for 2015-2017.

Table 8. Financial indicators of the Astana Bank Billion tenge

Indicators	01/01/2016	01/01/2017	01/07/2017	01/10/2017	01/01/2018
Assets	223,7	361,0	328,3	358,1	340,1
Change to previous period	+76%	+61%	-	+9,1%	-5,8%
Loans	200,2	329,3	283,0	314,4	291,4
Change to previous period	+82%	+64,5%	-	+11,1%	-7,3%
Equity	23,5	31,7	44,4	43,7	48,7
Share capital	20,8	34,8	42,1	42,1	42,1
Loan portfolio	132	182	185	186,5	187
Deposits	145	296	252	262,0	282
Profit	1,508	1,72	0,34	0,16	1,56
Book value of shares	н/д	1 137	1 278,9	1 273	1 303,3

Source: the author's calculations based on the bank's accounting data.

In general, in 2015 and 2016, we see an active growth in assets and liabilities (+ 60-70%) compared to the corresponding period last year. However, in 2017 the dynamics deteriorated. There is a decrease in the absolute values of assets and liabilities. Total volumes of the bank's loan and deposit portfolios have not undergone any significant changes. As for the quality of the loan portfolio, according to the data of the National Bank of the Republic of Kazakhstan [10], as of January 1, 2017, the share of loans of the Astana Bank with a delay in payment is 15%, with the industry average value of 12%, including overdue payments of more than 90 days - 4.03 % at an industry average of 6.02%. As of January 1, 2018, their size is 21.64% and 14.64% respectively, and overdue for more than 90 days: 4.37% and 9%. The level of provisions for these loans is 52%, with an industry average of 132%. The requirements of prudential standards were observed by the bank. However, some of them (k2 and k4) are at the threshold value. Thus, deterioration in the solvency of borrowers is the primary risk that affects the financial performance of the bank.

Despite the increase in net interest and operating income by half, due to the growth of impairment losses, general administrative expenses, the absolute size of profitability decreased.

We see an increase in the book value of the shares by 14.5%. However, the ratio of market value (1268) to balance sheet (1303.3) as of January 1, 2018 ($\text{price} / \text{book} = 0.97 < 1$) is less than 1, which can be explained by the market uncertainty in the company's ability to generate profits and correlates with the results of Criterion 5. The result is negative.

Criterion 8. Improvement of capital structure and diversification of sources of financing. In general, there is a tendency to increase the size of the bank's capital: from 23.5 to 48.7 billion tenge or almost twice in three years. The total amount of money attracted by the Astana Bank in 2017 amounted to KZT 12.038 billion, of which KZT 7.3 billion was directed to increase the size of the share capital: from 34.8 to 42.1 billion tenge. The improvement of its structure also reflects the value of the ratio of liabilities to equity as one of the indicators of the financial stability of the business model of the bank: a change from 9.6 for 2015 to 6.9 in 2017. The result is positive.

Criterion 9. Correspondence of the volume of the capital raised to the size of costs. According to our estimates, on the basis of the bank's report and the conclusion of the auditing company BDO, the cost of conducting the IPO amounted to about 1.3 billion tenge, while the amount of attracted capital for IPO and SPO was 10.038 billion tenge, excluding the purchase of a portion of the shares by the principal shareholder. Thus, the cost of attracted capital is 12.9%. Taking into account its characteristics of perpetuity and irrecoverability, as well as the deadline for the implementation of the current strategy until 2020, we believe it is possible to distribute these costs for five years. In this case, the cost of attracted capital will be 2.6% per annum in tenge, which is lower than the forecasted level of inflation. The result is positive.

Criterion 10. WACC > IPO costs. According to expert-practice N. Pereverzev [5], as one of the criteria for the effectiveness of IPO should be used the weighted average price of capital (WACC). This means that the public offering of shares for the company will be economically justified if in the medium term the cost of the attracted investments will be lower or equal to the weighted average value of the company's capital before the IPO.

We will calculate the weighted average cost of capital by the following indicators of 2016: risk-free rate of return - 14%, beta ratio - 1.2, investment risk premium - 5.5%, own risk of the company - 11%. In this case, the cost of equity is 31.6%. The value of the company's liabilities at the rate of time deposits is 11.37%, corporate income tax rate is 20%. Based on the capital structure, $\text{WACC} = 11.11\%$. In our case, $11.11 < 12.9$, holding an IPO is not effective. The result is negative.

Criterion 11. Adherence to the announced development strategy and investors' expectations [1]. The announced development strategy of the Astana Bank is quite ambitious and assumes an annual doubling of the physical indicators of the bank's development - table 3. At the same time, the strategy does not imply the achievement of financial indicators. Additional negative factors for the market assessment of the company's development prospects may be the lack of transparency in the targeted use of the attracted capital, as well as the lack of investor's relationship in the bank. The result is negative.

Criterion 12. Facilitating access to capital in the future. The Astana Bank became the first Kazakh bank whose shares were admitted to trading on the Moscow Stock Exchange on December 4, 2017, in the Quotation List of Level 3 [9,13]. More than 750 applications for more than 650 million rubles were submitted. In fact, 2,881,835 shares were placed at a price of 215 rubles per share, 619.6 million Russian rubles were raised. According to the issuer, the purpose of this placement was to expand capital markets, diversify funding sources, and facilitate access to capital on the Russian market through the placement of bonds. The result is positive.

Finally, Figure 1 presents a matrix of the criteria for the effectiveness of the initial public offering of shares with an evaluation of these criteria for achieving a positive or negative result. Since out of 12 standards, 7 received a positive assessment; we can recognise the IPO of the Astana Bank as successful. At the same time, five criteria related to financial indicators, profitability, investments and costs, require increased management attention to preserve the investment attractiveness of the bank.

Figure 1. The matrix of IPO effectiveness criteria and assessment for Astana Bank

Criterion 1. Acceptable price of shares.	Criterion 2. High investment demand	Criterion 3. Achievement of the plan for investment volume
Criterion 4. Market valuation	Criterion 5. P/E growth	Criterion 6. Increase in liquidity of shares
Criterion 7. Improving the financial condition	Criterion 8. Improving the structure of capital.	Criterion 9. IPO costs ⇔ Capital raised
Criterion 10. WAC>IPO cost	Criterion 11. Adherence to the strategy and investors' expectations	Criterion 12. Facilitating access to capital

Source: developed by the author

Conclusion. The primary public offering of shares is a global equity instrument of the stock market, which is used as the most efficient way of raising capital for solving strategic tasks of growth and development of the company. This tool is applicable both in international and national financial markets. However, the choice of the market and many other parameters of the IPO are a unique solution for each company, depending on the stage of its development, industry, goals and objectives.

Our experience of IPO of the Astana Bank is a positive example of the placement of shares of a young and fast-growing financial sector company in the national financial market of Kazakhstan.

The external and internal prerequisites for placement are estimated by us as positive, which means the bank's high willingness for the IPO procedure against the background of growing macroeconomic indicators of the external environment. The matrix of IPO effectiveness criteria allows giving a positive evaluation of the effectiveness of the conducted placement. However, as practice shows, performing successful placement of shares does not mean that the goals have been achieved and the process is completed. The company's management should include financial indicators in the development strategy to ensure the sustainable and balanced growth of the business. It was recommended to create a unit for interaction with investors, maintaining the openness of a financial institution.

These events will contribute to the growth of profitability, stock quotes and a positive assessment by investors of the company's future market value. The factors of the external and internal environment can be used by the management of the company planning the placement of shares for a wide range of investors, like a check-list of the company's readiness for an IPO and the choice of the most appropriate time for offering shares to the market. The matrix of IPO performance evaluation criteria is recommended for the process of planning and checking by shareholders to achieve the final results of the management of the issuer before, during and after the IPO.

References

1. A. Lysenko, *Post-IPO*, [Electronic Resource]: www.rcb.ru, URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2006-23/8040/> (date of access is 07.03.2018).
2. *The auditing of the financial report JSC «Astana Bank» For the period of January - September 2017.* [electronic resource]: www.kase.kz, URL: <http://kase.kz/ru/news/show/1362092/>, (access date 20.02.2018).
3. *Astana Bank is recognized as the best digital bank in Kazakhstan.* [electronic resource]: www.forbes.kz; URL: https://forbes.kz/finances/finance/bank_astanyi_priznan_luchshim_tsifrovym_banko_m_v_kazahstane, (access date 09.02.2018).
4. *Annual report of the Astana Bank for 2016* [electronic resource]: www.kase.kz, URL: <http://kase.kz/ru/issuers/news/ABBN/6/>, (access date 3.03.2018).
5. N. Pereverzev, *Methodology for assessing the effectiveness of IPO.* [electronic resource]: www.fd.ru, URL: https://fd.ru/articles/16665-metodika-otsenki-effektivnosti-ipo?from=PW_Timer_reg_articles_noyandex&ustp=W, (access date 1.03.2018).
6. *Report of JSC «BCC Invest» as a representative of the bondholder of the Astana Bank for 2017.* [Electronic resource]: www.kase.kz, URL: http://kase.kz/files/emitters/ABBN/abbn_akt_311217.pdf, (access date 20.02.2018).

7. The official website of the Astana Bank [Electronic resource] www.bankastana.kz, URL: <https://www.bankastana.kz/en/about/otchet/financial-statements>, (access date: 03/03/2018).
8. The official website of the Kazakhstan Stock Exchange [Electronic resource] www.kase.kz, URL: <http://kase.kz/en/shares>, (circulation date 28.02.2018).
9. Shares of a foreign issuer on the Moscow Stock Exchange. [Electronic resource] www.moex.ru, URL: <https://www.moex.com/ru/issue.aspx?Board=TQBR&code=ABBN> (circulation date 28/02/2018).
10. The official website of the National Bank of the Republic of Kazakhstan, [Electronic resource]: www.nationalbank.kz, URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=1058&switch=russian>, (access date 23.02.2018).
11. The official website of the company Freedom Finance, [Electronic resource] www.ffin.kz, URL: <https://ffin.kz/about>, (circulation date 28.02.2018).
12. Press release of the Astana Bank on the results of IPO. [Electronic resource]: www.kase.kz, URL: <http://kase.kz/en/news/show/1340865/>, (access date 01/03/2018).
13. Press release of the Astana Bank on the results of SPO. [Electronic resource]: www.kase.kz, URL: http://kase.kz/files/emitters/ABBN/abbn_reliz_141217_1.pdf, (Access date 15.02.2018).
14. Modern financial markets: Monograph for undergraduates V.V. Ivanova ed., St.Petersburg: Prospekt, 2014, 486 p.
15. Stock market, Course for beginners. Reuters series for financiers, 3rd edition, Alpina Publisher, 2011, 281 p.
16. IPO from I to O: A Handbook for Financial Directors and Investment Analysts / A. Lukashov, A. Mogin, - 2nd ed., Amendments and additions. - Moscow: Alpina Business Books, 2008, 366 p.
17. Handbook of research on IPO, edited by M. Levis, S. Vismara, Edward Elgar Publishing Limited, 2013
18. Initial Public Offerings (IPO): An international Perspective of IPO's, Elsevier, 2011, 464p.
19. Ph. Espinasse, IPO: A Global Guide, 2-d edition, Hong Kong University press, 2014, 408 p.
20. R. Geddes, IPO's and equity offerings, Elsevier, 2003, 272 p.
21. Road map for an IPO. Roadmap for an IPO: A guide to going public: [electronic resource]: www.pwc.ru, URL: <http://www.pwc.ru/ru/capital-market> (access date 15.02.2018).

ДАНИ ПРО АВТОРА

Нічкасова Юлія Олегівна, докторант факультету економіки
Євразійського Національного університету ім. Л.Н. Гумільова,
м. Астана, Казахстан.
e-mail: yunichka10@gmail.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Ничкасова Юлия Олеговна, докторант факультета экономики
Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева,
г. Астана, Казахстан.
e-mail: yunichka10@gmail.com

AUTHOR'S DATA

Nichkassova Yuliya, Ph.D student, Faculty of Economics,
L.N. Gumilev Eurasian National University,
Astana, Kazakhstan.
e-mail: yunichka10@gmail.com,

УДК 338.42

DOI: 10.5281/zenodo.1220709

КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ ТА ПРОЕКТІВ

**Різник В.В.,
Різник Н.А.**

Предметом дослідження є краудфандинг як альтернативна модель залучення фінансування для реалізації бізнес-ідей та проектів на основі використання краудфандингових інтернет-платформ.

Мета статті полягає у з'ясуванні можливостей краудфандингу як нового фінансового інструменту та перспективного джерела фінансування.

Завдання дослідження – розглянути краудфандинг як альтернативну модель фінансування бізнес-ідей та проектів, здійснити аналіз основних видів та моделей краудфандингу, розкрити особливості різних краудфандингових платформ та оцінити перспективи розвитку краудфандингу.

Методи дослідження. У процесі дослідження були застосовані такі загальні та конкретні наукові методи дослідження: системний підхід, методи логічного узагальнення та порівняння, наукової абстракції, методи синтезу, логічного узагальнення та аналогій.

Методологічну базу дослідження склали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених та провідних фахівців, аналітичні матеріали з проблеми дослідження.

Результати роботи. Розкрито сутність краудфандингу та з'ясовано можливості краудфандингу для залучення фінансування бізнес-ідей та проектів. Проведено аналіз основних видів та моделей краудфандингу. Визначено особливості вітчизняних і закордонних краудфандингових платформ та здійснено оцінку подальших перспектив розвитку краудфандингу.

Галузь застосування результатів. Отримані результати дослідження можуть бути використані авторами бізнес-ідей та проектів з метою розгляду можливостей залучення альтернативного фінансування для їх реалізації.

Висновки. Краудфандинг є перспективною та водночас непростю моделлю залучення фінансування, оскільки вимагає від авторів бізнес-ідей та проектів значних зусиль у політиці прозорості, комунікації, планування та виконання на всіх стадіях проведення краудфандингової кампанії та після її завершення. Краудфандинг допомагає хорошим ідеям, які не відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів, пробитися й отримати гроші завдяки колективній мудрості спільноти, яка своїми посильними фінансовими внесками долучається до творення бізнесу та переконує власника бізнес-ідеї та суспільство в її перспективності. При цьому суттєвим недоліком краудфандингу є те, що для залучення підтримки спільноти бізнес-ідея чи проект повинні бути повною мірою розкриті, внаслідок чого вони стають вразливими до перехоплення конкурентами.

Розвиток краудфандингу в Україні має свої особливості, що обумовлені нестачею інформації про українські краудфандингові платформи та недостатнім рівнем довіри українського суспільства до краудфандингу. Не останню роль в даній ситуації відіграє і низький рівень доходів більшості українців, які або не готові до пожертви коштів взагалі, або їх пожертви є незначними, що призводить до тривалого терміну збору фінансів для реалізації бізнес-ідей та проектів. Незважаючи на вищезазначене, вважаємо, що в умовах глобалізації, стрімкого розвитку інтернет-середовища, інформаційних технологій, соціальних мереж та нових форм фінансування заснованих на громадській участі, краудфандинг вже у найближчому майбутньому займе лідируючі позиції на ринку залучення фінансових ресурсів для реалізації авторських ідей і проектів.

Ключові слова: фінансування, колективне фінансування, краудфандинг, краудфандингові платформи, бізнес-ідеї, бізнес-проекти.

КРАУДФАНДИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ

Резник В.В.,
Резник Н.А.

Предметом исследования является краудфандинг как альтернативная модель привлечения финансирования для реализации бизнес-идей и проектов на основе использования краудфандинговых интернет-платформ.

Цель статьи состоит в выяснении возможностей краудфандинг как нового финансового инструмента и перспективного источника финансирования.

Задача исследования - рассмотреть краудфандинг как альтернативную модель финансирования бизнес-идей и проектов, провести анализ основных видов и моделей краудфандинга, раскрыть особенности различных краудфандинговых платформ и оценить перспективы развития краудфандинга.

Методы исследования. В процессе исследования были применены такие общие и конкретные научные методы исследования: системный подход, методы логического обобщения и сравнения, научной абстракции, методы синтеза, логического обобщения и аналогий.

Методологическую базу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных ученых и ведущих специалистов, аналитические материалы по проблеме исследования.

Результаты работы. Раскрыта сущность краудфандинг и выяснено возможности краудфандинг для привлечения финансирования бизнес-идей и проектов. Проведен анализ основных видов и моделей краудфандинга. Определены особенности отечественных и зарубежных краудфандинговых платформ и осуществлена оценка дальнейших перспектив развития краудфандинга.

Область применения результатов. Полученные результаты исследования могут быть использованы авторами бизнес-идей и проектов с целью рассмотрения возможностей привлечения альтернативного финансирования для их реализации.

Выводы. Краудфандинг является перспективной и одновременно непростой моделью привлечения финансирования, поскольку требует от авторов бизнес-идей и проектов значительных усилий в политике прозрачности, коммуникации, планирования и выполнения на всех стадиях проведения краудфандинговой кампании и после ее завершения. Краудфандинг помогает хорошим идеям, которые не соответствуют формам традиционного восприятия финансистов, пробиться и получить деньги благодаря коллективной мудрости сообщества, которое своими посильными финансовыми взносами приобщается к созданию бизнеса и убеждает владельца бизнес-идеи и общество в ее перспективности. При этом существенным недостатком краудфандингу является то, что для

привлечения поддержки сообщества бизнес-идея или проект должны быть полностью раскрыты, в результате чего они становятся уязвимыми к перехвату конкурентами.

Развитие краудфандинг в Украине имеет свои особенности, обусловленные недостатком информации об украинских краудфандинговых платформы и недостаточным уровнем доверия украинского общества к краудфандингу. Не последнюю роль в данной ситуации играет и низкий уровень доходов большинства украинцев, которые либо не готовы к пожертвованию средств вообще, или их пожертвования незначительны, что приводит к длительному сроку сбора финансов для реализации бизнес-идей и проектов. Несмотря на вышесказанное, считаем, что в условиях глобализации, стремительного развития интернет-среды, информационных технологий, социальных сетей и новых форм финансирования основанных на общественном участии, краудфандинг уже в ближайшем будущем займет лидирующие позиции на рынке привлечения финансовых ресурсов для реализации авторских идей и проектов.

Ключевые слова: финансирование, коллективное финансирование, краудфандинг, краудфандинговые платформы, бизнес-идеи, бизнес-проекты.

CRAUDFUNDING AS A PERSPECTIVE MODEL OF FINANCING BUSINESS IDEAS AND PROJECTS

Riznyk V.V.,
Riznyk N.A.

The subject of research is crowdfunding as an alternative model of attracting financing for the implementation business ideas and projects based on the use of crowdfunding Internet platforms.

The purpose of the article is to clarify the possibilities of crowdfunding as a new financial instrument and a promising source of funding.

The aim of the article is to consider crowdfunding as an alternative model for financing author's business ideas and projects, to analyze the main types and models of crowdfunding, to reveal the features of various crowdfunding platforms and to assess the prospects for the development of crowdfunding.

Research methods. In the process of research, such general and specific scientific methods of investigation were used: a systematic approach, methods of logical generalization and comparison, scientific abstraction, methods of synthesis, logical generalization and analogies.

The methodological base of the research was made by scientific works of domestic and foreign scientists and leading specialists, analytical materials on the research problem.

Results of the work. The essence of crowdfunding is revealed and the possibility of crowdfanding is revealed to attract financing of business ideas and projects. The analysis of the main types and models of croweding is carried out. The peculiarities of domestic and foreign crowdfunding platforms are determined and the further prospects of the development of crowdfunding are evaluated.

Practical implications. The results of the research can be used by the authors of business ideas and projects to consider the possibilities of attracting alternative financing for their implementation.

Conclusions. Crowdfunding is a promising and at the same time a difficult model for attracting financing, as it requires significant efforts from the authors of business ideas and projects in the policy of transparency, communication, planning and implementation at all stages of the crowd campaign and after its completion. Crowdfunding helps good ideas that do not correspond to the forms of traditional perception of financiers, get through and get money thanks to the collective wisdom of the community, which by its feasible financial contributions is attached to the creation of business and convinces the owner of the business idea and society in its prospects. At the same time, a significant drawback to crowdfunding is that to attract community support, a business idea or project should be fully disclosed, as a result they become vulnerable to interception by competitors.

Development crowdfunding in Ukraine has its own characteristics, due to a lack of information about the Ukrainian crowdsfunding platform and the lack of confidence of the Ukrainian society in crowdfunding. Not the least role in this situation played by the low level of Ukrainians majority income, who either are not ready to donate funds in general, or their donations are insignificant, which leads to a long period of fundraising for the implementation of business ideas and projects. Despite the foregoing, we believe that in the context of globalization, the rapid development of the Internet environment, information technologies, social networks and new forms of funding based on public participation, crowdfunding will already in the near future take the leading position in the market for attracting financial resources for the implementation of author's ideas and projects.

Keywords: *financing, collective financing, crowdfunding, crowdfunding platforms, business ideas, business projects.*

Постановка проблеми. В умовах становлення постіндустріальної економіки, пошук альтернативних джерел фінансування для реалізації авторських ідей та проектів набуває особливої актуальності. Одним з таких альтернативних джерел фінансування є краудфандинг, який має ряд переваг перед традиційними методами фінансування проектів та спроможний вирішити низку проблеми.

Сьогодні за схемою краудфандингу в усьому світі фінансують винаходи й бізнес, творчі та благодійні проекти і навіть передвиборчі кампанії президентів. До того ж, за прогнозом Світового банку, до 2025-го щорічні вкладення в краудфандинг зростуть до \$93 млрд. [2].

На жаль, незважаючи на світове визнання дієвості краудфандингу як перспективної моделі залучення фінансування для реалізації ідей і проектів, його розвиток в Україні значно відстає. Проте, варто відзначити, що даний вид фінансування різного виду проектів за останні роки набирає популярності і в Україні, оскільки досить часто він є чи не єдиним способом для талановитих авторів зібрати необхідні кошти для фінансування своїх ідей та проектів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблему краудфандингу як феномену постіндустріальної економіки досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І.Васильчук, О. Длугопольський, О.Дусь, Т.Климко, О.Кулініч, А.Кутузова, Н.Меджибовська, Е.Моллік, В.Огородник, Г.Отливанська, Ю. Петрушенко, В.Поліщук, М.Праздников, В.Прокоп, М.Санін та ін.

Зокрема, І. Васильчук досліджував краудфандинг як прояв ринку альтернативного (соціального) фінансування. В. Поліщук та В. Прокоп досліджували зарубіжний досвід краудфандингового фінансування проектів. М.Санін визначив етапи розвитку краудфандингу та запропонував його класифікацію. О. Длугопольський аналізував суспільний сектор економіки та публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій. Е. Моллік розкрив тенденції поширення колективного фінансування. А. Фоменко зробив огляд умов розвитку краудфандингу в частині фінансування некомерційних проектів в Україні.

Водночас вивчення наукової літератури свідчить, що питання з'ясування можливостей краудфандингу як нового фінансового інструменту та перспективного джерела фінансування і на сьогодні залишається актуальним, та потребує подальших досліджень.

Метою написання статті є з'ясування можливостей краудфандингу як нового фінансового інструменту та перспективного джерела фінансування бізнес-ідей та проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудфандинг – це залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб (англ. «crowd» – юрба, «funding» – фінансування). Проекти можуть бути культурні, соціальні, комерційні, політичні, креативні та особисті. Збори здійснюються через Інтернет за допомогою краудфандингових платформ. Акціонери (спонсори) можуть одержати за пожертвування нефінансову винагороду (подяку, сувенір, передзамовлення продукту тощо) або фінансову (роялті, акції та ін.) [5, с.87].

Як зазначає М.Праздников, навіть найбільш талановитому підприємцю і автору революційної бізнес-ідеї, для її реалізації все одно потрібні гроші, які, на сьогодні, досить важко знайти. І тут на допомогу може прийти краудфандинг. Це спосіб фінансування нових проектів, при якому джерелом коштів виступають самі люди. Цю схему ще називають peer-to-peer - від учасника до учасника. Зазвичай автор ідеї виставляє її опис і якусь візуалізацію на спеціалізованому сайті. Зі світових майданчиків можна виділити Kickstarter, IndieGoGo та інші [7].

Для початку збирання коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обчислення усіх витрат і способів фінансування мають бути відкриті для громади у вільному доступі.

Як правило, збір коштів відбувається серед інтернет-користувачів на спеціальних web-сайтах (краудфандингових платформах). Спонсорам передбачено нематеріальну винагороду у вигляді готового продукту чи інших подарунків, які безпосередньо стосуються проекту. Відповідальність за реалізацію проекту закріплюють за ініціатором юридично [2].

Г. Отливанська виділяє такі основні види краудфандингу: краудфандинг, заснований на безоплатному даруванні (Donation based crowdfunding); краудфандинг, заснований на винагороді (Reward-based crowdfunding); краудфандинг, заснований на кредитуванні (Lending-based crowdfunding); краудфандинг, заснований на отриманні частки бізнесу (Equity-based crowdfunding). Авторка зазначає, що як окремий вид виділяють також краудфандинг, заснований на використанні моделі роялті (Royalty-based crowdfunding), яка передбачає майбутнє розподіл доходу або прибутку від реалізації проекту між інвесторами та його засновником; гібридні моделі краудфандингу (Hybrid based crowdfunding), які передбачають комбінування різних видів краудфандингу в одній моделі фінансування [6, с.277].

Найбільш поширеними сьогодні є дві моделі збору грошей: «усе або нічого» та «гнучке фінансування». У першому випадку автор або збирає 100% суми, або гроші повертають спонсорам. У другому – скільки збереш, стільки й забирай. Другий варіант здається прийнятнішим для авторів проектів, але перший викликає значно більше довіри у спонсорів [2].

Є цілий ряд великих і приголомшливих стартапів, які спочатку вирости саме завдяки краудфандингу. Загалом, на сьогоднішній день вже більше 130 проектів зуміли зібрати від 1 мільйона доларів за допомогою краудфандингу. Не залишаються осторонь і українські підприємці. За перші 8 місяців 2017 року, українські стартапи на світових краудфандингових майданчиках зібрали близько 1,9 мільйонів доларів. Мова йде про 35 проектів, з яких 27 вийшли на Kickstarter. З усіх українських стартапів, 83% зібрали необхідні кошти в рамках цілей компаній. [7].

Три найуспішніших українських проекти на Kickstarter: Jollylook, екологічна фотокамера для миттєвих знімків. Їй вдалося зібрати 377 тисяч доларів замість 15 тисяч, заявлених спочатку. Senstone - модний кулон для перетворення голосових заміток в текст. Сумарно проект підняв 370 тисяч доларів. UGEARS Hurdy-Gurdy - унікальні механічні музичні моделі. Проекту вдалося зібрати понад 290 тисяч доларів. Краудфандинг - відмінний спосіб фінансування як благодійних та культурних проектів, так і дуже сміливих стартапів. А, знаючи, скільки в Україні живе розумних людей і розумних інженерів - краудфандинг здатний дати життя багатьом гаражним винаходів [7].

Цікавою є точка зору А.Кутузової - PR менеджера української краудфандингової платформи Na-Starte, яка зазначає, що в Україні конкуренції в краудфандингу найближчі роки 10 не передбачається та вважає, що ситуація буде такою доти, доки даний спосіб фінансування не отримає офіційний статус і не увійде в підручники економіки.

У своїй публікації в журналі «Forbs Україна» А.Кутузова зазначає, що «краудфандинг працює тільки у випадку, якщо докласти до реалізації проекту максимум зусиль. Як і в будь-якій іншій сфері. Тому, якщо наважитися, працювати та розвиватися – обов'язково досягнете успіху» [2].

На наш погляд, цікавою є також точка зору Олеси Дусь, котра зазначає, що розвиток краудфандингу в Україні і в світі - це два абсолютно різних процеси. Суть одна - умови відрізняються. Головну проблему вона вбачає в тому, що більшість наших співгромадян поки що бояться брати участь в «народному» фінансуванні проектів. Причина криється не у відсутності грошей або стабільності в країні. В основному страх і недовіра до авторів ідей виникають через нестачу інформації [1].

Г.Отливанська вважає, що краудфандинг в Україні знаходиться на стадії становлення. Авторка зазначає, що існує безліч внутрішніх факторів та характерних особливостей краудфандингу, які сьогодні перешкоджають його бурхливому розвитку в нашій країні, а нечисленні вітчизняні краудфандингові платформи орієнтовані на вирішення соціальних завдань, але при цьому потенціал краудінвестингу залишається нереалізованим [6, с.280].

Сьогодні у світі є різні класифікації моделей краудфандингу. Ми дотримуємося точки зору Е.Молліка, який виокремлює базові моделі краудфандингу. Першою є модель філантропії, при якій спонсори виступають у ролі благодійників, які не очікують прямого повернення від своїх внесків. У більшій частині такі ініціативи спрямовані на реалізацію гуманітарних, соціально-орієнтованих цілей або здійснення проектів в галузі мистецтва.

Другою є модель кредитування, коли кошти надаються у вигляді кредиту з очікуванням певної норми прибутку. У разі мікрокредитування кредитор може бути більше зацікавлений в отриманні соціальної користі від кредитованого заходу, ніж у поверненні суми кредиту з відсотками. В даному випадку також наявні елементи моделі філантропії.

Третя модель передбачає отримання нагороди за підтримку проекту не в грошовій формі. Зокрема, це може бути участь в розробці продукту, зустріч з авторами проекту, згадка у публікації, фільмі тощо. З іншого боку, дана модель може розглядати спонсорів як перших клієнтів, надаючи їм доступ до продукції, виробленої в ході проекту, на ранній стадії, за найкращою ціною, або з якими-небудь іншими спеціальними винагородами. Переважне право продажу своїм спонсорам є спільною рисою таких краудфандингових проектів. Часто такі проекти стосуються розробки нового програмного забезпечення, технічних новинок і/або споживчих товарів. Також проекти краудфандингу можуть розглядати спонсорів в якості інвесторів та надавати їм пакети акцій чи аналогічні документи в обмін на надане фінансування [3, с.21].

Окремо варто відзначити цікаву та нетрадиційну точку зору В. Огородник, яка вважає, що «традиційні фінансово-інвестиційні інструменти вичерпали свій потенціал» і піднімає питання про необхідність «відкриття державної краудфандингової платформи для модернізації національної фінансово-інвестиційної системи та реновації української економіки» [4, с. 103] та вважає, що дана платформа повинна працювати «на бюджетній основі» [4, с. 105].

Розглянемо ключові особливості краудфандингових платформ в Україні та за кордоном, які узагальнені в методичних рекомендаціях для органів влади та недержавних організацій «Основи грантрайтингу та управління проектами в публічній сфері» [5]:

Kickstarter (<https://www.kickstarter.com>) є найбільш масштабною у світі краудфандинговою платформою. Заснована у 2009 році. Для залучення фінансування на ній можуть розміщати свої задуми представники будь-якої країни світу. Але для проходження авторизації на Kickstarter і здійснення прийому платежів потрібний статус місцевого резидента (наявність юридичної особи в США або місцевого партнера).

Той, хто прагне отримати фінансування, повинен зареєструватися і розмістити опис проекту на Kickstarter в одну з 15 категорій: мистецтво, fun-проекти, ремесло (вироби), танці, музика, театр, дизайн, мода, кіно та відео, їжа, ігри, журналістика, фотографія, видавництво та технології.

Існують і обмеження: ви не можете збирати гроші на благодійність, на створення веб-сайтів, косметичні продукти, устаткування електронного спостереження, окуляри, зброю, медичні препарати, продукти здоров'я, безпеки та особистої гігієни, продукти рекламного типу. Проекти не можуть пропонувати фінансову, медичну консультацію або поради в галузі здоров'я.

Власнику проекту необхідно вказати строк і мінімальну кількість коштів, які необхідно зібрати.

Якщо проект не зібрав потрібну кількість коштів за визначений термін, то гроші вертаються пожертвувачам. Kickstarter має комісію у 5% від суми залучень, а ще 5% при роботі з ним іде на користь платіжної системи Amazon Payments.

Indiegogo (<https://www.indiegogo.com>) – друга світова краудфандингова платформа, заснована у 2008 році. На ній не існує обмежень за типом проектів. Вони можуть бути як технологічними, розважальними, освітніми, так і просто благодійними. На відміну від Kickstarter, на цій платформі немає географічних обмежень зі створення кампанії й фінансування. Потрібно лише мати легальний рахунок у банку.

Перевага платформи не тільки в більш широкому географічному охопленні, але й у можливості гнучкого фінансування (якщо опублікований проект не набирає в строк заданої суми, сервіс бере комісію 9%, якщо

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

набирає – то лише 4%). Нещодавно з'явилася опція «нескінченний краудфандинг» (коли не називаються строки закриття кампанії).

Joby (<https://www.ioby.org>) – досить молодий краудфандинговий веб-сервіс, заснований у 2011 році та присвячений проектам у галузі екології. На жаль, даний ресурс в основному орієнтований на американську аудиторію.

Sponsume (<http://www.sponsume.com>) – британський краудфандинговий сервіс, розрахований на інтернаціональну аудиторію. Проект на цьому майданчику може опублікувати будь-який автор, який має рахунок PayPal. Для успішних проектів комісія становить усього 4%, для неуспішних – 9%.

Sponsume пропонує 24 категорії, у яких можна опублікувати проекти для збору коштів. Відмінною рисою платформи є те, що пожертвування можна залишати у різній валюті: американських, австралійських, канадських, сингапурських доларах, фунтах, євро, польських злотих, шведських кронах, швейцарських франках (усього понад 20 різних типів валюти).

RocketHub (<http://www.rockethub.com>) можна назвати аналогом Kickstarter. Він був запущений у 2009 році та порівняний з ним за універсальністю проектів, що публікуються. З іншого боку, RocketHub не працює за принципом «усе або нічого». Таким чином, навіть якщо необхідна сума не набралася, автор ідеї однаково може отримати гроші. Комісія сервісу становить 4%.

Для збору коштів на соціальні та благодійні проекти рекомендуємо звернути увагу на такі платформи: Youcaring (<https://www.youcaring.com>) – найбільша платформа для збору коштів для особистих і благодійних цілей.

Запущена в 2010 році, Gofundme (<https://www.gofundme.com>) є однією з найбільших у світі соціальних платформ для фандрайзингу. Потрібна наявність рахунку в PayPal. Комісія – 5%.

Giveforward (<https://pages.giveforward.com/>). Як і на Kickstarter, для розміщення проекту на цій платформі потрібно бути громадянином США. Комісія платформи – 5%.

Платформа Crowdrise (<https://www.crowdrise.com/>), створена у 2010 році, присвячена винятково благодійності. Комісія платформи – 5%.

Fundrazr (<https://fundrazr.com>) може бути використаний у будь-якій країні з можливістю відправляти та отримувати платежі через PayPal, і в 25 валютах по усьому світу. Ресурс спеціалізується на підтримці проектів недержавних організацій.

Для тих, хто прагне застосувати краудфайдинг для фінансування свого проекту, корисними можуть виявитися й такі ресурси, як Fundable (<http://www.fundable.com>), Crowdcube (<https://www.crowdcube.com>), Seedrs (<https://www.seedrs.com>) тощо.

Певні проекти можуть успішніше отримати підтримку на східноєвропейських платформах. У Польщі це, у першу чергу, такі кращі майданчики як Polakpotrafi (<https://polakpotrafi.pl>), WspieramKulture (<http://wspieramkulture.pl>) і Wspieram.to (<https://wspieram.to>) [5, с.90].

Першим в Україні майданчиком колективного фінансування став Спільнокошт (<https://biggggidea.com>), створений у 2012 р. на базі платформи соціальних інновацій «Big Idea».

У лютому 2013 р. була створена друга українська платформа Na-Starte (<http://na-starte.com>). [5, с.91].

За твердженням Г.Отливанської, нечисленні вітчизняні краудфандингові платформи «Спільнокошт», «Na-Starte», GoFundEd не отримали достатній розвиток і орієнтовані в основному на соціальні, культурні і благодійні проекти [6, с.279]. Однак, з огляду на можливості, які відкриває застосування краудфандингу, такі як: реалізація проекту, що не має коштів на фінансування; допомога в просуванні проекту через засоби масової інформації; здатність централізувати й оптимізувати зусилля по збору коштів; зростання довіри інвесторів, лояльності споживачів, іміджу підприємства; можливість оплати за користування фінансовими ресурсами після надходження позитивних грошових потоків від реалізації проекту, в найближчому майбутньому краудфандингові угоди можуть стати одним з основних інструментів фінансування інноваційних рішень інвестиційної діяльності українських підприємств [6, с.280].

Висновки. Краудфандинг є перспективною та водночас непростою моделлю залучення фінансування, оскільки вимагає від авторів бізнес-ідей та проектів значних зусиль у політиці прозорості, комунікації, планування та виконання на всіх стадіях проведення краудфандингової кампанії та після її завершення. Краудфандинг допомагає хорошим ідеям, які не відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів, пробитися й отримати гроші завдяки колективній мудрості спільноти, яка своїми посильними фінансовими внесками долучається до творення бізнесу та переконує власника бізнес-ідеї та суспільство в її перспективності. При цьому суттєвим недоліком краудфандингу є те, що для залучення підтримки спільноти бізнес-ідея чи проект повинні бути повною мірою розкриті, внаслідок чого вони стають вразливими до перехоплення конкурентами.

Розвиток краудфандингу в Україні має свої особливості, що обумовлені нестачею інформації про українські краудфандингові платформи та недостатнім рівнем довіри українського суспільства до краудфандингу. Не останню роль в даній ситуації відіграє і низький рівень доходів більшості українців, які або не готові до пожертви коштів взагалі, або їх вклади є незначними, що призводить до тривалого терміну збору фінансів для реалізації бізнес-ідей та проектів. Незважаючи на існуючі проблеми, вважаємо, що в умовах глобалізації, стрімкого розвитку інтернет-середовища, інформаційних технологій, соціальних мереж та нових форм фінансування заснованих на громадській участі, краудфандинг вже у найближчі роки займе лідируючі позиції на ринку залучення фінансових ресурсів для реалізацію авторських ідей і проектів.

Список використаних джерел

1. Дусь О. Особливості національного краудфандингу [Електронний ресурс] / Олеся Дусь. – Режим доступу: <http://open.kmbs.ua/ua/articles/op-manage/18683/osoblivosti-nacionalnogo-crowdfundinga>
2. Кутузова А. Як реалізувати проект за допомогою краудфандингу? [Електронний ресурс] / Анастасія Кутузова. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/explain/startup_and_business/1371647-yak-realizuvati-proekt-za-dopomogoyu-crowdfundingu
3. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? / Меджибовська Н.С. // Науковий журнал «Економіка «України». – 2016. – №10(659). – С.20-34
4. Огородник В. О. Краудфандинг як інноваційний інструмент національної фінансово-інвестиційної системи / В. О. Огородник // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. – Сер. : «Економіка». – 2014. – № 3 (44). – С. 103–105
5. Основи грантрайтингу та управління проектами в публічній сфері : метод. рек. для органів влади та недерж. орг-цій / Авт. кол.: В.В. Белявцева, А.І. Гнатенко, О.С. Зінченко та ін. ; за заг. ред. О.В. Кулініча. – Харків : Золоті сторінки, 2017. – 148 с.
6. Отливанська Г.А. Перспективи та можливості застосування краудфандингу в інвестиційній діяльності підприємств України / Отливанська Г.А. // Проблеми економіки. – № 2, 2017. – С.276-281.
7. Праздников М. Зачем краудфандинг украинскому бизнесу [Электронный ресурс] / Максим Праздников – Режим доступа: <https://www.unian.net/society/2194131-zachem-crowdfunding-ukrainskomu-biznesu.html>

References

1. Dus O. Osoblyvosti natsionalnogo kraudfandynhu [Features of national crowdfunding] : <http://open.kmbs.ua/ua/articles/op-manage/18683/osoblivosti-nacionalnogo-crowdfundinga>.
2. Kutuzova A. Yak realizuvaty proekt za dopomohoiu kraudfandynhu? [How to implement a project with the help of crowdfunding?] : http://forbes.net.ua/ua/explain/startup_and_business/1371647-yak-realizuvati-proekt-za-dopomogoyu-crowdfundingu.
3. Medzhybovska N.S. Kraudfandynh dlia maloho biznesu: mif chy realnist? [Crowdfunding for small businesses: Myth or Reality?] // Naukovyi zhurnal «Ekonomika «Ukrainy». – 2016. – №10(659). – S.20-34.
4. Ohorodnyk V.O. Kraudfandynh yak innovatsiinyi instrument natsionalnoi finansovo-investytsiinoi systemy [Crowdfunding as an innovative tool for national financial and investment system] // Nauk. visn. Uzhhorod. un-tu. – Ser. : «Ekonomika». – 2014. – №3 (44). – S. 103–105.
5. Osnovy hrantraitynhu ta upravlinnia proektamy v publichnii sferi : metod. rek. dlia orhaniv vlady ta nederzh. orh-tsii [Fundamentals of grant management and project management in the public sphere] / Avt. kol.: V.V. Beliaitseva, A.I. Hnatenko, O.S. Zinchenko ta in. ; za zah. red. O.V. Kulynycha. – Kharkiv : Zoloti storinky, 2017. – 148 s.
6. Otylvanska H.A. Perspektyvy ta mozhlyvosti zastosuvannia kraudfandynhu v investytsiinii diialnosti pidpriemstv Ukrainy [The prospects and possibilities of application of crowdfunding in the investment activity of the enterprises of Ukraine] // Problemy ekonomiky. – № 2, 2017. – S. 276-281.
7. Prazdnikov M. Zachem kraudfandynh ukrainskomu biznesu [Why Ukrainian business need crowdfunding] : <https://www.unian.net/society/2194131-zachem-crowdfunding-ukrainskomu-biznesu.html>

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Різник В'ячеслав Володимирович – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри професійної освіти,

Різник Надія Анатоліївна – старший викладач кафедри професійної освіти

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди».

вул. Миру 4, кв. 28, м. Переяслав-Хмельницький, 08400 Україна

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Резник Вячеслав Владимирович – кандидат педагогических наук, доцент кафедры профессионального образования,

Резник Надежда Анатольевна – старший преподаватель кафедры профессионального образования

ГБУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды».

ул. Мира 4, кв. 28 м. Переяслав-Хмельницкий, 08400 Украина

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Vyacheslav Riznyk - PhD, Assistant Professor of Vocational Education

Nadiya Riznyk - Senior Lecturer of Vocational Education

SHEE «Pereiaslav-Khmelnitskyi SPU named Gryhoriy Skovoroda»

Str. Myru 4, r. 28, Pereiaslav-Khmelnitskyi, Ukraine 08400

УДК: 339.92

DOI: 10.5281/zenodo.1220715

ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Біла С.О.

Предмет дослідження статті – теоретико-методологічні та прикладні аспекти інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики.

Мета статті – висвітлити сутність, дослідити закономірності та новітні тренди інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики.

Методи. Під час підготовки статті було використано загальнонаукові методи досліджень, у т.ч.: історичного та логічного – в процесі дослідження світового досвіду та аналізу еволюції міжнародного економічного співробітництва у енергетичній сфері; методи абстрактного та конкретного, аналізу та синтезу застосовано в процесі обґрунтування пріоритетів, правил та цілей інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики, у визначенні ролі міжнародних організацій у їх втіленні. Каузальний (причинно-наслідковий) метод наукових досліджень використано у визначенні пріоритетів та викликів щодо інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної енергетики як складової процесів переходу до сталого розвитку.

Результати роботи. Розвиток відновлюваної енергетики у XXI ст. стає стратегічним пріоритетом модернізації світового енергетичного ринку, сприяє вирішенню проблеми глобального потепління, знижує ризики викидів CO₂ та пов'язані з цим ризики збільшення кліматичних біженців, затоплення прибережних територій країн світу, а отже – зменшує ризики голоду, поширення бідності серед населення Землі.

Інституційну підтримку розвитку відновлюваної енергетики у світі забезпечують міжнародні організації, у т.ч. ООН, UNEP, URS, BASE, UNIDO, ПРООН, IRENA та ін. У цьому руслі діють Рамкова конвенція ООН про зміну клімату, Кіотський протокол (що вже припинив дію), Паризька угода зі зміни клімату. За прогнозами ПРООН, до 2050 р. частка відновлюваних джерел енергії у паливно-енергетичному балансі різних країнах світу становитиме від 27 % до 54 % та займе провідні позиції серед інших джерел постачання енергоресурсів на Землі. Серед пріоритетів міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики – забезпечення інституційної підтримки розвитку виробництва відновлюваної енергетики, розробка та впровадження «зелених тарифів», пільг та економічних стимулів, принципів енергоефективності та енергозаспокоєння. Важливого значення набуває інституційна підтримка розбудови енергетичної інфраструктури, транспортування та транзиту, зберігання та раціонального використання відновлюваних енергетичних ресурсів.

Галузь застосування результатів. Міжнародні економічні відносини та світове господарство.

Висновки. Серед основних пріоритетів інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної енергетики слід визнати: організацію міжнародних консультацій з розробки рамкових програм у сфері розвитку та використання відновлюваної енергетики; розробку правил та принципів безпеки та раціонального енергоспоживання; сприяння

розвитку трансферу технологій та знань у сфері відновлюваної енергетики; створення регіональних центрів дослідження і обміну досвідом у сфері розвитку відновлюваної енергетики; поширення успішного світового досвіду у сфері використання відновлюваної енергетики; планування фінансового забезпечення програм з використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ); збір та обробку статистичних даних у сфері розвитку відновлюваної енергетики; моніторинг та корегування планів (стратегій) розвитку відновлюваної енергетики. Перехід до масового використання відновлюваної енергетики – складова переходу до сталого розвитку у XXI ст.

Ключові слова: інституційна підтримка; міжнародне економічне співробітництво; інтеграція; відновлювана енергетика; глобальне потепління; викиди CO₂; сталий розвиток; трансфер технологій; міжнародні консультації; моніторинг; інфраструктура енергетичного ринку; енергоефективність.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Белая С.А.

Предмет исследования статьи – теоретико-методологические и прикладные аспекты институциональной поддержки международного экономического сотрудничества в сфере возобновляемой энергетики.

Цель статьи – раскрыть сущность, исследовать закономерности и новые тренды институциональной поддержки международного экономического сотрудничества в сфере возобновляемой энергетики.

Методы. В процессе подготовки статьи использованы общенаучные методы исследований, в т. ч.: исторического и логического – в процессе исследования мирового опыта и анализа эволюции международного экономического сотрудничества в энергетической сфере; методы абстрактного и конкретного, анализа и синтеза применялись в процессе обоснования приоритетов, правил и целей институциональной поддержки международного экономического сотрудничества в сфере возобновляемой энергетики, в определении роли международных организаций в их реализации. Каузальный (причинно-следственный) метод научных исследований использован для определения приоритетов и вызовов институциональной поддержки международного экономического сотрудничества в сфере развития возобновляемой энергетики как составляющей процессов перехода к устойчивому развитию.

Результаты работы. Развитие возобновляемой энергетики в XXI ст. становится стратегическим приоритетом модернизации мирового энергетического рынка, содействует решению проблемы глобального потепления, снижает риски выбросов CO₂ и связанные с этим риски увеличения климатических беженцев, затопления прибрежных территорий стран мира, а следовательно – уменьшает риски голода, распространения бедности среди населения Земли и др.

Институциональную поддержку развития возобновляемой энергетики в мире обеспечивают международные организации, в том числе ООН, UNEP, URS, BASE, UNIDO, ПРООН, IRENA и др. В этом же русле действуют Рамочная конвенция ООН об изменении климата, Киотский протокол (который уже завершил свое действие), Парижское соглашение об изменении климата. По прогнозам ПРООН, к 2050 г. удельный вес возобновляемых источников энергии в топливно-энергетическом балансе различных стран мира будет составлять от 27 % до 54 % и займет лидирующие позиции среди иных источников поставок энергетических ресурсов на Земле. Среди приоритетов международного экономического сотрудничества в сфере возобновляемой энергетики – обеспечение институциональной поддержки развития производства возобновляемой энергетики, разработка и внедрение «зеленых тарифов», льгот и экономических стимулов, принципов энергоэффективности и энергосбережения. Важную роль играет институциональная поддержка строительства энергетической инфраструктуры, транспортирования и транзита, сохранения и рационального использования возобновляемых энергетических ресурсов.

Сфера использования результатов. Международные экономические отношения и мировое хозяйство.

Выводы. Среди основных приоритетов институциональной поддержки международного экономического сотрудничества в сфере развития возобновляемой энергетики следует назвать: организацию международных консультаций по разработке рамковых программ в сфере развития и использования возобновляемой энергетики; разработку правил и принципов безопасности и рационального энергопотребления; содействие развитию трансферу технологий и знаний в сфере возобновляемой энергетики; создание региональных центров исследований и обмена опытом в сфере развития возобновляемой энергетики; распространение успешного мирового опыта в сфере использования возобновляемой энергетики; планирование финансового обеспечения программ по использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ); сбор и обработку статистических данных в сфере развития возобновляемой энергетики; мониторинг и коррекцию планов (стратегий) развития возобновляемой энергетики. Переход к массовому использованию возобновляемой энергетики – составляющая перехода к устойчивому развитию в XXI ст.

Ключевые слова: институциональная поддержка; международное экономическое сотрудничество; интеграция; возобновляемая энергетика; глобальное потепление; выбросы CO₂; устойчивое развитие; трансфер технологий; международные консультации; мониторинг; инфраструктура энергетического рынка; энергоэффективность.

INSTITUTIONAL SUPPORT OF INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION
IN THE SPHERE OF RENEWABLE ENERGY

Bila S.O.

Subject of this article investigation is theoretical and methodological aspects of institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy.

Objective of the article is to highlight the core and do research into the common factors and newest trends concerning institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy.

Method. When in use for article preparation the following general scientific research methods were used: historical and logical methods are applied while investigating into international experience and analysis of international economic cooperation evolution in energy area; abstract and specific methods as well as methods of analysis and synthesis are used for justification of priorities, rules and goals of institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy and definition of international organizations role while their implementing. Causal (cause-and-effect) method of scientific research is employed to determine priorities and challenges regarding institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy development as an essential part of the sustainable development transition processes.

Results. The development of renewable energy in XXI century has become a strategic priority of world energy market modernization, promotes the solution to the problem of global warming, reduces the risks of CO₂ emissions as well as related risks of increase in climate refugees, world countries' coastal areas flooding, so reduces a risk of famine and incidence of poverty among the Earth population.

Institutional support of renewable energy development is provided by such international organizations as UN, UNDP, UNEP, URS, BASE, UNIDO, IRENA etc. UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), Kyoto Protocol (expired), Paris Agreement on Climate Change were adopted. According to UNDP forecasts, scenarios for the share of renewables in world supplies by 2050 in balance of fuels and electric power ranges widely from just 27 percent to 54 percent and will rank the leading positions among other sources of energy resources on the Earth. Among the priorities of international economic cooperation in the sphere of renewable energy there are the following: providing institutional support of renewable energy production growth, development and introduction of 'green tariffs', benefits and economic stimuli as well as principles of energy efficiency and energy-saving. Institutional support of energy infrastructure development, transportation and transit, conservation **and rational use of renewable energy resources is of great importance.**

Range of results application. International economic affairs and world economy.

Conclusions. Among the main priorities of institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy development the following ones should be mentioned: organization of international consultations on framework development in the sphere of renewable energy promoting and use; drawing-up the rules and principles of safety and rational energy consumption; promoting technology and knowledge transfer development in the sphere of renewable energy; establishment of regional R&D centers as well as centers of experience exchange in the sphere of renewable energy development; distribution of successful world experience in the sphere of renewable energy use; planning of financial provision of the program on renewable sources of energy use; compilation of statistical data in the sphere of renewable energy development; monitoring and adjustment of strategies on renewable energy development. Transition to global renewable energy use is an essential part of a process of sustainable development in the XXI century.

Key words: institutional support; international economic cooperation; integration; renewable energy; global warming; CO₂ emissions; sustainable development; technology transfer; international consultations; monitoring; energy market infrastructure; energy efficiency.

Вступ. Актуальність. Енергетика є одним з найважливіших факторів виробництва і життєзабезпечення світової економіки у XXI ст., адже вона забезпечує ресурсами виробництво і соціальну сферу, формує потужні потоки світової торгівлі та інвестиційних надходжень. Енергетика традиційно перебуває у центрі уваги глобальної макроекономічної політики та міжнародних економічних відносин. Під впливом глобалізації світове господарство постійно стикається з викликами і ризиками, які загострюють проблему енергетичної безпеки, актуалізують перехід до сталого розвитку та стійкого енергопостачання, складовими якого є доступність, ефективність та екологічність енергетики, розвиток відновлюваної енергетики. Важлива роль у вирішенні енергетичної проблеми у масштабах світової економіки належить альтернативній енергетиці та її складової – відновлюваної енергетики. Водночас, розвиток відновлюваної енергетики стикається з низкою перешкод – від монополізації енергетичних ринків до обмежень у інформаційному супроводі, що вимагає ефективної інституційної підтримки як на національному, так і на міжнародному рівні. Для України питання розвитку відновлюваної енергетики стає особливо актуальним, враховуючи зростання цін на енергетичні ресурси, високі показники енергетичної залежності національної економіки від імпорту традиційних енергетичних ресурсів (імпорту природного газу та ін.).

Розвиток відновлюваної енергетики в Україні відбувається повільно, оскільки цей процес стикається з браком інвестиційних коштів, нестачею інноваційних технологій, відсутністю інституційного досвіду освоєння відновлюваної енергетики та домінуванням монополій на енергетичному ринку країни. Завдяки налагодженню

ефективного міжнародного економічного співробітництва, забезпеченню інституційної підтримки розвитку відновлюваної енергетики на міжнародному рівні, можна досягти позитивних результатів, послабити енергетичну залежність країни, підвищити ефективність господарювання, забезпечити перехід до інноваційного типу економічного зростання та до сталого розвитку. Така постановка питання свідчить про актуальність теми даної статті.

Ступінь дослідження проблеми вченими. Проблематику міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики в країнах ЄС дослідили Г.Г. Гелетуха, Т.А. Желєзна, А.К. Праховнік [1]. Про пріоритети інвестування у сферу відновлюваної енергетики на світовому ринку писали у своїй роботі О.Б. Романюк, В.Г. Герасимчук [2]. Роль «зеленого тарифу» як дієвого стимулу розвитку відновлюваної енергетики обґрунтували В.А. Чудовська, Б.М. Савенко [3]. Світові стратегії розвитку відновлюваної енергетики розглядали В.І. Ліщук, М.Є. Ліщук, А.Т. Московчук [4] та інші українські вчені. Серед іноземних вчених проблематику переходу до сталого розвитку та розвитку відновлюваної енергетики висвітлювали у своїх працях Маргарет Робертсон [5], Памела Метсон, Уільям Кларк, Крістер Андерссон [6], Стівен Коен, Уільям Еймке, Елісон Міллер [7] та інші вчені. Разом з тим, питання інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики і досі викликають інтерес в українському та світовому науковому середовищі. Особливого значення питання інституційної підтримки МЕС у сфері відновлюваної енергетики набуває тому, що дозволяє врахувати вплив як економічних, так і не економічних факторів на цей складний та багатоієрархічний процес.

Предмет дослідження статті – теоретико-методологічні та прикладні аспекти інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики.

Мета статті – висвітлити сутність, дослідити закономірності та новітні тренди інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики.

Для досягнення означеної мети, у статті поставлені та розглядаються наступні **завдання дослідження**:

- визначити пріоритети міжнародного економічного співробітництва та специфіку його реалізації у енергетичній сфері;
- дослідити світовий досвід еволюції міжнародного економічного співробітництва у енергетичній сфері;
- обґрунтувати пріоритети інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики, визначити роль Міжнародних організацій у їх втіленні;
- виявити механізми та інструменти стимулювання розвитку відновлюваної енергетики.

Методи. Під час підготовки статті було використано загальнонаукові *методи* досліджень, у т.ч.: *історичного та логічного* – в процесі дослідження світового досвіду та аналізу еволюції міжнародного економічного співробітництва у енергетичній сфері; *методи абстрактного та конкретного, аналізу та синтезу*, які було застосовано в процесі обґрунтування пріоритетів, правил та цілей інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики, у визначенні ролі міжнародних організацій у їх втіленні. *Каузальний (причинно-наслідковий) метод* наукових досліджень використано в процесі визначення пріоритетів та викликів щодо інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної енергетики як складової процесів переходу до сталого розвитку.

Постановка проблеми. Розвиток відновлюваної енергетики стає потужним трендом глобальної економіки, світової економічної політики, відповідає економічним інтересам суб'єктів господарювання, інтересам домашніх господарств – споживачів енергетичних ресурсів, інтересам людства та цілям, проголошеним ООН у сфері сталого розвитку. Зокрема, розвиток відновлюваної енергетики відповідає конкретним цілям, проголошеним ООН у сфері сталого розвитку: «Ціль 7. Забезпечення всезагального доступу до недорогих, надійних, сталих і сучасних джерел енергії для всіх. Ціль 13. Прийняття термінових заходів по боротьбі зі змінами клімату та його наслідками. Ціль 17. Зміцнення засобів здійснення та активізації роботи в межах Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку» [8]. Натомість, складність технічних, організаційних, управлінських та ін. процесів переходу від традиційної до відновлюваної енергетики, потребує налагодження дієвої інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної енергетики. Адже тільки спільні зусилля міжнародних організацій та країн, зацікавлених у розвитку відновлюваної енергетики можуть призвести до очікуваних позитивних результатів – підвищення енергоефективності, зміцнення енергетичної безпеки, переходу до сталого розвитку.

Результати дослідження. Розвиток енергетичної сфери є складним, різноспрямованим та багатоієрархічним процесом в системі глобальної економіки, що розвивається під впливом економічних та інституційних чинників: геополітичних, ідеологічних, цивілізаційних, релігійних, інформаційних, екологічних та ін. Розвиток енергетичної сфери, у т.ч. і відновлюваної енергетики потребує налагодження міжнародного економічного співробітництва, що передбачає: рівність та суверенітет партнерів у прийнятті економічних рішень; узгодження цілей та пріоритетів міжнародного економічного співробітництва; задіяння комплексу організаційних, політичних і господарських зв'язків за участю держав, їх груп і міжнародних організацій, а також окремих господарюючих суб'єктів; досягнення взаємної економічної вигоди учасників міжнародного економічного співробітництва.

Розвиток міжнародного економічного співробітництва (МЕС) дозволяє вирішити як національні, так і глобальні, цивілізаційні проблеми людства, якими опікуються міжнародні організації, у т.ч. ООН. Так, у програмному документі «Декларація про міжнародне економічне співробітництво, зокрема поживлення

економічного росту та розвитку в країнах, що розвиваються» (від 1 травня 1990 р.) зазначається, що міжнародне економічне співробітництво націлене на забезпечення справедливих і рівних можливостей для всіх народів і надання їм можливості повністю розвинути їх потенційні можливості. Міжнародне економічне співробітництво сприяє поштованню економічному росту і розвитку в країнах, що розвиваються, спільному вирішенню проблем бідності та голоду шляхом створення сприятливих економічних умов для розвитку. В економічній національній політиці країн – учасниць МЕС мають бути узгоджені зобов'язання всіх країн щодо міжнародного економічного співробітництва. Міжнародне економічне співробітництво має бути націлене на вирішення проблем міжнародної заборгованості, задоволення зростаючих потреб у фінансових ресурсах на цілі розвитку, на створення відкритої і справедливої системи торгівлі та сприяння диверсифікації і модернізації економіки країн, що розвиваються. Міжнародне економічне співробітництво зорієнтоване на покращення міжнародної економічної ситуації; на підтримку вільного руху ресурсів, товарного обміну, на координацію соціально-економічної політики, що має враховувати національні, глобальні та цивілізаційні проблеми розвитку, з якими стикаються країни [9].

Міжнародне економічне співробітництво (МЕС) має базуватися на принципах взаємовигідного співробітництва, прозорості прийняття рішень, прогнозованості очікуваних результатів. Стосовно специфіки організації міжнародного економічного співробітництва у енергетичній сфері, то спільні зусилля країн мають буди зосереджені на наступних пріоритетах:

- розробка та узгодження державної енергетичної політики між країнами – учасницями МЕС, узгодження стратегій та сценаріїв розвитку енергетичної політики, енергетичних балансів та енергетичних потоків на національному та міжнародному рівні;
- запровадження спільних ефективних механізмів для вирішення потенційних кризових ситуацій, зменшення настання ризиків в енергетичній сфері;
- розвиток енергетичної інфраструктури, енергогенеруючих потужностей, диверсифікація джерел постачання енергоносіїв, а також маршрутів, способів транспортування енергоресурсів, постачальників енергетичних ресурсів, відповідно до принципів економічної доцільності, екологічної безпеки для навколишнього середовища;
- здійснення та реалізація реформ, зорієнтованих на розвиток конкурентних, прозорих та демонополізованих енергетичних ринків;
- забезпечення реалізації довгострокової стратегії безпеки торгівлі енергоносіями, у т.ч. транзиту, розвідки, видобування, переробки, передавання, розподілення і продажу енергетичних ресурсів/продуктів відповідно до вимог міжнародного права;
- формування сприятливого інвестиційного клімату для розвитку енергетичної сфери, залучення інвестицій в енергетичну сферу, захист прав інвесторів;
- розвиток і підтримка альтернативних видів енергії, у т.ч. у розвиток відновлюваної енергетики (енергії вітру, сонця, води, біоенергетики та ін.);
- налагодження ефективного науково-технічного міжнародного співробітництва у енергетичній сфері, розвиток енерго-ефективних та екологічних технологій, зменшення викидів CO₂ тощо;
- забезпечення енергетичної безпеки, конкурентоспроможності і сталого розвитку енергетичного сектору як основи для економічного зростання;
- забезпечення інтеграції енергетичних ринків країн, учасниць МЕС, у т.ч. на рівні регіонального енергетичного співробітництва;
- забезпечення захисту прав споживачів на енергетичних ринках країн, учасниць МЕС у т.ч. на основі відкритості та прозорості інформування, демонополізації та гарантування доступності енергії для споживачів.

Для успішної реалізації, МЕС у енергетичній сфері потребує врахування як економічних так і неекономічних чинників (інформаційних, культурних, соціальних, цивілізаційних), що свідчить про зростаючу роль інституційної підтримки цього процесу. Адже інституціоналізм (як сучасний науковий та практичний напрям світової науки) дозволяє комплексно врахувати дію всіх об'єктивних та суб'єктивних чинників.

Міжнародне економічне співробітництво у енергетичній сфері виникає у 1921 р. і існує у вигляді діяльності міжнародних спеціалізованих організацій: Ради великих електричних систем і Світової енергетичної ради. Ці міжнародні інституції діють і досі, об'єднуючи вчених, інженерів, техніків, економістів, діяльність яких пов'язана з енергетикою. Щороку Світова енергетична рада публікує результати оцінки ефективності реалізації енергетичної політики країнами світу – Індекс енергетичної трілеми (The Energy Trilemma Index), який відображає три групи показників:

- показники енергетичної безпеки, що демонструють ефективність управління постачанням енергетичних ресурсів, надійність енергетичної інфраструктури та здатність забезпечувати наявні та майбутні потреби економіки країни у енергетиці;
- показники доступу до енергетичних ресурсів, тобто забезпечення доступності використання енергоресурсів населенням країни;
- показники екологічності (сталого розвитку енергетики країн світу) – характеризують рівень використання альтернативної енергетики та енергоефективність економіки країни [10].

Найкращі показники індексу «The Energy Trilemma Index» традиційно демонструють країни, що зменшують свою залежність від споживання традиційних джерел енергії швидко розвивають альтернативну

енергетику, до якої належать: ядерна (атомна) енергетика, виробництво сланцевого газу, відновлювана енергетика, у т.ч. гідроенергетика, вітрова та геліо- енергетика, біоенергетика тощо.

Зазначимо, що МЕС у енергетичній сфері зіграло провідну роль у становленні ЄС, адже саме Європейське співтовариство вугілля і сталі (1951 р.) та Європейське співтовариство з атомної енергії (1957 р.) сформували засади існування спільного європейського енергетичного ринку, на основі якого відбулося становлення Європейського Союзу як конкурентоспроможного інтеграційного угруповання. У 80-х роках XX ст. у руслі активного розвитку МЕС у енергетичній сфері з'являються теорії «сталого енергетичного розвитку» – розвитку, що задовольняє енергетичні потреби нинішніх поколінь та не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь використовувати всі наявні у світовій економіці енергетичні ресурси для задоволення потреб виробництва та споживання.

На відміну від розвитку традиційної енергетики, розвиток альтернативної енергетики – до якої відносять і відновлювану енергетику (у т.ч. гідроенергетику, геліо-, вітрову, біоенергетику та ін.) – сприяє вирішенню проблеми декарбонізації (зменшенню викидів CO₂), уповільнює процеси глобального потепління, зменшує забруднення атмосфери шкідливими викидами, відходами виробництва та парниковими газами. Розвиток відновлюваної енергетики, у свою чергу, тісно пов'язаний зі сталим розвитком, ідеологію якого активно просуває ООН.

Інституційну підтримку МЕС у сфері відновлюваної енергетики реалізують на практиці Міжнародні організації, що визначають пріоритети, правила та цілі міжнародної економічної діяльності суб'єктів господарювання, надають рекомендації країнам-членам та країнам-партнерам у цій сфері.

У структурі ООН питаннями сталого розвитку енергетики (а також і питаннями розвитку відновлюваної енергетики) опікується «Програма ООН із навколишнього середовища» (ЮНЕП). Важливою складовою ЮНЕП є Центр з питань енергетики, клімату та стійкого розвитку Pico (URS) та Базельське агентство з питань стійкої енергетики (BASE), які просувають ідеї розвитку «зеленої» енергетики в країнах, що розвиваються. Серед пріоритетів діяльності міжнародних інституцій – підтримка розвитку та використання відновлюваних джерел енергії; розширення доступу країн до екологічних енергетичних ресурсів та послуг; диверсифікація та збільшення глобальної частки відновлюваних джерел енергії; подолання політичних та інституційних перешкод для розвитку відновлюваної енергетики; демонополізація енергетичних ринків, сприяння виходу на світовий енергетичний ринок та регіональні енергетичні ринки екологічних енергетичних ресурсів. У руслі сприяння сталому розвитку діє Ініціатива ЮНЕП із фінансування сталого розвитку енергетики (СЕФІ), спрямована на залучення інвестицій у сфері відновлюваних джерел енергії та на підтримку ефективного використання енергії як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. СЕФІ забезпечує потенційних інвесторів інституційною підтримкою, надає інформацію, необхідну для забезпечення ефективного управління та залучення інвестицій у сферу «зеленої» енергетики [11].

У структурі ООН діє Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), яка співпрацює з урядами різних держав, торгово-промисловими організаціями і транснаціональними корпораціями, у т.ч. у сфері запровадження новітніх енергетичних технологій. Результатом такої співпраці стають створені під егідою ЮНІДО Міжнародний центр з питань сонячної енергетики в Китаї, Міжнародний центр з питань малої гідроенергетики в Індії, Міжнародний центр з питань гідроенергетики у Туреччині, Міжнародний центр з питань науки та високих технологій в Італії та інші організації [12]. Розвиток відновлюваної енергетики тісно пов'язаний з протидією глобальному потеплінню. Важливим кроком для попередження процесів глобального потепління стала ратифікація у 1992 р. Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (РКЗК), доповнена Кіотським протоколом (1997 р.) та Паризькою угодою зі зміни клімату (2015 р.) [13].

Розвиток альтернативної, відновлюваної енергетики підтримується Програмою розвитку ООН (ПРООН). ПРООН реалізувала (2016 р.) понад 153 проекти у сфері відновлюваних джерел енергії вартістю 556 млн. дол. США, у т.ч. у Словенії (на суму понад 12 млн. дол. США), підтримала розвиток біоенергетики у Таїланді (6,8 млн. дол. США), забезпечила електрифікацію сільських районів Болівії у рамках проекту «Відновлювана енергія» (понад 8,2 млн. дол. США), розвиток ринку вітрової енергії у Мексиці (понад 4,7 млн. дол. США) та ін. За прогнозами ПРООН, до 2050 р. частка відновлюваних джерел енергії у паливно-енергетичному балансі Землі становитиме 27 – 54 % і займе провідні позиції серед інших джерел енергоресурсів [14].

Важливу роль у забезпеченні інституційної підтримки МЕС у сфері розвитку альтернативної (та відновлюваної) енергетики у світі відіграло заснування 26 січня 2009 р. Міжнародного агентства з відновлюваної енергетики (IRENA). Головним завданням IRENA було визначено сприяння розвитку альтернативних джерел енергії у промислово-розвинених країнах світу та країнах, що розвиваються. Основною відмінністю IRENA від інших міжнародних організацій є активна робота на міждержавному, міжурядовому рівні. Серед напрямків діяльності IRENA провідне місце належить: організації міжнародних консультацій з розробки рамкових програм у сфері розвитку та використання відновлюваної енергетики; сприяння розвитку трансферу технологій та знань у сфері відновлюваної енергетики; створення регіональних центрів дослідження, розвитку і обміну досвідом у сфері розвитку відновлюваної енергетики для країн-членів IRENA; сприяння поширенню успішного досвіду у сфері використання відновлюваної енергетики; планування фінансового забезпечення програм з використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ); збір та обробка статистичних даних у сфері розвитку відновлюваної енергетики та ін. Такі напрямки роботи IRENA зорієнтовані на системну, комплексну інституційну підтримку розвитку всіх різновидів відновлюваної енергетики [15].

Натомість, у світовій практиці зростає потреба у спеціалізації надання інституційної підтримки, адже це обумовлено особливостями технічного та організаційного забезпечення процесів виробництва електроенергії

з відновлюваних джерел. Показовим у цьому плані є заснування у 1954 р. у Фрайбурзі (Німеччина) Міжнародного співтовариства з використання сонячної енергії, що стає першою міжнародною неурядовою організацією, діяльність якої повністю зосереджена на дослідженнях та на інституційній підтримці розвитку ВДЕ. Поступово, на основі неурядової організації виникає Institute of Southeastern European Studies (ISES), Австрія, що досліджує питання використання сонячної енергії, надає інституційну підтримку у цій сфері зацікавленим суб'єктам господарювання, у т.ч. розповсюджує найкращий світовий досвід, надає консультаційну підтримку, організаційно-управлінські рекомендації та сприяє налагодженню ефективного міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної (та геліо-) енергетики [16]. Розвиток відновлюваної енергетики у країнах ЄС визнано стратегічним пріоритетом соціально-економічного розвитку відповідно до положень Стратегії сталого розвитку «Європа-2020» [17]. Про показники частки відновлюваних джерел енергії у валовому кінцевому споживанні енергії у країнах Європейського Союзу свідчать дані, наведені у Таблиці.

Таблиця. Досягнуті та заплановані показники частки відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) у валовому кінцевому споживанні енергії в країнах ЄС

(у відсотках до загального обсягу споживання енергетичних ресурсів, %)

	2015	2020*		2015	2020*
ЄС-28	16,7	20	Литва	25,8	23
Бельгія	7,9	13	Люксембург	5	11
Болгарія	18,2	16	Угорщина	14,5	13
Чехія	15,1	13	Мальта	5	10
Данія	30,8	30	Нідерланди	5,8	14
Німеччина	14,6	18	Австрія	33	34
Естонія	28,6	25	Польща	11,8	15
Ірландія	9,2	16	Португалія	28	31
Греція	15,4	18	Румунія	24,8	24
Іспанія	16,2	20	Словенія	22	25
Франція	15,2	23	Словаччина	12,9	14
Хорватія	29	20	Фінляндія	39,3	38
Італія	17,5	17	Швеція	53,9	49
Кіпр	9,4	13	Велика Британія	8,2	15
Латвія	37,6	40			

Примітка. Складено за даними Eurostat [18].

2020 р. * - прогнозні показники.

Серед країн ЄС такі країни як Болгарія, Чехія, Данія, Естонія, Хорватія, Італія, Литва, Угорщина, Румунія, Фінляндія та Швеція (станом на 2015 р.) вже досягли запланованої (до 2010 р.) частки ВДЕ у енергоспоживанні. Інші країни ЄС наполегливо рухаються у цьому напрямку, активно застосовуючи потенціал міжнародного економічного співробітництва, механізми та інструменти інституційної державної підтримки. Серед фінансово-податкових механізмів державної підтримки розвитку відновлюваної енергетики у країнах ЄС застосовують: податкові кредити (та податкові пільги) в процесі інвестування розвитку відновлюваної енергетики; податкові пільги на капітальні видатки підприємств (організацій), що спрямовуються на закупівлю (розвиток) інноваційних технологій з виробництва відновлюваної енергетики. Для країн ЄС характерною є застосування стимулів, що сприяють переходу від традиційної до відновлюваної енергетики. Йдеться про застосування тарифних пільг («зелені» тарифи – FITs, і «зелені» надбавки – FIPs), про регулювання квот з виробництва електроенергії та задіяння системи «зелених сертифікатів», що продаються на ринку та сприяють залученню вільних інвестиційних коштів у сферу відновлюваної енергетики (TGC). Дієвий вплив на розвиток відновлюваної енергетики мають пільгові кредити, дотації та кредитні гарантії, державні субсидії та інвестиційні гранти, які можуть надаватися як на регіональному (місцевому) рівні, так і на рівні національної економіки та на міждержавному, міжнародному рівні.

Висновки. Розвиток відновлюваної енергетики у XXI ст. стає важливим напрямком, стратегічним пріоритетом розвитку світового енергетичного ринку. Розвиток відновлюваної енергетики сприяє вирішенню проблеми глобального потепління, знижує ризики викидів CO₂ та пов'язані з цим ризики збільшення кліматичних біженців, затоплення прибережних територій країн світу, а отже – ризики голоду, поширення бідності серед населення Землі та ін.

Інституційну підтримку розвитку відновлюваної енергетики у світі забезпечують міжнародні організації, у т.ч. ООН, UNEP, URS, BASE, UNIDO, ПРООН, IRENA та ін. У цьому ж руслі діють Рамкова конвенція ООН про зміну клімату (РКЗК), доповнена Кіотським протоколом (1997 р.) та Паризькою угодою зі зміни клімату (2015 р.). За прогнозами ПРООН, до 2050 р. частка відновлюваних джерел енергії у паливно-енергетичному балансі Землі становитиме від 27 % до 54 % (у різних країнах світу) та займе провідні позиції серед інших джерел енергоресурсів.

Для прискорення переходу національної та світової економіки від традиційної до відновлюваної енергетики, в країнах світу (у т.ч. в країнах ЄС) застосовують низку механізмів та стимулів, а саме: податкові кредити (та податкові пільги); податкові пільги на капітальні видатки підприємств (організацій), що спрямовуються на закупівлю (розвиток) інноваційних технологій з виробництва відновлюваної енергетики. Застосовуються тарифні пільги («зелені» тарифи – FITs, «зелені» надбавки – FIPs), поширюється застосування квот з виробництва електроенергії та задіяння системи «зелених сертифікатів», що продаються на фондовому ринку та сприяють залученню вільних інвестиційних коштів у сферу відновлюваної енергетики (TGC). Дієвий вплив на розвиток відновлюваної енергетики мають пільгові кредити, дотації та кредитні гарантії, державні субсидії та інвестиційні гранти, які можуть надаватися як на регіональному (місцевому) рівні, на рівні національної економіки, на міждержавному та міжнародному рівні.

Серед основних напрямків інституційної підтримки міжнародного економічного співробітництва у сфері розвитку відновлюваної енергетики пріоритетного значення набули: організація міжнародних консультацій з розробки рамкових програм у сфері розвитку та використання відновлюваної енергетики; сприяння розвитку трансферу технологій та знань у сфері відновлюваної енергетики; створення регіональних центрів дослідження, розвитку і обміну досвідом у сфері розвитку відновлюваної енергетики; сприяння поширенню успішного світового досвіду у сфері використання відновлюваної енергетики; планування фінансового забезпечення програм з використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ); збір та обробка статистичних даних у сфері розвитку відновлюваної енергетики; моніторинг та корегування планів (стратегій) розвитку відновлюваної енергетики та ін.

Міжнародне економічне співробітництво у сфері відновлюваної енергетики охоплює не тільки процеси технічного супроводження виробництва енергії з ВДЕ, але й визначає шляхи вирішення проблеми зменшення емісії парникових газів, вловлювання, утримання та нейтралізації CO₂. Серед пріоритетів міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики – інституційна підтримка розвитку інфраструктури виробництва, транспортування та транзиту, розробка та впровадження «зелених тарифів»; зберігання та примноження відновлюваних енергетичних ресурсів; інституційна підтримка розповсюдження та впровадження принципів енергоефективності, енергозбереження і енергозаощадження

Список використаних джерел

1. Гелетуха Г.Г., Железна Т.А., Праховнік А.К. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії. Аналітична записка БАУ №13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uabio.org
2. Романюк О.Б., Герасимчук В.Г. Світові тенденції інвестування у сферу відновлюваної енергетики / О.Б. Романюк, В.Г. Герасимчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – с. 53 – 58
3. Чудовська В.А., Савенко Б.М. «Зелений тариф» в системі стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел / В.А. Чудовська, Б.М. Савенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №13. – с.103–106
4. Ліщук В.І., Ліщук М.Є., Московчук А.Т. Використання відновлюваних ресурсів в енергетиці: світові стратегії та сценарії розвитку енергетичного ринку / В.І. Ліщук, М.Є. Ліщук, А.Т. Московчук // Економічний форум. – 2017. – №2. – с. 30 – 35.
5. Margaret Robertson. Sustainability Principles and Practice - Routledge; 2 edition (March 15, 2017). – 418 p.
6. Pamela Matson, William C. Clark, Krister Andersson. Pursuing Sustainability: A Guide to the Science and Practice. - Princeton University Press; 1 edition (March 29, 2016). – 248 p.
7. Steven Cohen, William Eimicke, Alison Miller. Sustainability Policy: Hastening the Transition to a Cleaner Economy. - Jossey-Bass; 1 edition (January 27, 2015). – 288 p.
8. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
9. Декларація про міжнародне економічне співробітництво, зокрема пожвавлення економічного росту та розвитку в країнах, що розвиваються (1 травня 1990 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_982
10. Офіційний сайт Світової енергетичної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldenergy.org>
11. United Nations Environment Programme «Програма ООН із навколишнього середовища» (ЮНЕП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unenvironment.org/explore-topics/green-economy>
12. UNIDO - United Nations Industrial Development Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/>
13. Паризька угода. Угоду ратифіковано Законом № 1469-VIII від 14.07.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_161
14. Програма розвитку ООН (ПРООН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html>
15. International Renewable Energy Agency (IRENA) Офіційний сайт Міжнародного агентства з відновлюваної енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irena.org/>
16. Institute of Southeastern European Studies (ISES) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ises.org/>

17. *EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth / Communication from the Commission. Brussels, 3.3.2010, COM(2010) 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>*

18. Офіційний сайт Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>

References

1. Heletukha H.H., Zheliezna T.A., Prakhovnik A.K. Analiz enerhetychnykh stratehii krain YeS ta svitu i roli v nykh vidnovliuvanykh dzherel enerhii. Analitychna zapyska BAU №13. : www.uabio.org
2. Romaniuk O.B., Herasymchuk V.H. Svitovi tendentsii investuvannia u sferu vidnovliuvanoi enerhetyky // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – № 9. – s. 53 – 58
3. Chudovska V.A., Savenko B.M. «Zelenyi taryf» v systemi stymuliuвання vyrobnytstva elektroenerhii z alternatyvnykh dzherel // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2015. – № 13. – s. 103 – 106
4. Lishchuk V.I., Lishchuk M.Ye., Moskovchuk A.T. Vykorystannia vidnovliuvanykh resursiv v enerhetytsi: svitovi stratehii ta stsennarii rozvytku enerhetychnoho rynku // Ekonomichnyi forum. – 2017. – №2. – s. 30 – 35.
5. Margaret Robertson. Sustainability Principles and Practice - Routledge; 2 edition (March 15, 2017). – 418 p.
6. Pamela Matson, William C. Clark, Krister Andersson. Pursuing Sustainability: A Guide to the Science and Practice. - Princeton University Press; 1 edition (March 29, 2016). – 248 p.
7. Steven Cohen, William Eimicke, Alison Miller. Sustainability Policy: Hastening the Transition to a Cleaner Economy. - Jossey-Bass; 1 edition (January 27, 2015). – 288 p.
8. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development : <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
9. Deklaratsiia pro mizhnarodne ekonomichne spivrobitnytstvo, zokrema pozhvavlennia ekonomichnoho rostu ta rozvytku v krainakh, shcho rozvyvaiutsia (1 travnia 1990 r : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_982
10. Ofitsiyni sait Svitovoi enerhetychnoi rady : <https://www.worldenergy.org>
11. United Nations Environment Programme «Prohrama OON iz navkolyshnoho seredovyscha» (IuNEP) : <https://www.unenvironment.org/explore-topics/green-economy>
12. UNIDO - United Nations Industrial Development Organization : <https://www.unido.org/>
13. Paryzka uhoda. Uhodu ratyfikovano Zakonom № 1469-VIII vid 14.07.2016 : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_161
14. Prohrama rozvytku OON (PROON) : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html>
15. International Renewable Energy Agency (IRENA) Ofitsiyni sait Mizhnarodnoho ahentstva z vidnovliuvanoi enerhetyky : <http://www.irena.org/>
16. Institute of Southeastern European Studies (ISES) : <https://www.ises.org/>
17. *EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth / Sommission. Brussels, 3.3.2010, COM (2010) 2020. : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>*
18. Ofitsiyni sait Yevrostat : <http://ec.europa.eu/eurostat>

ДАНІ ПРО АВТОРА

Біла Світлана Олексіївна, професор, доктор наук з державного управління, заслужений економіст України, професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу ННІМВ НАУ
Навчально-науковий інститут Міжнародних відносин (ННІМВ),
Національний авіаційний університет (НАУ),
03680, м. Київ, проспект Відродний, буд. 4
e-mail: svbila_2012@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Белая Светлана Алексеевна, профессор, доктор наук государственного управления, заслуженный экономист Украины, , профессор кафедры международных экономических отношений и бизнеса ИМО НАУ,
Учебно-научный институт Международных отношений (УНИМО), Национальный авиационный университет (НАУ),
03680, г. Киев, проспект Отрадный, дом. 4
e-mail: svbila_2012@ukr.net

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Bila Svitlana Oleksiivna, Professor, Honoured Economist of Ukraine, Doctor of Public Administration, Professor of international economic affairs and business Department, Educational and Scientific Institute of International Affairs (IIA), National Aviation University (NAU),
03680, Kyiv, 4, Vidradnyi Ave
e-mail: svbila_2012@ukr.net

BORDERLANDS IN THE NETWORK STRUCTURE ON THE EXAMPLE OF THE EUROREGION BUG

**Sławomir Partycki,
Dawid Błaszczak,
Agnieszka Drewniak**

This text concerns trans-border co-operation The Bug Euroregion and the role of Euroregion in the process of European integration, globalization and development. Euroregional co-operation in Poland has fundamental meaning in integration between West and East Europe. Trans-border co-operation should builds bridges to a Europe without frontiers. Co-operation The Bug Euroregion has many network co-operation, but if we want better, effective and durable co-operation we must take up many activities from range culture, education, politics, economy, that Europe to be able breathe both lungs, what said John Paul II.

Key words: social networks, borders, cooperations, flows, ties, nodes.

ПРИКОРДОННІ ТЕРИТОРІЇ В МЕРЕЖЕВІЙ СТРУКТУРІ НА ПРИКЛАДІ ЄВРОРЕГІОНУ БУГ

**Sławomir Partycki,
Dawid Błaszczak,
Agnieszka Drewniak**

Ключові слова: соціальні мережі, кордон, співробітництво, потоки, зв'язки.

ПРИГРАНИЧНЫЕ ТЕРРИТОРИИ В СЕТЕВОЙ СТРУКТУРЕ НА ПРИМЕРЕ ЕВРОРЕГИОНА БУГ

**Sławomir Partycki,
Dawid Błaszczak,
Agnieszka Drewniak**

Статья посвящена трансграничному сотрудничеству Еврорегиона Буг и роли Еврорегиона в процессе европейской интеграции, глобализации и развития. Еврорегиональное сотрудничество в Польше имеет фундаментальное значение для интеграции между Западом и Востоком Европы. Приграничное сотрудничество должно построить мост в Европу без границ. Сотрудничество Еврорегиона Буг происходит по многим сетям, но если мы хотим более качественного, эффективного и долговременного сотрудничества, мы должны работать во многих областях, охватывающих культуру, образование, политику, экономику, чтобы, по словам Иоанна Павла II, Европа могла дышать обоими легкими.

Ключевые слова: социальные сети, границы, сотрудничество, потоки, связи.

Introduction. The need for the application of the theory and methodology of the network to consider euroregional cooperation results from several elementary premises. First of all, euroregions inscribed in the perspective of the border and cross-border cooperation, closely related to European integration, are analyzed through the prism of the concept of dynamic approach to borders¹. Secondly, euroregional co-operation is the result of the Europeanisation process, understood as «(...) emphasis on partnership, (...) implementation of joint projects (...)». As part of the Europeanisation of the borderlands, real problems give way to the ideological projects of eurocities, euroschools and euroregions². Thirdly, euroregions are one of the many dimensions of the transformation of Polish borderlands, about which «(...) resolve the institutional impact of the authorities following the plans and strategies and their inhabitants as part of satisfying their own needs»³. Fourthly, the shift towards cross-border processes and networks is justified by the dynamic development of the network society concept in recent years. «It should also be noted that the network society is (...) a stage in the evolution of social networks that have always been created»⁴. Fifth, due to the dynamic development of the concept of the network society, an important role should be attributed to the analysis of social networks, which provides specific tools and parameters for the analysis of relations and flows in the network structure.

Euroregions in the network structure - towards a new form of integration

The growing processes of globalization and regionalization create a new arrangement of space and the distribution of relations and connections that take place in this system, and moreover take the dominant form. «The world - and especially Europe - has become a multi-level space (suprapunate, state and sub-state) and multi-stakeholder (...) relations»⁵. As a result, participants of international cooperation, including cross-border partnership are local self-government units and various regional and supra-regional structures. Before our eyes, a parallel to the state-run network of relations and links, created by decentralized, public and non-public actors, is taking shape. «We

¹ See. more: E. Opilowska, *Transnational as a research paradigm in studies on the borderland*, [in:] Z. Kurcz (ed.), *Polish borderlands in the process of change, volume III*, Publisher of the University of Wrocław, Wrocław 2014, p. 24.

² Z. Kurcz, *Europeanization and nationalization of borderlands*, [in:] Z. Kurcz (ed.), *Polish borderlands in the process of change, volume III*, Publisher of the University of Wrocław, Wrocław 2014, p. 39.

³ Z. Kurcz, *Polish borderlands in the process of transformation - from invitations to the debate after the report on research*, [in:] Z. Kurcz (ed.), *Polish borderlands in the process of change, volume IV*, University of Wrocław Publishers, Wrocław 2017, p. 7.

⁴ S. Partycki, *Mathematical symptoms of the network society*, [in:] *Social organization in network structures. Experience and development prospects in Central and Eastern Europe*, KUL Publishers, Lublin 2016, p. 12.

⁵ H. Dumala, *Transnational Territorial Networks in Europe*, UMCS Publishers, Lublin 2012, p. 16.

have a specific polyphony in which the state speaks in the international arena with many voices - the central authorities and the authorities of its constituent parts»⁶.

The metaphor of the network has been used in sociology at least since 1954, the moment when the term was used by the British anthropologist John Barnes. For over fifty years it has been an unflagging point of interest, above all sociologists, but also philosophers or psychologists. Edwin Bendyk in his book „Antymatrix. Man in the labyrinth of the network» points out that when describing reality using the network, we can talk about its three basic types:

- social networks - anthroposphere;
- biological networks - biosphere;
- technical networks - technosphere»⁷.

In terms clearly outlined in Walter W. Powell's work, the network is defined as a structure «third-order» arrangement in clearly distinguishing qualitative features and properties that require the use of a new set of concepts.⁸ This definition notes that the network is more than just a principle that organizes social life, as Mark Granovetter wanted to. It is a new kind of structure. Walter W. Powell rightly points out that the societies that manage and base their activities on the network create a new reality. I wonder, however, that this approach, or indeed the network is so important that it could be said that it is like a separate, independent entity, and not just the rule? W. Powell rightly notes that the network is a new way to organize network societies, but overestimates its importance by calling it a new type of structure. The network itself is not a structure, rather it provides a basis for shaping a new structure based precisely on the network.

This metaphor is worth referring to the scope of our analysis of inter-communal relations. Currently, we can speak for M.P. Effrat about three types of interpersonal communities. She lists in turn:

- communities as solidarity institutions, for example family, ethnic group, voluntary organization. Members of such groups have a sense of solidarity, common norms, values, behaviors;
- communities as interactions, that is, those that connect people beyond what is necessary;
- communities as institutionally different groups, (...) communities connected through institutions⁹.

The network society is a connection of production, power and experience networks that affect virtual culture that changes the concept of time and space. In the sense of change in the economic sphere, a new type of society is based on the transfer of information in contrast to the capitalist economy. Networked societies produce and they process knowledge and information in contrast to the traditional distribution of goods and services in a material sense. «These are also economic systems that are a key source for development they consider the emphasis on the continuity of technological innovations and putting flexibility above achieving the highest possible efficiency»¹⁰.

Research conducted on social networks raises many doubts about what is to be their subject. One of the key researchers of the B.Wellman network mentions three aspects of network analysis:

- *range*: social networks can vary in rank: size and diversity. This statement is a certainty. From the point of view of research, however, it is worth emphasizing, because it is these components that decide about the processes that occur in social networks. Larger networks are more heterogeneous in the social characteristics of network members and more complex in structure. Small networks are rather homogenous, characteristic of traditional social groups, specific communities associated with a specific territory - with a tendency to sustain existing resources.

- *centrality*: the context associated with centrality allows to determine who is in the central position and who is isolated. Analysis of social networks has developed centrality measures that can be used to identify members of the network who have connections with others to a high degree or with those that would lead to the disintegration of the network in the so-called cut points.

- *roles*: similarities between network members suggest mere presence in the network. Regularity in relation patterns (known as structural equivalence) in the network or in network behaviors allows for the empirical identification of network roles.¹¹

Darin Barney notes that what characterizes a new type of social organization there are also new power functions. «In a society whose most important economic, political and social activities are organized as or mediated by networks, access to these networks creates a significant threshold of exclusion or inclusion, a condition of power or lack thereof, a source of domination and conquest»¹². In addition to the new type of organization, which is based on networks, a new space of societies appears, known as the space of flows. The contemporary organization, however, relies, as was mentioned above, on the flow of: capital, information, technology or organization of interaction. Manuel Castells writes, «the space of flows is a material organization of contemporary social practices that operate through flows»¹³. This type of authority is governed by its own laws. One of them is that access to significant networks is such a minimum of online

⁶ H. Dumala, *Transnational ...op.cit.*, p. 16.

⁷ E. Bendyk, *Antymatrix. Man in the labyrinth of the network*, Wyd.W.A.B., Warszawa 2004, p.37.

⁸ W.W.Powell, *Neither Market nor Hierarchy: Networks forms of organization in reach organizational behavior*, Vol.12, JAI Press, Greenwich 1990, pp.295-336.

⁹ D.Barney, *Society of the network*, Wyd. SIC !, Warsaw 2008, p.181.

¹⁰ M.Castells, *Society ... op.cit.*, Pp. 34-37.

¹¹ L. Garton, C. Haythornthwaite, B. Wellman, *Studying Online Social Networks*, w: S. Jones (ed.), *Doing Internet Research*, Thousand Oaks, 1999, s.83-84.

¹² D.Barney, *Society ...op.cit.* p.41.

¹³ M.Castells, *Society of the Network*, PWN Publishing House, Warsaw 2007, p.412.

gaming, as it is a prerequisite for applying for power in the network. Importantly, the network society model assumes that some networks and nodes can become significant, and thus will have a greater impact force than others. The logic of the network assumes that one of the nodes will initiate flows, while others will respond to these flows and only minimally control them. Networking is therefore inextricably linked to the inclusion or exclusion from the network system.

The key place in the resulting process, based on the above-mentioned processes, is attributable to euroregions entering, on a pan-European level, into trans-national territorial boundaries. In practice, they should be understood as «(...) non-temporal, based on mutual trust, horizontal relations between sub-state territorial units from at least two countries»¹⁴. Euroregions are a response to the construction of a long-awaited cooperation determined by mutual relations, an atmosphere of trust, etc. Similarly to network systems, euroregions play the role of bridges, opening new research fields. «Many borderland researchers emphasize the importance of borders and border regions for the analysis of new configurations of power and identity (...), losing the importance of state-centric, geographical boundaries. and gains the paradigm of social construction of borders and transnational social spaces»¹⁵.

When studying the subject literature, pay attention to the broad application of the term euroregion. «Euroregional terms are used in relation to any cross-border cooperation in the social, economic and cultural sphere between two or more countries and their local authorities»¹⁶. What's more, the Euroregion comes down primarily to areas of permanent action, «(...) it is a working community of cities and municipalities. (...) it is not a separate supranational structure»¹⁷. The elementary principle of functioning of euroregions is partnership. «Respecting the goals and benefits of each party on the basis of an equal partnership is the goal of the euroregional policy»¹⁸.

The border regions covered with euroregions are a system of connected vessels entangling institutions and organizations. The system's task is to equalize opportunities and development potential of borderlands, recognized as peripheral areas. The rich panorama of the euroregions is, on the one hand, a reflection of the bottom-up initiative of local communities, and on the other hand, a component of the multilateral European constellation built by top-down decision-making processes. Euroregional co-operation is an example of modernization of contemporary borderlands, in which, according to Grzegorz Babiński, the presence of subnational and supranational entities, determined by (...) mega-state phenomena and processes, e.t.c.

From the analytical point of view, Europe's dense euroregional network is the subject of numerous interdisciplinary research and scientific and implementation studies. «This real» euroregional explosion «has led the scientific community of various specialties to interest in the complex issues of this process»¹⁹. What is more, on the basis of sociology, interest in the structure and dynamics of euroregions may be an attempt to answer the thesis of Joanna Kurczewska, regarding the crisis of the nation state and the development of multi-agency and multi-level networks of relations. According to the author of the borderland, these are areas where «(...) it is best seen how the Polish state after 1989 increasingly enters into multinational political and economic agreements, (...) organizations (...) trade blocs»²⁰.

Euroregion Bug - Polish-Belarusian-Ukrainian step to the European Union

On the basis of Polish public policy, euroregional cooperation should be seen in terms of one of the elementary activities included in the strategy of neighborhood integration and reduction of the distance separating Poland (and the countries of Central and Eastern Europe) from the European Union. «Euroregional co-operation (...) is a component of widely-considered multilateral cooperation across Europe. At the same time, it is a kind of testing ground where post-communist societies learn the principles of multilateral cooperation and acquire the skills to reconcile individual and group interests (...)»²¹.

As in the case of other euroregions, the openness stemming from a wide range of local communities' contacts is essential for the functioning of the Euroregion. This fact is emphasized by Włodzimierz Malendowski and Mirosław Ratajczak, who wrote that «The development of cooperation in the border areas was strongly influenced by initiatives of local communities. This is a good way to overcome the historical divisions and hostilities that existed between neighboring nations»²².

Euroregional systems redefine the current way of capturing and explaining social relations. Reconfiguring social relations models favors integration and cooperation built on the principle of equal access to resources generated by euroregional networks. «Cooperation between (...) border areas allows us to effectively break pre-existing mutual prejudices and replace them with (...) trust and good social relations (...)»²³.

¹⁴ H. Dumala, *op.cit.*, p. 17.

¹⁵ E. Opiłowska, *Transnational*, *op.cit.*, p. 26.

¹⁶ W. Malendowski, M. Ratajczak, *Euroregions. Polish step to integration*, ATLA Publishing House 2, Wrocław 2000, p. 9.

¹⁷ *Ibidem*, p. 77.

¹⁸ *Ibidem*, p. 10.

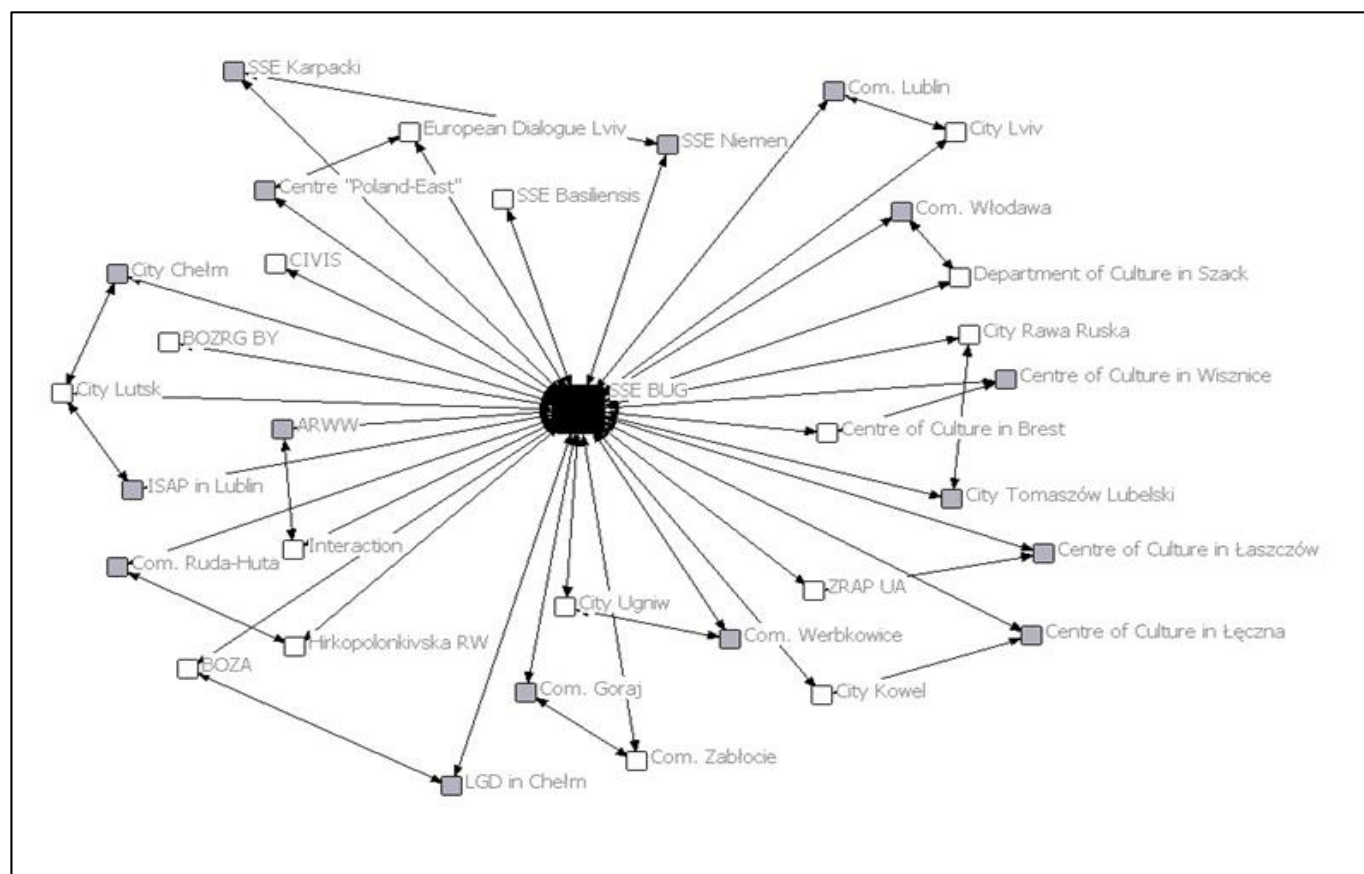
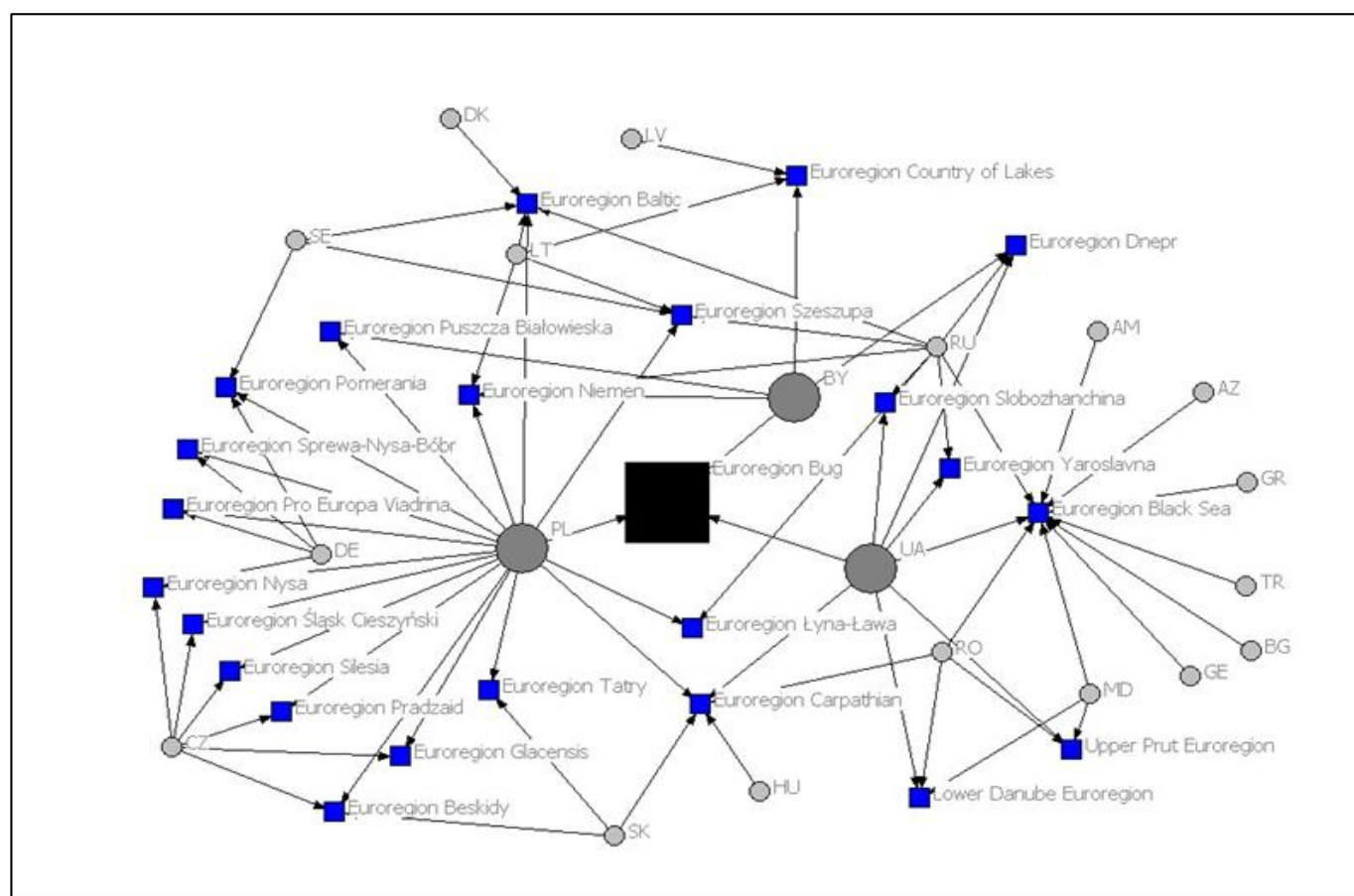
¹⁹ W. Malendowski, M. Szczepaniak, *Role of euroregions in the process of European integration*, [in:] W. Malendowski, M. Szczepaniak (ed.), *Euroregions, bridges to Europe without borders*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warsaw 2000, p. 14.

²⁰ J. Kurczewska, *Borders i boundice as a task for Polish sociology in new cultural and political contexts*, [in:] J. Mucha, E. Narkiewicz-Niedbałec, M. Zielińska (ed.), *What unites us, what divides us ?*, Publishing House of the University of Zielona Góra, Zielona Góra 2008, p. 275.

²¹ W. Malendowski, M. Szczepaniak, *Role...op.cit.*, p. 11.

²² W. Malendowski, M. Ratajczak, *Euroregion ...op.cit.*, p. 46.

²³ R. Suchocka, *Role of euroregions in processes of shaping national and supranational identity*, [in:] W. Malendowski, M. Szczepaniak (ed.), *Euroregions ...*, p. 51.



The Euroregion includes areas belonging to Poland, Belarus and Ukraine, ie Brest Oblast with headquarters in Brest, Lublin Province with headquarters in Lublin, Volyn region with headquarters in Lutsk and two districts of the Lviv Oblast. In total, the Bug Euroregion covers over 50 counties / regions / districts and over 10 cities with poviats rights. The Euroregion is inhabited by over 4,900,000 people.

Analyzing the networks presented below regarding the functioning of cross-border cooperation, we can note that the Euroregion Bug is a key node within the discussed network of flows. In addition, it can be noted that the nodes of other Euroregions are key in a given network, at the same time acting as a node that mediates in the flow of information, knowledge or other resources. There are clearly visible central nodes that gather entities responsible for a specific type of resources, and peripheral nodes that participate in one or a flow network. partially insulated nodes.

Analyzing the second of the cross-border cooperation networks presented, one can notice the clear centrality of the Euroregion Bug node. The nodes that participate in this exchange network are mainly entities from the sphere of culture or self-government. An interesting trend also seems to be the existence of two-node networks, while there are also entities that have a direct connection to the central node without connecting to the others.

The objective of the Bug Euroregion is to develop cooperation between border areas in the areas of spatial planning, communication, transport and communication, education, health, culture, sport and tourism, protection and improvement of the natural environment, elimination of threats and natural disasters, development of contacts between inhabitants of border areas as well as institutional cooperation, cooperation of economic entities²⁴. Cooperation between countries belonging to the Euroregion Bug has a diverse and wide range. In order to stimulate the development of entrepreneurship, customs and tax incentives were created: the Free Customs Area in Małaszewicze, the Special Economic Zone «Interport» in Kowel, and the Special Economic Zone in Brest, the Bialska Zone of Economic Activity in Biała Podlaska. There are also organized seminars and economic fairs (eg «Forum Inwestorów Pogranicza», «Polish-Belarusian Agri-Food Forum», «Good Neighbors»), where it is possible to establish contacts with companies, get acquainted with the applicable provisions of economic and customs law. An important element promoting entrepreneurship in the territory of the Euroregion is the activity of the Bialskopodlaska Chamber of Commerce and an attempt to seek business partners on the Belarusian side²⁵.

An example of cooperation at the scientific level is the European College of Polish and Ukrainian Universities established in Lublin. The development of cultural, sport and tourist cooperation is based on projects within which the following centers were established: Międzyrzec Podlaski Cooperation Center - Kobryń, Chełm Cooperation Center - Kowel, Chełm Days - Culture without borders (Chełm - Kowel), International Choral Meetings (Chełm - Lutsk), International Festival of Sport for Children and Youth (Zamość - Wołyń), International Folklore Festival Eurofolk Zamosc, Euroregion League Bug in football and basketball, International Chess Tournament, Podlaski Folklore Fair²⁶.

Euroregional structures, included in transnational territorial networks, clearly differ from permanent territorial and administrative boundaries. They assume a specific form and specificity of activities, expressed by the terminology of the language of the network, that is: the centrality and density of the network, the degree of the node, the strength of the relationship, transitivity and closeness of connections. The return to mathematics is an apt solution in the era of computers defined in terms of social machines. «The number and associated arithmetic made by computers is becoming the key to understanding currently various phenomena, starting with the interpretation of the world of matter (...)»²⁷.

Bibliography

1. Bałtowski M., Miszczuk A., *Euroregion Bug - assumptions and achievements*, [in:] Stasiak A. (ed.), *Euroregions of the eastern borderland - assumptions and achievements*, Wyd. Higher School of Economics in Białystok, Białystok 2002.
2. Barney D., *Society of the network*, Wyd. SIC !, Warsaw 2008.
3. Bendyk E., *Antymatrix. Man in the labyrinth of the network*, Wyd. W.A.B., Warszawa 2004.
4. Castells M., *Society of the Network*, PWN Publishing House, Warsaw 2007.
5. Dumala H., *Transnational Territorial Networks in Europe*, UMCS Publishers, Lublin 2012.
6. Kurczewska J., *Borders i boundice as a task for Polish sociology in new cultural and political contexts*, [in:] J. Mucha, E. Narkiewicz-Niedbalec, M. Zielińska (ed.), *What unites us, what divides us ?*, Publishing House of the University of Zielona Góra, Zielona Góra 2008.
7. Kurcz Z. (ed.), *Polish borderlands in the process of change, volume III*, Publisher of the University of Wrocław, Wrocław 2014.
8. Kurcz Z., *Europeanization and nationalization of borderlands*, [in:] Kurcz Z. (ed.), *Polish borderlands in the process of change, volume III*, Publisher of the University of Wrocław, Wrocław 2014.
9. Malendowski W., Ratajczak M., *Euroregions. Polish step to integration*, ATLA Publishing House 2, Wrocław 2000.

²⁴ M. Bałtowski, A. Miszczuk, *Euroregion Bug - assumptions and achievements*, [in:] A. Stasiak (ed.), *Euroregions of the eastern borderland - assumptions and achievements*, Wyd. Higher School of Economics in Białystok, Białystok 2002, p. 206.

²⁵ P. Witkowski, *Cross-border economic cooperation of economic entities and self-government bodies of the Białowieża poviats*, [in:] M. Adamowicz, A. Siedlecka (ed.), *Development of cross-border economic cooperation in the region: Biała Podlaska - Brest*, Wyd. PWSZ in Biała Podlaska, Biała Podlaska, 2007, pp. 83-84.

²⁶ M. Bałtowski, A. Miszczuk, *Euroregion Bug ...op.cit.*, p. 215-216.

²⁷ S. Partycki, *Mathematical ...op.cit.*, p. 10.

10. Malendowski W., Szczepaniak M., *Role of euroregions in the process of European integration*, [in:] Malendowski W., Szczepaniak M. (ed.), *Euroregions, bridges to Europe without borders*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warsaw 2000.

11. Opiłowska E., *Transnational as a research paradigm in studies on the borderland*, [in:] Kurcz Z., *Polish borderlands in the process of transformation - from invitations to the debate after the report on research*, [in:] Kurcz Z. (ed.), *Polish borderlands in the process of change*, volume IV, University of Wrocław Publishers, Wrocław 2017.

12. Partycki S., *Mathematical symptoms of the network society*, [in:] *Social organization in network structures. Experience and development prospects in Central and Eastern Europe*, KUL Publishers, Lublin 2016.

13. Powell W.W., *Neither Market nor Hierarchy: Networks forms of organization in reach organizational behavior*, Vol.12, JAI Press, Greenwich 1990.

14. Suchocka R., *Role of euroregions in processes of shaping national and supranational identity*, [in:] Malendowski W., Szczepaniak M. (ed.), *Euroregions, bridges to Europe without borders*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warsaw 2000.

15. Witkowski P., *Cross-border economic cooperation of economic entities and self-government bodies of the Białowieża powiat*, [in:] Adamowicz M., Siedlecka A. (ed.), *Development of cross-border economic cooperation in the region: Biała Podlaska - Brest*, Wyd. PWSZ in Biała Podlaska, Biała Podlaska, 2007.

ДАНИ ПРО АВТОРА

професор **Sławomir Partycki**

Люблінський католицький університет Іоанна Павла II,

доктор **Dawid Błaszczak**

Державна вища школа Папи Іоанна Павла II у м. Біла Підляська,

доктор **Agnieszka Drewniak**

Центр зустрічі культур

95/97 вул. Сидорська, 21-500 Біла Підляська, Польща

e-mail: dawid-blaszczak@wp.pl

DATA ABOUT THE AUTHORS

Professor **Sławomir Partycki**

The John Paul II Catholic University of Lublin

Doctor **Dawid Błaszczak**

Pope John Paul II State School of Higher Education in Biala Podlaska

Doctor **Agnieszka Drewniak**

Centre for the Meeting Culture in Lublin

Ul. Sidorska 95/97, 21-500 Biala Podlaska, Poland

e-mail: dawid-blaszczak@wp.pl

УДК 327; 339.94

DOI: 10.5281/zenodo.1220813

НАПРЯМИ РОЗШИРЕННЯ КИТАЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Захарін С.В.,

Лі Інін,

Смірнов Є.В.

Предмет, мета роботи. Предмет дослідження – стан, тенденції та перспективи китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва. Проаналізовано сучасні тенденції інвестиційного співробітництва між Україною та КНР. Описано зміст ініціативи «Один пояс – Один шлях». Подано оцінку перспектив розширення китайсько-українського інвестиційного співробітництва. Мета роботи – надати науково обґрунтовані пропозиції щодо розширення (зростання обсягів та удосконалення структури) китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.

Метод або методологія проведення роботи. Використовувалися загальнонаукові та специфічні методи та прийоми наукових досліджень – аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналіз і синтез, абстрагування, метод експертного оцінювання, групування, формально-логічний метод.

Результати роботи. Подано узагальнення стану, тенденцій та перспектив китайсько-українського економічного, інвестиційного та інноваційного співробітництва, наведено пропозиції щодо активізації китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.

Галузь застосування результатів. Отримані результати можуть бути застосовані при формуванні та реалізації державної зовнішньоекономічної політики, удосконалення механізмів реалізації китайсько-українських інфраструктурних проектів, а також для подальшого розвитку відносин між Україною та КНР.

Висновки. Найбільш привабливими інфраструктурними проектами, що можуть бути реалізовані за участі китайських інвесторів, є оновлення портової інфраструктури, закупівля інноваційного залізничного устаткування, розбудова транспортних переходів на кордонах з європейськими державами. Це особливо актуально в контексті втрачання українською економікою свого транзитного потенціалу.

Ключовим завданням для економічного блоку українського Уряду є продовження радикальних економічних реформ, запровадження гнучких механізмів регулювання економічної активності, проведення виваженої структурно-інвестиційної політики, створення сприятливого ділового клімату для іноземних інвесторів.

Обговорення перспектив активізації китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва слід провести під егідою Комісії зі співробітництва між Урядом України та Урядом КНР (зокрема, за участю фахівців Підкомісії з питань торговельно-економічного співробітництва). За наслідками цього обговорення, яке має пройти із залученням провідних експертів, слід підготувати проекти відповідних нормативних документів.

Слід розробити проект Плану спільних дій КНР та України («Дорожню карту»), який має передбачати реалізацію низки заходів правового, економічного, адміністративного та організаційного характеру, спрямованих на взаємне стимулювання інвестицій. Зрозуміло, що остаточні рішення мають бути ухвалені на політичному рівні.

В рамках активізації двостороннього інвестиційного співробітництва слід передбачити інструменти моніторингу інвестиційної взаємодії підприємств КНР та України, у тому числі з можливістю оперативного вирішення проблем китайських інвесторів в Україні.

Доцільне започаткування Самміту (конференції) високого рівня з перспектив економічного та гуманітарного співробітництва між Україною та КНР, що може проводитись щорічно або один раз на два роки.

Ключові слова: інвестиції, інновації, технології, інвестиційне співробітництво, інфраструктурні проекти, Китай, Україна.

НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ КИТАЙСКО-УКРАИНСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Захарин С.В.,
Ли Инин,
Смирнов Е.В.

Предмет, цель работы. Предмет исследования – состояние, тенденции и перспективы китайско-украинского инвестиционного и инновационного сотрудничества. Проанализированы современные тенденции инвестиционного сотрудничества между Украиной и КНР. Описано содержание инициативы «Один пояс – Один путь». Дана оценка перспектив расширения китайско-украинского инвестиционного сотрудничества. Цель работы – дать научно обоснованные предложения по расширению (росту объемов и совершенствованию структуры) китайско-украинского инвестиционного и инновационного сотрудничества.

Метод или методология проведения работы. Использовались общенаучные и специфические методы и приемы научных исследований – анализ, синтез, индукция, дедукция, анализ и синтез, абстрагирование, метод экспертного оценивания, группировка, формально-логический метод.

Результаты работы. Представлено обобщение состояния, тенденций и перспектив китайско-украинского экономического, инвестиционного и инновационного сотрудничества, приведены предложения по активизации китайско-украинского инвестиционного и инновационного сотрудничества.

Область применения результатов. Полученные результаты могут быть применены при формировании и реализации государственной внешнеэкономической политики, совершенствования механизмов реализации китайско-украинских инфраструктурных проектов, а также для дальнейшего развития отношений между Украиной и КНР.

Выводы. Наиболее привлекательными инфраструктурными проектами, которые могут быть реализованы при участии китайских инвесторов, являются обновление портовой инфраструктуры, закупка инновационного железнодорожного оборудования, развитие транспортных переходов на границах с европейскими государствами. Это особенно актуально в контексте утраты украинской экономикой своего транзитного потенциала.

Ключевой задачей для экономического блока украинского Правительства является продолжение радикальных экономических реформ, введение гибких механизмов регулирования экономической активности, проведение взвешенной структурно-инвестиционной политики, создания благоприятного делового климата для иностранных инвесторов.

Обсуждение перспектив активизации китайско-украинского инвестиционного и инновационного сотрудничества следует провести под эгидой Комиссии по сотрудничеству между Правительством Украины и Правительством КНР (в частности, с участием специалистов Подкомиссии по вопросам торгово-экономического сотрудничества). По результатам этого обсуждения, которое должно пройти с привлечением ведущих экспертов, следует подготовить проекты соответствующих нормативных документов.

Следует разработать проект Плана совместных действий КНР и Украины («Дорожную карту»), который должен предусматривать реализацию ряда мер правового, экономического, административного и организационного характера, направленных на взаимное стимулирование инвестиций. Понятно, что окончательные решения должны быть приняты на политическом уровне.

В рамках активизации двустороннего инвестиционного сотрудничества следует предусмотреть инструменты мониторинга инвестиционного взаимодействия предприятий КНР и Украины, в том числе с возможностью оперативного решения проблем китайских инвесторов в Украине.

Целесообразным началом Саммита (конференции) высокого уровня по перспективам экономического и гуманитарного сотрудничества между Украиной и КНР, что может проводиться ежегодно или один раз в два года.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, технологии, инвестиционное сотрудничество, инфраструктурные проекты, Китай, Украина.

THE DIRECTION OF EXPANSION OF SINO-UKRAINIAN INVESTMENT AND INNOVATIVE COOPERATION

Zacharin S.,
Li Yining,
Smirnov Y.

The subject, the purpose of the work. Subject of research – the status, trends and prospects for Sino-Ukrainian investment and innovative cooperation. The author analyses modern tendencies of investment cooperation between Ukraine and China. Describes the contents of the initiative «One belt and One road». The estimation of prospects of the Chinese-Ukrainian investment cooperation. The suggestions made about the possibilities of Ukraine's accession to the initiative «Economic belt of the silk Road». The aim of this work is to provide scientifically justified recommendations for the expansion (growth and improvement of the structure), Sino-Ukrainian investment and innovative cooperation.

Method or methodology of work. Was used General scientific and specific methods and techniques of scientific research – analysis, synthesis, induction, deduction, analysis and synthesis, abstraction, method of expert estimation, grouping, formal-logical method.

The results of the work. Provides a synthesis of status, trends and prospects of Sino-Ukrainian economic, investment and innovative cooperation, the proposals for enhancing Sino-Ukrainian investment and innovative cooperation.

The scope of the results. The obtained results can be applied in the formation and realization of state foreign economic policy, improvement of mechanisms for the implementation of Sino-Ukrainian infrastructure projects and for further development of relations between Ukraine and China.

Conclusions. The most attractive infrastructure projects that could be implemented with the participation of Chinese investors, is the upgrade of port infrastructure, purchase of innovative rail equipment, the development of transport crossings on the borders with the European States. This is especially true in the context of the loss of the Ukrainian economy of its transit potential.

A key challenge for the economic bloc of the Ukrainian Government is to continue radical economic reforms, the introduction of flexible mechanisms of regulation of economic activity, and implement a balanced structural-investment policy, creation of favorable business climate for foreign investors.

The prospects of intensification of the Sino-Ukrainian investment and innovative cooperation should be undertaken under the auspices of the Commission for cooperation between the Government of Ukraine and the Government of China (in particular, with the participation of specialists of the Subcommittee on trade and economic cooperation). The results of this discussion to be held with the participation of leading experts should prepare a draft of relevant regulations.

Should develop a draft Plan of joint actions of China and Ukraine (Road map), which shall provide for the implementation of a number of measures of legal, economic, administrative and organizational nature, aimed at mutual promotion of investments. It is clear that the final decision should be made at the political level.

Within the framework of boosting bilateral investment cooperation should provide tools for monitoring the investment interaction of the enterprises of China and Ukraine, including the possibility of efficiently solving the problems of Chinese investors in Ukraine.

Appropriate beginning of the Summit (conference) high-level prospects for economic and humanitarian cooperation between Ukraine and China that could be performed annually or once in two years.

Keywords: investments, innovations, technologies, investment cooperation, infrastructure projects, China, Ukraine.

Актуальність дослідження. Українська економіка відчуває гостру нестачу інвестиційних ресурсів. Одним із способів залучення додаткових інвестицій є стимулювання припливу іноземних інвестицій. Однак найвищу цінність для відтворювального процесу представляють ті іноземні інвестиції, які спрямовуються на реалізацію крупних виробничих та інфраструктурних проектів, а також вкладаються у сучасні види діяльності, зокрема у високотехнологічні галузі. В цьому контексті значні перспективи матиме робота із стимулювання припливу китайських інвестицій, оскільки китайські інвестори орієнтовані в першу чергу на реалізацію стратегічно важливих

довгострокових проєктів. Слід також врахувати, що з 2011 р. між КНР та Україною встановлено відносини стратегічного партнерства. Вказане створює додаткові можливості для активізації китайсько-українського співробітництва у економічній сфері, зокрема щодо розширення інвестиційної взаємодії.

Однак через низку об'єктивних та суб'єктивних чинників обсяги інвестиційного співробітництва (приплив китайських інвестицій в Україну, приплив українських інвестицій до КНР, розробка та здійснення спільних інвестиційних проєктів тощо) знижуються.

Відтак, виникає доцільність розробки науково обґрунтованих рекомендацій, спрямованих на обґрунтування перспективних форм китайсько-українського інвестиційного співробітництва.

Ступінь дослідження даної проблеми вченими, аналіз публікацій. Над проблемами українсько-китайського співробітництва у торговельно-економічній та інвестиційній сферах плідно працюють вітчизняні науковці А.Гончарук [2], С.Кошовий [2], В.Поворозник [6], В.Перебийніс [6], Є.Ярошенко [8], а також іноземні науковці М.Качмарські [9], Л.Зуоуї [10] та ін. В полі зору вчених знаходяться питання практичної активізації економічного співробітництва між Україною та Китаєм, в основному у торговельній сфері. В той же час у економічній літературі не представлено оцінок щодо можливостей та перспектив участі України у реалізації інфраструктурних інвестиційних проєктів. Вказане є особливо актуальним в контексті реалізації ініціативи «Один пояс – один шлях» з урахуванням можливості приєднання до цієї ініціативи України.

Предмет дослідження – стан, тенденції та перспективи китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва. Проаналізовано сучасні тенденції інвестиційного співробітництва між Україною та КНР.

Мета роботи – надати науково обґрунтовані пропозиції щодо розширення (зростання обсягів та удосконалення структури) китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.

Завдання дослідження:

1. узагальнити історичні передумови китайсько-українського співробітництва в економічній сфері.
2. виявити ключові тенденції китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.
3. надати науково обґрунтовані пропозиції та рекомендації, спрямовані на активізацію та підвищення ефективності китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.

Методи. Використовувалися загальнонаукові та специфічні методи та прийоми наукових досліджень – аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналіз і синтез, абстрагування, метод експертного оцінювання, групування, формально-логічний метод.

Постановка проблеми. Проаналізовано сучасні тенденції інвестиційного співробітництва між Україною та КНР. Описано зміст ініціативи «Один пояс – Один шлях». Подано оцінку перспектив розширення китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва. Внесено пропозиції щодо можливостей приєднання України до ініціативи «Економічний пояс Великого Шовкового Шляху».

Результати дослідження. Між Китайською Народною Республікою (КНР) та Україною встановлено відносини стратегічного партнерства [1]. Нині договірно-правова база двосторонніх відносин, за повідомленням Міністерства закордонних справ України, налічує 300 документів, у тому числі 178 документів основного списку (угоди і договори) і 122 документи додаткового списку (протоколи міжурядових комісій, підкомісій, контракти про підготовку військовослужбовців та ін.) [3]. Зокрема, у 1992 р. між Урядом України і Урядом Китайської Народної Республіки укладено Угоду про торговельно-економічне співробітництво, відповідно до якої між сторонами встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення митних зборів на експортні та імпорتنі товари обох країн, податків та інших внутрішніх зборів.

Відносини стратегічного партнерства між Китайською Народною Республікою (КНР) та Україною було встановлено порівняно нещодавно – у 2013 р. [1].

Китайська влада оголосила про ініціативу створення «Економічного поясу Великого Шовкового Шляху». Вказана ініціатива представляє собою особливу форму поглибленого співробітництва Китаю, держав Центральної Азії та Європи. Вона спрямована, зокрема, на гармонізацію торговельних, митних, транспортних, логістичних та інших процедур. Одним із інструментів реалізації ініціативи стане проектування та виконання інвестиційних проєктів, спрямованих на розбудову відповідної сучасної інфраструктури. Йдеться, зокрема, про будівництво нових об'єктів, що будуть орієнтовані на надання комерційних послуг найвищої якості. Україна поки що не є повноцінним учасником цього проєкту через низку об'єктивних та суб'єктивних причин.

У березні 2015 року за дорученням Держради КНР Державний комітет у справах розвитку і реформ, Міністерство закордонних справ і Міністерство торгівлі Китаю підготували і опублікували документ «Чудові перспективи і практичні дії щодо спільного створення Економічного поясу Шовкового шляху і Морського Шовкового шляху ХХІ століття», в якому наголошується, що ініціатива «Один пояс – один шлях» є відкритою для всіх країн, міжнародних і регіональних організацій, а також створює основу для економічного співробітництва КНР із зацікавленими країнами. У документі також визначені завдання у сфері інфраструктурного будівництва, інвестицій у промислові потужності, освоєння природних ресурсів, торговельно-економічного та фінансового співробітництва, гуманітарних обмінів, захисту навколишнього середовища і взаємодії на морі.

Вказане створює привабливе політичне та правове підґрунтя для активізації економічного співробітництва між КНР та Україною.

Проте обсяги економічного (зокрема, інвестиційного) співробітництва між підприємствами обох країн не можна вважати задовільними. Протягом 2014-2015 рр. між Україною та КНР зафіксовано зниження обсягів динаміки зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

Таблиця 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами між КНР та Україною, млрд.дол.США

	2012	2013	2014	2015	2016
З України до Китаю	1,858	2,760	2,719	2,439	1,892
З Китаю до України	7,924	7,533	5,456	3,898	4,784
Товаробіг	9,782	10,294	8,176	6,339	6,676

Складено за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України

Динаміка торгівлі між Китаєм та Україною в 2014-2015 рр. продемонструвала падаючий тренд, у 2016 р. спостерігалось невелике зростання (за рахунок збільшення поставок китайських товарів в Україну). За повідомленням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2016 р. загальний товарообіг між КНР та Україною становив 6,676 млрд.дол.США, у тому числі поставки з України до Китаю оцінено у 1,892 млрд.дол.США, поставки з Китаю до України – у 4,784 млрд.дол.США. Протягом усього досліджуваного періоду обсяг поставок китайських товарів та послуг до України були значно вищими, ніж обсяг поставок українських товарів та послуг до Китаю.

У 2016 р. загальний обсяг українського експорту послуг становив 9,868 млрд. дол.США (в тому числі експорт послуг з України в Китай – 0,060 млрд. дол.США). На частку Китаю припадає 0,6% українського експорту послуг. Обсяг поставок китайських послуг в Україну в 2016 р. склав 0,096 млрд. дол.США, що становить 1,8% від всього обсягу імпорту послуг в Україну.

У 2016 р. загальний обсяг товарного експорту з України склав 36,362 млрд. дол.США. (в тому числі експорт товарів з України в Китай – 1,832 млрд. дол.США). На частку Китаю припадає 5,0% українського товарного експорту. Обсяг поставок китайських товарів в Україну в 2016 р. склав 4,688 млрд. дол.США, що становить 11,9% від усього обсягу товарного імпорту, що надходить в Україну.

КНР займає друге місце за обсягом товарообігу України з країнами світу. Іншими словами, КНР є стратегічно важливим торгівельним партнером для України. Однак зовнішньоторговельне сальдо є позитивним для Китаю і негативним для України.

Не можна визнати позитивною і динаміку інвестиційного співробітництва між двома країнами.

Таблиця 2. Динаміка притоку прямих китайських інвестицій в економіку України (станом на початок року), млн. дол.США

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	01.07.2017
Приріст протягом попереднього року	0,9	2,2	3,3	6,9	-1,6	-3,7	-3,6	0,4
Нагромаджений обсяг	13,1	15,3	18,6	25,5	23,9	20,2	16,6	17,0

Складено за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державної служби статистики України

У 2014-2016 рр. обсяг приросту китайських інвестицій, вкладених в українські об'єкти, що є негативним, тобто інвестори з КНР вилучали вкладені інвестиції. Правда, у першому півріччі 2017 р. приріст був позитивним (+0,4 млн. дол.США), і станом на 01.07.2017 накопичений обсяг китайських інвестицій в Україні склав 17,0 млн. дол.США. Загалом частка китайських інвестицій у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, залучених в Україні, становить менше 0,1%.

Загальний обсяг залучених китайських інвестицій, якщо врахувати можливості китайських інвесторів і можливості української економіки, є мізерним. На наш погляд, в першу чергу це пов'язано з високими інвестиційними ризиками української економіки. Невеликий обсяг нагромаджених в Україні китайських інвестицій пояснюється низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, ключовими серед яких є загальна політична нестабільність в Україні, наявність конфлікту на Сході України та неконтрольованих владою територій, низький рівень захисту іноземних інвестицій, загальна економічна криза та ін.

7 вересня 2013 р. Голова КНР Сі Цзіньпін оголосив про ініціативу створення «Економічного поясу Великого Шовкового Шляху» як нової форми поглибленого співробітництва Китаю, держав Центральної Азії та Європи. Ініціатива передбачає реалізацію низки заходів, одним із інструментів реалізації проекту стане проектування та виконання великих інфраструктурних інвестиційних проектів [6]. У листопаді 2014 р. китайська влада оголосила про створення інвестиційного фонду у розмірі 40 млрд.доларів США, що можуть бути використані на реалізацію інвестиційних проектів з розвитку наземної та морської інфраструктури [2; 8].

Представляючи концепцію китайської ініціативи, Сі Цзіньпін зосередив увагу на таких ключових завданнях, що вирішуватимуться: посилення координації держав-учасниць у політичній сфері; активізація розбудови єдиної інфраструктурної мережі; гармонізація торгівельних режимів, уніфікація торговельних процедур; зростання валютного обігу, зокрема за рахунок розширення використання національних валют держав-учасниць; посилення ролі «економічної дипломатії», зростання туристичних потоків, розширення культурної взаємодії [2]. На нашу думку, КНР де-факто виступив ініціатором створення нової глобальної економічної платформи, спрямованої на подальшу інтеграцію держав до єдиного економічного простору. КНР як один із глобальних лідерів має ресурси для організації та виконання низки широкомасштабних проектів.

Згідно з повідомленнями ЗМІ, в рамках проекту «Економічного поясу Шовкового шляху» розглядається створення трьох економічних коридорів: північного (Китай – Центральна Азія – Росія – Європа), центрального

(Китай – Центральна і Західна Азія – Перська затока і Середземне море) і південного (Китай, Південно-Східна Азія – Південна Азія – Індійський океан). Проект «Морський Шовковий шлях XXI століття» включає в себе створення двох морських маршрутів: один пройде з узбережжя Китаю через Південно-Китайське море в Південно-Тихоокеанський регіон; інший передбачає з'єднання приморські райони Китаю і Європи через Південно-Китайське море і Індійський океан.

Одним з найважливіших факторів розширення співробітництва в регіоні названо взаємодія існуючих багатосторонніх механізмів, в тому числі за участю Шанхайської організації співробітництва (ШОС).

З економічної точки зору, ініціатива «Один пояс – один шлях» акцентує увагу на створення нових і модернізацію існуючих економічних коридорів – транспортних комунікацій (автомобільних доріг, залізничних шляхів, аеропортів, морських терміналів і т. д.), а також супутньої інфраструктури (включаючи логістичні центри, складські термінали тощо). Ініціатива «Один пояс – один шлях» передбачає реалізацію низки заходів в інвестиційній сфері, в тому числі проектування та виконання великих інфраструктурних проектів [6]. У листопаді 2014 р. китайська влада оголосили про створення інвестиційного фонду у розмірі 40 млрд. доларів США, які можуть бути використані на реалізацію інвестиційних проектів з розвитку наземної та морської інфраструктури [2; 8]. Результатом цієї інтеграції має стати, зокрема, повне зняття бар'єрів, що заважають вільному руху економічних факторів (товарів, послуг, капіталів, робочої сили, валюти тощо) [10].

Про своє бажання долучитися до ініціативи публічно заявили Уряди Казахстану, Комбоджи, Лаосу, Шрі-Ланки, Мальдів, Польщі, Литви, Російської Федерації, Ізраїлю, Австрії, Греції, Таджикистану, Афганістану, Туреччини, Індонезії, Єгипту, Угорщини [2]. Потенційно, на думку китайських економістів, ініціатива передбачає участь понад 60 держав [8; 9]. До речі, у вересні 2016 р. у Китаї перебував Президент Білорусі Олександр Лукашенко, і згідно повідомлень засобів масової інформації центральною темою білорусько-китайських перемовин стали можливості та перспективи участі Білорусі у ініціативі «Економічний пояс Великого Шовкового Шляху».

Вказана ініціатива реалізується на фоні вражаючих економічних успіхів КНР. Зокрема, протягом останніх років Китай продемонстрував низку вражаючих результатів у залученні інвестицій, інновацій та нових технологій. У 2014 р. обсяг залучених до КНР прямих іноземних інвестицій перевищили рівень 2005 р. у 8 разів. Станом на 2015 р., обсяг «нефінансових» прямих іноземних інвестицій досяг 56 млрд.дол.США. При цьому обсяг китайських інвестицій, вкладених в об'єкти інших країн, оцінюються у 20 млрд.дол.США [6]. Зазначене неодмінно призводитиме до зростання обсягів торгово-економічного співробітництва. Приміром, за даними Міністерства торгівлі КНР, річний товарообіг Китаю з країнами Центральної та Східної Європи виріс з 43,9 млрд.дол.США у 2010 р. до 60,2 млрд.дол.США у 2014 р. [6]. За наявними прогнозами, у 2020 р. цей обсяг має зрости до 120 млрд.дол.США [6; 10]. Бажання долучитися до реалізації ініціативи виказали Уряди Казахстану, Комбоджи, Лаосу, Шрі-Ланки, Мальдів, Польщі, Литви, Російської Федерації, Ізраїлю, Австрії, Греції, Таджикистану, Афганістану, Туреччини, Індонезії, Єгипту, Угорщини [2]. Потенційно, на думку китайських економістів, ініціатива передбачає участь понад 60 держав [8; 9].

Задля фінансування проектів концепції «Один пояс – один шлях» у Китаї були створені два нових фінансових інститути: Азіатський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) і Фонд Шовкового шляху. Метою Азіатського банку інфраструктурних інвестицій, угоду про створення якого було підписано 29 червня 2015 року, є фінансування великих інфраструктурних проектів країн-засновників банку і сприяння їх економічному розвитку. На сьогоднішній день, якщо вірити повідомленням ЗМІ, в число засновників банку входять 57 країн (в тому числі 37 країн Азії та 20 країн з інших регіонів світу), найбільшими співзасновниками стали Китай, Індія, Росія, Німеччина та Республіка Корея. Фонд Шовкового шляху був зареєстрований в грудні 2014 року в Пекіні. Формування капіталу Фонду буде проходити в кілька етапів і складе 40 мільярдів доларів.

КНР де-факто виступив ініціатором створення нової глобальної економічної платформи, спрямованої на подальшу інтеграцію держав в рамках єдиного економічного простору. КНР як один з глобальних лідерів має ресурси для організації і виконання низки широкомасштабних проектів. Протягом останніх років Китай продемонстрував ряд вражаючих результатів у підтримці високих темпів економічного розвитку, зростання доходів підприємств і громадян, залучення інвестицій, що стало одним із закономірних результатів проведення політики реформ і відкритості. Зокрема, в 2014 р. обсяг залучених в КНР прямих іноземних інвестицій перевищив рівень 2005 р. у 8 разів. Станом на 2015 р. обсяг «нефінансових» прямих іноземних інвестицій досяг 56 млрд. дол.США. При цьому обсяг китайських інвестицій, вкладених в підприємства та проекти інших країн, оцінюються в 20 млрд. дол.США [6].

Не дивлячись на млявість китайсько-українського економічного та співробітництва, КНР та Україна мають значні взаємні інтереси у економічній сфері. В Україні відкрито представництва або філії китайських фірм Huawei, ZTE, Xinhui. У Китаї працюють представництва українських підприємств – ГК «Укрспецекспорт», БАТ «Мотор-Січ», БАТ «ФЕД», «Креатив Груп», «Корум Груп».

Китай та Україна мають значні економічні інтереси, пов'язані з реалізацією крупних інфраструктурних проектів.

Між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Експортно-імпортним банком КНР підписано Меморандум про взаєморозуміння, яким передбачено ініціювання низки проектів в галузі сільського господарства на суму 3 млрд.дол.США.

Між Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства та Китайською державною компанією CITIC Construction Co., Ltd. підписано Меморандуму про взаєморозуміння,

яким передбачено співробітництво у сфері будівництва житла в Україні. Пілотний проект передбачає будівництво «доступного» житла з можливістю іпотечного кредитування у місті Києві. Загальна вартість проекту - 1 млрд.дол. США.

Між НАК «Нафтогаз України» і Банком розвитку Китаю підписано Кредиту угоду, якою передбачено реалізацію низки спільних проектів у сфері енергетики. Загальна сума угоди – 3,6 млрд.дол.США. Серед проектів, зокрема, передбачено: модернізація низки українських ТЕЦ, будівництво установки газифікації вугілля на Одеському припортовому заводі, оновлення обладнання на об'єктах ВАТ «Укргазвидобування» та ін.

Китайські інвестори зацікавлені у реалізації проекту «Повітряний експрес», який передбачає будівництво залізничної колії з Києва до міжнародного аеропорту «Бориспіль». Вартість вказаного проекту, разом із будівництвом інших інфраструктурних об'єктів, оцінюється у 372 млн.доларів США, які в якості кредиту готові надати китайські партнери.

Нещодавно Україна отримала пропозицію від китайської компанії China National Nuclear Corporation (CNNC) та Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) розглянути можливість будови блоку №4 Хмельницької АЕС за технологією Hualong One (HPR-1000). Зокрема, китайська сторона готова надати 85% фінансування від загальної вартості проекту.

У 2017 р. Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ) та Державна індустріальна корпорація Китаю (ССЕС) домовилися про збільшення поставок зернових з України до Китаю. Детальні умови поставок будуть визначені за підсумками перемовин, для чого було створено українсько-китайську міжвідомчу робочу групу, яка відпрацює механізм подальшого двостороннього співробітництва між корпораціями. У 2016/17 маркетинговому році ДПЗКУ відвантажила китайській держкорпорації 702 тис. тонн зернових культур, що на 11% перевищує показник попереднього сезону.

Китайські партнери готові продовжувати роботу над проектом запуску «швидкісного потягу», який має зв'язати КНР та європейські країни, але із використанням української території. Проблемою є те, що ширина української колії не співпадає з шириною європейської та китайської колії, проте вказана проблема може бути вирішена шляхом будівництва нових терміналів залізничного обслуговування, які здатні суттєво скоротити час обслуговування вагонів.

Китайські бізнесмени також зацікавлені у збільшенні обсягів закупівель високотехнологічної продукції та високих технологій. Сформульовані пропозиції щодо участі китайських установ у спільній реалізації проектів у сфері розробки та впровадження нанотехнологій. Також між китайськими та українськими підприємствами укладено низку контрактів щодо співробітництва у військово-технічній сфері.

Вказані проекти, які сформульовані та оцінені економічно, дають підстави для стриманого оптимізму щодо можливої активізації китайсько-українського економічного співробітництва.

Крім того, існує значний потенціал розширення співробітництва у сфері випуску високотехнологічної продукції у аерокосмічній сфері, енергомашинобудуванні, автомобілебудуванні, проектування та виробництва літальних апаратів.

Перебуваючи в Україні, заступник Міністра комерції КНР Цянь Кемін наголосив на необхідності успішного завершення розпочатих інвестиційних проектів та пошуку нових «точок зростання» (реалізація нових ініціатив у сфері сільського господарства; реалізація проектів доступного житла, модернізація портової та залізничної інфраструктури тощо) [7; 10]. В цьому контексті економічному блоку українського Уряду доцільно підготувати пропозиції щодо нарощування двосторонніх торгово-економічних та інвестиційних відносин. Навіть в умовах жорстких бюджетних обмежень доцільно та можливо вжити заходів, що не потребують додаткового фінансування з бюджету, у тому числі: підтримка участі підприємств в участі у виставках та ярмарках; взаємодія транскордонних електронних бізнес-платформ; поліпшення регуляторно-правового середовища для торгівлі між двома країнами, а також створення умов для спрощення процедур торгівлі; створення спільних підприємств в промисловій сфері на базі існуючих виробництв, зокрема, у сфері транспортного машинобудування, авіабудування і енергетичного машинобудування [7; 8].

Міністерству економічного розвитку і торгівлі України доцільно підготувати пропозиції щодо нарощування двосторонніх торгово-економічних та інвестиційних відносин. Навіть в умовах жорстких бюджетних обмежень доцільно та можливо вжити заходів, що не потребують додаткового фінансування з бюджету, у тому числі: підтримка участі підприємств в участі у виставках та ярмарках; взаємодія транскордонних електронних бізнес-платформ; поліпшення регуляторно-правового середовища для торгівлі між двома країнами, а також створення умов для спрощення процедур торгівлі; створення спільних підприємств в промисловій сфері на базі існуючих виробництв, зокрема, у сфері транспортного машинобудування, авіабудування і енергетичного машинобудування [7; 8].

Без сумніву, ці та інші перспективні проекти можуть бути реалізовані лише в умовах наявності взаємної довіри, стабілізації загальної економічної ситуації в Україні, за наявності відомих інституційних підстав для подальшого розширення торгівельно-економічного та інвестиційного співробітництва між двома країнами.

Висновки. Китайсько-українське інвестиційне та інноваційне співробітництво має перспективи активізації. Найбільш привабливими інфраструктурними проектами, що можуть бути реалізовані за участі китайських інвесторів, є оновлення портової інфраструктури, закупівля інноваційного залізничного устаткування, розбудова транспортних переходів на кордонах з європейськими державами. Це особливо актуально в контексті втрачання українською економікою свого транзитного потенціалу.

Ключовим завданням для економічного блоку українського Уряду є продовження радикальних економічних реформ, запровадження гнучких механізмів регулювання економічної активності, проведення виваженої структурно-інвестиційної політики, створення сприятливого ділового клімату для іноземних інвесторів.

Обговорення перспектив активізації китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва слід провести під егідою Комісії зі співробітництва між Урядом України та Урядом КНР (зокрема, за участю фахівців Підкомісії з питань торговельно-економічного співробітництва). За наслідками цього обговорення, яке має пройти із залученням провідних експертів, слід підготувати проекти відповідних нормативних документів.

Слід розробити проект Плану спільних дій КНР та України («Дорожню карту»), який має передбачати реалізацію низки заходів правового, економічного, адміністративного та організаційного характеру, спрямованих на взаємне стимулювання інвестицій. Зрозуміло, що остаточні рішення мають бути ухвалені на політичному рівні.

В рамках активізації двостороннього інвестиційного співробітництва слід передбачити інструменти моніторингу інвестиційної взаємодії підприємств КНР та України, у тому числі з можливістю оперативного вирішення проблем китайських інвесторів в Україні.

Доцільне започаткування Самміту (конференції) високого рівня з перспектив економічного та гуманітарного співробітництва між Україною та КНР, що може проводитись щорічно або один раз на два роки.

У подальшому слід провести науково-практичні та аналітично-моніторингові дослідження з питань застосування сучасних фінансових інструментів, спрямованих на активізацію китайсько-українського інвестиційного та інноваційного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Відносини з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/bilateral-cooperation/asia-and-oceania>.
2. Гончарук А. Шовковий шлях: від концепції до практичних кроків (формат взаємодії 16+1) / А.Гончарук, С.Кошовий // Стратегічна панорама. – 2016. - № 1. – С. 26-35.
3. Договірнo-правовa база між Україною та Китаєм [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/legal-acts>.
4. Зовнішньоекономічна діяльність [статистичне видання; електронний ресурс] / Держстат України, 2016. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності [статистичне видання; електронний ресурс] / Держстат України, 2016. – Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Проект «Один пояс – один шлях»: можливості для України / В.Поворозник, В.Перебийніс. – К.: МЦПД, 2015. – 31 с.
7. Торгово-економічне співробітництво з Китаєм – один з пріоритетів для України сьогодні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=afa2e521-ee22-45c6-8802-da0e91224632&title=NataliaMikolska-TorgovoeconomichneSpivrobitnitstvoZKitamOdinZPrioritetivDliaUkrainiSogodni>.
8. Ярошенко Є. Місце України в глобальних стратегіях Китаю / Є.Ярошенко. – К.: МЦПД, 2015. – 44 с.
9. Kaszmariski M. The New Silk Road: a versatile instrument in China's policy / M. Kaszmariski. – OSW Centre for Eastern Studies, 2015. – Number 161. – 89 p.
10. Zuokui L. Central and Eastern Europe in Building the Silk Road Economic Belt / L. Zuokui. – Working Paper Series on European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences. – 2014. – Vol. 8. – No. 3. – 130 p.

References

1. Vidnosyny z kraïnamy Azijs'ko-Tyhookeans'kogo regionu : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/bilateral-cooperation/asia-and-oceania>.
2. Goncharuk A., Koshovij S. Shovkovyj shljah: vid koncepcii do praktychnyh krokiv (format vzajemodii' 16+1) // Strategichna panorama. – 2016. - № 1. – S. 26-35.
3. Dogovirno-pravova baza mizh Ukrai'noju ta Kytajem : <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/legal-acts>.
4. Zovnishn'oekonomichna dijal'nist' [statystychne vydannja / Derzhstat Ukrai'ny, 2016. : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Investycji' zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti [statystychne vydannja / Derzhstat Ukrai'ny, 2016. : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Proekt «Odyn pojās – odyń shljah»: mozhlyvosti dlja Ukrai'ny / V.Povoroznyk, V.Perebyjnis. – K.: MCPD, 2015. – 31 s.
7. Torgovo-ekonomichne spivrobitnytstvo z Kytajem – odyń z priorytetiv dlja Ukrai'ny s'ogodni / Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny : <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=afa2e521-ee22-45c6-8802-da0e91224632&title=NataliaMikolska-TorgovoeconomichneSpivrobitnitstvoZKitamOdinZPrioritetivDliaUkrainiSogodni>.
8. Jaroshenko Je. Misce Ukrai'ny v global'nyh strategijah Kytaju / Je.Jaroshenko. – K.: MCPD, 2015. – 44 s.
9. Kaszmariski M. The New Silk Road: a versatile instrument in China's policy. – OSW Centre for Eastern Studies, 2015. – Number 161. – 89 p.
10. Zuokui L. Central and Eastern Europe in Building the Silk Road Economic Belt. – Working Paper Series on European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences. – 2014. – Vol. 8. – No. 3. – 130 p.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ:

Захарін Сергій Володимирович, професор

Тяньцзинський університет іноземних мов,

КНР, м.Тяньцзинь, МакЧанг Роуд, 117,

e-mail: ndier@mail.ua

Лі Інін, директор Інституту, професор

Тяньцзинський університет іноземних мов,

КНР, м.Тяньцзинь, МакЧанг Роуд, 117,

e-mail: zzz555@list.ru

Смірнов Євгеній Валерійович, доцент

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,

Україна, м.Київ, пр.Перемоги, 54/1,

e-mail: sried@mail.ua

ДАнные ОБ АВТОРАХ:

Захарин Сергей Владимирович, профессор

Тяньцзинський університет іноземних мов,

КНР, г.Тяньцзинь, МакЧанг Роуд, 117,

e-mail: ndier@mail.ua

Ли Инин, директор Інституту, профессор

Тяньцзинський університет іноземних мов,

КНР, г.Тяньцзинь, МакЧанг Роуд, 117,

e-mail: zzz555@list.ru

Смирнов Евгений Валерьевич, доцент

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,

Украина, г.Киев, пр.Победы, 54/1,

e-mail: sried@mail.ua

INFORMATION ABOUT AUTHORS:

Zakharin Sergii, Professor

Tianjin Foreign Study University

China, Tianjin, MacChang road, 117,

e-mail: ndier@mail.ua

Li Yining, Director of the Institute, Professor

Tianjin Foreign Study University

China, Tianjin, MacChang road, 117,

e-mail: zzz555@list.ru

Smirnov Yevgeniy, associate Professor

Vadym Getman Kyiv national economic University,

Ukraine, Kiev, Pobedy, 54/1,

e-mail: sried@mail.ua

Рецензент: Лащак Віктор Васильович, декан факультету, доктор економічних наук, доцент,
Буковинський університет (м.Чернівці, Україна)

УДК 330.112

DOI: 10.5281/zenodo.1220819

**АНАЛІЗ КОНКУРЕНЦІЇ В ЦІЛЮВИХ СТРАТЕГІЧНИХ ЗОНАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ
МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ**

Карпенко О.М.,

Карпенко В.М.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги, ефективність конкуренції, сила ринкової влади, бренд.

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ В ЦЕЛЕВЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗОНАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Карпенко Е.М.,

Карпенко В.М.

Предметом исследования является уровень конкуренции в целевых стратегических зонах хозяйствования молокоперерабатывающих предприятий.

Целью исследования является исследование уровня конкурентоспособности предприятий молочной отрасли.

Методами исследования, использованными в работе являются сравнение, группировка, корреляционно-регрессионный анализ, кластерный анализ, системный подход.

Результаты работы. Разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятий молочной промышленности, которые заключаются в совершенствовании управления конкурентоспособностью изучаемых предприятий, развитии их базовых конкурентных преимуществ и формировании необходимой для этого ресурсной базы, дифференциации применяемых способов ведения конкуренции на рынке готовой продукции. Учитывая сложившуюся ситуацию на региональном рынке молочных продуктов, молочным предприятиям рекомендуется использование рыночной стратегии на основе повышения конкурентоспособности продукции и рыночной власти, а также применение таких способов конкуренции, как снижение цен и эластичности потребительского спроса на продукцию, повышение её качества (в том числе за счёт дифференциации и сертификации), получение и использование рыночной власти (прежде всего за счёт развития брендов).

Областью применения результатов исследования является процесс управления конкурентоспособностью как на уровне предприятий, так и на отраслевом уровне.

Выводы. Большинство отечественных перерабатывающих предприятий пока не достигло требуемой эффективности ведения ими конкуренции на рынке. Это не в последнюю очередь связано с недостаточной изученностью теоретических и методологических аспектов механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Содержание данного механизма охватывают целый ряд вопросов, касающихся принципов, целей и функций управления, методик оценки конкурентоспособности предприятий, определения внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на позицию предприятий в конкуренции, методов оценки показателей, отражающих воздействие указанных факторов на формирование конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, установления формы связи отмеченных показателей с уровнем конкурентоспособности предприятий, определения направлений её повышения на основе установленных взаимосвязей, разработки управленческого инструментария, используемого для решения всего комплекса указанных задач.

Ключевые слова. Конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, конкурентные преимущества, эффективность конкуренции, сила рыночной власти, бренд.

ANALYSIS OF COMPETITION IN THE TARGET STRATEGIC ZONES OF THE ECONOMY OF MILK PROCESSING ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Karpenka E.M.,
Karpenka V.M.

Research subject is the level of competition in the target strategic zones of the milk processing enterprises.

Research aim is to study the competitiveness level of dairy enterprises.

Research methods used are comparison, grouping, correlation and regression analysis, cluster analysis, system approach.

Research results. Recommendations are developed to improve the competitiveness of dairy enterprises, which consist in improving the management of competitiveness of the enterprises under study, developing their basic competitive advantages and creating the necessary resource base for this, differentiating the methods used to compete in the market of finished products. Given the current situation in the regional dairy market, dairy enterprises are encouraged to use a market strategy based on increasing competitiveness of products and market power, as well as the use of competitive methods such as reducing prices and elasticity of consumer demand for products, improving its quality (including differentiation and certification), the receipt and use of market power (primarily through the development of brands).

Branch of applying research results is the process of competitiveness management both at the enterprise level and at the sectoral level.

Conclusions. Most of the domestic processing enterprises have not yet reached the required efficiency of their competition in the market. This is not the least due to the insufficient knowledge of the theoretical and methodological aspects of the enterprise competitiveness management mechanism. The content of this mechanism covers a whole range of issues related to the principles, objectives and functions of management, methods for assessing the competitiveness of enterprises, determining the internal and external factors that influence the position of enterprises in competition, methods for assessing indicators that reflect the impact of these factors on the formation of competitiveness and competitive advantages, establishing the form of communication of the above indicators with the level of competitiveness of enterprises, determining the direction of its increase by Peninsula established relationships, the development of management tools used to solve all these complex tasks.

Key words: Competitiveness of the enterprise, competitiveness of products, competitive advantages, efficiency of competition, strength of market power, brand.

Актуальность. Изменения, произошедшие в экономике Республики Беларусь – ослабление непосредственного государственного вмешательства в деятельность субъектов хозяйствования, развитие рыночного механизма распределения ресурсов, разгосударствление и приватизация, включение страны систему международного разделения труда и снижение торговых барьеров, развитие региональной и

субрегиональной интеграции, принимающей форму институциональных образований, таких как Союзное государство Республики Беларусь и России, Евразийское экономическое сообщество и других, предполагаемое вступление Беларуси и её основных торговых партнёров в ВТО и др. – привели к обострению конкурентного соперничества, как на внешнем, так и на внутреннем аграрных рынках.

В то же время большинство отечественных перерабатывающих предприятий оказалось не готовым к эффективному ведению конкурентной борьбы, прежде всего, по причине продолжительного функционирования в условиях фактического отсутствия конкурентного противодействия. Это в настоящее время является не только препятствием к достижению указанными предприятиями поставленных целей рыночной деятельности, но и угрожает самому их существованию как самостоятельно хозяйствующих субъектов.

Состояние вопроса. В современных условиях развития экономики и рыночных отношений ключевым механизмом, определяющим эффективность функционирования рынка, является конкуренция. Конкурентоспособность является универсальным показателем, который может применяться во многих сферах жизнедеятельности. Сегодня задача повышения конкурентоспособности отечественных предприятий становится особенно актуальной в связи с тем, что негативные последствия нестабильности внешней среды в значительной степени ослабили их позиции на внутреннем и зарубежном рынках.

Анализ конкуренции в целевых стратегических зонах хозяйствования проведем на примере одного из лидеров молочной отрасли Республики Беларусь – ОАО «Бабушкина крынка». Это предприятие ведет конкурентную борьбу на территории Республики Беларусь и в основном с отечественными производителями, хотя здесь свою деятельность развернули и такие широко известные компании, как Вимм-Биль-Данн, Danone, Ehrmann, Campina и др. [1, 2, 3].

ОАО «Бабушкина крынка» в целях достижения конкурентных преимуществ запланировано и частично реализовано использование:

- 1) новых технологий – изменение технологии может создать новые возможности для разработки товара, новые способы маркетинга, производства или доставки и улучшение сопутствующих услуг;
- 2) новых или изменившихся запросов покупателей – часто конкурентное преимущество возникает или переходит из рук в руки тогда, когда у покупателей появляются совершенно новые запросы или же их взгляды на то, «что такое хорошо и что такое плохо», резко меняются;
- 3) нового сегмента отрасли – тут есть возможность не только выйти на новую группу покупателей, но и найти новый, более эффективный способ выпускать некоторые виды продукции или новые подходы к определенной группе покупателей;
- 4) изменения стоимости или наличия компонентов производства (стоимость компонентов, таких как рабочая сила, сырье, энергия, транспорт, связь, средства информации, оборудование и т.п.).

Кроме указанных выше факторов, целесообразно рассмотреть и другие пути и методы обеспечения конкурентных преимуществ в ОАО «Бабушкина крынка», и прежде всего внутренние, как наиболее подверженные влиянию предприятия:

- постоянно осуществлять отбор персонала, повышать его квалификацию и создавать условия для продвижения, мотивировать качественный и эффективный труд с целью обеспечения конкурентоспособности персонала;
- постоянно анализировать конкурентную среду, количество поставщиков, силу конкуренции между ними, их конкурентоспособность для выбора наилучших;
- следить за параметрами рынка, чтобы не упустить доступ к качественному и дешевому сырью, квалифицированной рабочей силе, недорогим источникам финансирования, не потерять рынки сбыта;
- применять современные методы контроля и стимулирования качества;
- повышать научный уровень управления.

Чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, эффективность, перспективность. Чтобы обеспечить высокий уровень конкурентоспособности, предприятию предложено иметь неоспоримое превосходство по отношению к своим прямым конкурентам, обладать определенными отличительными характеристиками, например, такими как:

- способность осуществлять разработку и освоение производства новых видов продукции в кратчайшие сроки;
- рационально организованная маркетинговая деятельность, гибкая и квалифицированная система сбыта и обслуживания потребителей, развитая и эффективно работающая распределительная сеть.

Оценка конкурентоспособности предприятия. В данной работе при оценке конкурентоспособности предприятия используется метод Круглова:

- индекс конкурентоспособности предприятия:

$$I_{КСП}^{предпр} = I_{КСП}^{ТМ} \cdot I_{КСП}^{ЭИР},$$

где $I_{КСП}^{ЭИР}$ – индекс эффективного использования ресурсов; $I_{КСП}^{ТМ}$ – индекс конкурентоспособности товарной массы;

- индекс конкурентоспособности товарной массы:

$$I_{КСП}^{ТМ} = \sum_{i=1}^n I_{КСП}^i \cdot d_i,$$

где $I_{КСП}^i$ – индекс конкурентоспособности i-ой товарной группы (в идеале i-го товара); d_i – доля данного товара в товарном портфеле предприятия.

Оценку конкурентоспособности по товарной группе «Молоко» проводим на примере типового товара представителя – молоко питьевое стерилизованное. В качестве параметров для сравнения выбраны:

- жирность, число (диапазон ряда жирности в линейке);
- число вариантов упаковки, шт.;
- дизайн упаковки, баллы;
- число вариантов объема, шт.;
- срок годности (максимальный), сут.;
- витаминные добавки, баллы, есть (1), нет (0);
- число уровней пастеризации, шт.;
- наличие в рознице, баллы;
- энергетическая ценность (100 г), ккал;
- содержание белка, г.;
- известность торговой марки в глазах потребителя, баллы;
- уровень активности продвижения продукции, баллы.

Для некоторых оцениваемых параметров использована балльная оценка ввиду отсутствия возможности оценить их в количественном выражении (таблица 1 – 4).

Таблица 1. Диапазон баллов для параметра «Дизайн упаковки»

Критерий	Описание
Цельность образа	а) Образ должен соответствовать принципу KISS (Keep It Short and Simple) – «держись простоты и краткости». Ключевым вопросом является: не слишком ли сложен созданный образ продукта для понимания покупателя? б) Изображения и надписи на упаковке должны сочетаться. в) Важно, чтобы сочетались изображения на упаковке и вид упакованного продукта. При первом взгляде на упаковку покупатель, даже издалека, должен быть способен безошибочно понять, какой продукт упакован внутри. г) Количество цветов и элементов должно быть ограничено. Не должно быть на упаковке множество главных информационных элементов, основных контрастов и цветов. Рекомендуется использование не более пяти основных цветов, иногда можно пользоваться формулой «семь плюс – минус два».
«Честность» упаковки	а) Очень важно не обманывать ожиданий покупателя. Если на упаковке присутствуют изображения упакованного продукта или его частей, они не должны выглядеть приукрашенными. б) Очень часто потребителей разочаровывают явно завышенные размеры упаковки. Хотя на упаковке указывается масса продукта или его количество, покупателя очень раздражает, когда упаковка имеет больший размер, что создает иллюзию большего количества упакованного продукта (например, для мороженого и йогуртов). в) Отсутствие изображений сопутствующих товаров на упаковке, т.к. может даже ввести покупателя в заблуждение относительно свойств содержимого.
Индивидуальность упаковки	а) Необходимо определиться с вопросом: упаковка по своему оформлению похожа на аналогичные товары или она выполнена в максимально индивидуальном стиле? б) Выделить упаковку из ряда подобных продуктов можно в случае, если добиться применения контрастных цветов к определенным её элементам. Схематическое изображение основных и второстепенных контрастов спектральных цветов называются «треугольники Делакура». Самые сильные контрасты друг с другом образуют три цвета: красный, желтый и синий. Более слабыми контрастами являются сочетания оранжевого, фиолетового и зеленого цвета.
Удачный контраст цвета	а) Используются основные и второстепенные цветовые контрасты. Дополнительные цвета – это сочетания двух цветов, которые располагаются друг напротив друга, и которые можно соединить радиусом. Например, пара «красный цвет – зеленый цвет», «оранжевый цвет – синий цвет». Это очень гармоничное сочетание цветов, которое довольно часто встречается в природе и вызывает ощущение природности продукта и его натуральности. б) Используется ли в дизайне упаковки ахроматические цвета (все цвета от белого цвета к черному цвету). Они способны сделать продукт незаметным для покупателя.
Точность подачи информации на упаковке	а) Выделение главной информации. Наиболее простым способом выделить главную информацию от другой является большой размер шрифта. Применим также принцип контрастности. Например, расположив главную надпись на контрастном фоне. б) Читаемость основной информации с упаковки на расстоянии. Покупатель, не получая необходимой информации о продукте, либо требует ее, либо просто уходит. В точках продаж по системе самообслуживания, казалось бы, проблема недостатка информации отсутствует, поскольку покупателю достаточно просто протянуть руку, взять интересующий его товар и прочитать информацию, расположенную на упаковке. Производителю при этом необходимо подумать о комфорте покупателя. На самом деле, стоит ли наклоняться к нижним полкам с корзиной в руке или перегораживать проход тележкой в часы «пик» работы магазина? В связи с этим основную информацию покупатель должен прочитать при расположении товара на любой полке магазинного стеллажа. При расположении надписей на упаковке важно принимать во внимание и положение продукта на полке (вертикальное и горизонтальное) в точках самообслуживания покупателей.
В случае соответствия дизайна всем 5 критериям – 5 баллов, 4 критериям – 4 балла и т.д. до 1	

Таблиця 2. Диапазон баллов для параметра «Наличие в рознице»

Балл	Характеристика
0	товар не найден потребителем и не был куплен. Причины: недостаточность производственных мощностей при активном продвижении бренда на рынке; несвоевременные поставки; поставки бракованного товара; удаление из ассортимента сотрудниками магазинов
1	товар найден, но не пригоден к покупке. Причины: истекшие сроки годности; повреждения упаковки и т.д.
2	присутствует схожий продукт другой фирмы, вкуса, качества
3	товар выложен в непривычном для покупателя месте
4	товар бывает доступен практически всегда в розничной сети
5	постоянное наличие в рознице в магазинах даже шаговой доступности. Результат сложной работы: предприятие полностью обеспечивает запросы и заказы магазинов и потребителей; высокий уровень персонала в отделе менеджмента; грамотный мерчендайзинг; точная оценка складских запасов; управление продвижением товара; слаженная система заказов; проведение промо-акций

Таблиця 3. Диапазон баллов для параметра «Известность торговой марки»

Балл	Характеристика
1	«Известность-узнавание», когда марка предшествует потребности и приводит к ней (я узнаю марку А и понимаю, что испытываю потребность в товаре этого типа). Узнавание есть минимальный уровень известности, который имеет особое значение в месте продажи в момент выбора марки.
2	«Известность-припоминание» подразумевает, что потребность предшествует выбору марки и приводит к ней (я испытываю потребность в товаре этого типа и куплю марку А). Способность припомнить является более жестким критерием.
3	«Приоритетная» известность относится к марке, которая в тесте на способность припомнить называется первой. Она занимает первостепенное положение в сознании потребителя.

Таблиця 4. Диапазон баллов для параметра «Уровень продвижения продукции»

Балл	Характеристика
0	отсутствие веб-сайта с описанием продукции; малое количество публикаций или их полное отсутствие
1	наличие веб-сайта; публикаций в печатных СМИ; малая доля в телевизионных СМИ
2	наличие веб-сайта с подробной информацией о продукции и деятельности предприятия; реклама: наружная, в печатных и телевизионных СМИ, в социальных сетях
3	наличие веб-сайта с подробной информацией о продукции и деятельности предприятия; реклама: наружная, в печатных и телевизионных СМИ, в социальных сетях; грамотный мерчендайзинг
4	наличие веб-сайта с подробной информацией о продукции и деятельности предприятия; реклама: наружная, в печатных и телевизионных СМИ, в социальных сетях; проведение BTL-мероприятий; грамотный мерчендайзинг
5	наличие веб-сайта с подробной информацией о продукции и деятельности предприятия; реклама: наружная, в печатных и телевизионных СМИ, в социальных сетях; проведение BTL-мероприятий; грамотный мерчендайзинг; привлечение знаменитостей к рекламе продукции

Результаты оценки конкурентоспособности по товарной группе «Молоко» представлены в таблице 5 [4, 5, 6, 7].

Таблиця 5. Оценка конкурентоспособности по товарной группе «Молоко»

Параметр	Вес	Конкуренты												
		«Бабушкина крынка»	Danone (Франция) (Простоквашино)	Вимм-Билль-Данн (Украина) (Веселый молочник)	«Савушкин продукт»	«БЕЛЛАКТ»	«Молочный мир»	«Березовский сыродельный комбинат»	«Милкавита»	«Минский молочный завод №1»	«Рогачевский МКК»	«Слуцкий МКК»	«Барановичский молочный комбинат»	«Глубокский молочноконсервный комбинат»
1	0,16	9	5	5	7	3	8	3	6	4	4	2	4	6
2	0,12	3	2	3	4	2	4	2	4	4	4	2	1	2
3	0,15	4	5	4	3	3	2	3	3	3	2	4	2	5
4	0,04	3	2	3	4	1	4	3	2	5	7	3	2	3

5	0,14	180	217	180	180	10	180	10	180	180	25	5	6	360
6	0,02	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0
7	0,04	3	2	2	1	1	3	1	3	3	2	1	1	2
8	0,06	5	5	3	5	4	4	4	3	4	3	1	1	3
9	0,04	53	53	53	59	53	54	44	59	59	63	53	53	53
10	0,09	2,8	3,0	2,9	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8
11	0,07	3	3	1	3	3	2	1	2	2	1	1	1	2
12	0,07	4	5	2	4	3	5	4	4	4	3	2	2	3
$I_{КСП}^i$	-	0,614	0,555	0,665	0,599	0,606	0,556	0,584	0,600	0,549	0,620	0,514	0,608	0,735
Ранг	-	4	11	2	8	6	10	9	7	12	3	13	5	1

Аналогичным образом была выполнена оценка конкурентоспособности в каждой товарной группе, результаты оценки представлены в таблице 6.

Таблица 6. Оценка конкурентоспособности товарной массы ОАО «Бабушкина крынка»

Товарная группа	Типовой товар-представитель	Дополнительно	$I_{КСП}^i$	$d_{2016}, \%$
Молоко	Молоко питьевое стерилизованное	Жирность – 2,5% Грамматура – 1л	0,61	50
Кефир	Кефир питьевой	Жирность – 2,5% Грамматура – 1л	0,69	20
Сметана	Сметана	Жирность – 20% Грамматура – 480г	0,58	15
Масло сливочное	Масло сладкосливочное	Жирность – 72,5% Грамматура – 180г	0,85	10
Сырки глазированные	Сырок творожный глазированный	Жирность – 23% Грамматура – 40г	0,73	5

$$I_{КСП}^{TM} = 0,61 \times 0,5 + 0,69 \times 0,2 + 0,58 \times 0,15 + 0,85 \times 0,1 + 0,73 \times 0,05 = 0,65$$

Выводы. Создание конкурентных преимуществ и их повышение – важнейшее условие для достижения предприятием высоких показателей деятельности и фактор повышения его конкурентоспособности на рынке. С точки зрения теории и практики управления предприятием – это важнейшая задача, требующая постоянного решения в условиях быстро изменяющейся внутренней и внешней среды и учета в разработке стратегии и тактики развития предприятия.

Рынок производства молочной продукции в настоящее время является высококонкурентным, поэтому для завоевания потребителей предприятию необходимо наиболее полно удовлетворить запросы покупателей, предложив широкий ассортимент, ощутимые преимущества при покупке продукции с помощью грамотно разработанной стратегии маркетинга.

Список использованных источников

1. Карпенко, Е.М. Рынок молочных продуктов: от торговой марки к брэндру / Е.М. Карпенко, В.М. Карпенко, В.С. Сухоцкая // *Аграрная экономика*. – 2017. – №10. – С. 43–45.
2. Карпенко, Е.М. Формирование портфеля брендов на рынке традиционной молочной категории / Е.М. Карпенко, Д.А. Ещук // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. – Вип. 2(13). – Полтава: ПДАА. – 2017. – С. 26 – 32.
3. Карпенко, Е.М. Тенденции развития рынка молочных продуктов Беларуси, Украины и России: общее и отличия / Е.М. Карпенко, В.М. Карпенко, В.С. Сухоцкая // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. – Вип. 2(13). – Полтава: ПДАА. – 2017. – С. 32 – 39.
4. 15 крупнейших мировых производителей молока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://delo.ua/business/15-krupnejshih-mirovyh-proizvoditelja-molochnoj-produkcii-198352/?supdated_new=1491936975, свободный. – Загл. с экрана.
5. ЮНИТЕР. Молочная отрасль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uniter.by/upload/Dairy_industry.pdf, свободный. – Загл. с экрана.
6. Официальный сайт ОАО «Бабушкина крынка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://babushkina.by>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Как конкурировать на рынке по Майклу Портеру? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/porter/>, свободный. – Загл. с экрана.

References

1. Karpenko, E.M., Karpenko, V.M., Sukhotskaya, V.S. Market of dairy products: from the trade mark to the brand // *Agrarian economy*. – 2017. – №10. – P. 43 – 45.

2. Karpenko, E.M., Jeshhyk, D.A. Formation of a portfolio of brands in the market of traditional milk category // *Наукowi праці Poltava State Agrarian Academy*. – Vip. 2 (13). – Poltava: PDAA. – 2017. – P. 26 – 32.
3. Karpenko, E.M., Karpenko, V.M., Sukhotskaya, V.S. Trends in the development of the dairy market in Belarus, Ukraine and Russia: general and differences // *Naukowi праці Poltava State Agrarian Academy*. – Vip. 2 (13). – Poltava: PDAA. – 2017. – P. 32 – 39.
4. 15 largest world producers of milk : https://delo.ua/business/15-krupnejshih-mirovyh-proizvoditelja-molochnoj-produkcii-198352/?supdated_new=1491936975, free. – Ver. from the screen.
5. UNITER. Dairy industry : http://www.uniter.by/upload/Dairy_industry.pdf, free. – Ver. from the screen.
6. Official site of JSC «Grandma's Krynka» : <http://babushkina.by>, free. – Ver. from the screen.
7. How to compete in the market by Michael Porter? : <http://powerbranding.ru/marketing-strategy/porter/>, free. – Ver. from the screen.

ДАНИ ПРО АВТОРІВ

Карпенко Олена Михайлівна, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного менеджменту Білоруський державний університет
пр. Незалежності 4, м. Мінськ, 220050, Білорусь
e-mail: emkarpenko@mail.ru

Карпенко Валерій Михайлович, кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки та організації підприємств АПК
Білоруський державний аграрний технічний університет
пр. Незалежності 99, м. Мінськ, 220048, Білорусь

ДАНЫЕ ОБ АВТОРАХ

Карпенко Елена Михайловна, доктор экономических наук, профессор кафедры международного менеджмента Белорусский государственный университет
пр. Независимости 4, г. Минск, 220050, Беларусь
e-mail: emkarpenko@mail.ru

Карпенко Валерий Михайлович, кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и организации предприятий АПК
Белорусский государственный аграрный технический университет
пр. Независимости 99, г. Минск, 220048, Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Karpenko Elena, PhD, Professor of International Management
Belarusian State University
pr. Nezavisimosti 4, Minsk, 220050, Belarus
e-mail: emkarpenko@mail.ru

Karpenko Valery, PhD, assistant professor of economics and organization of agricultural enterprises
Belarusian State Agrarian Technical University
pr. Nezavisimosti 99, Minsk, 220048, Belarus

УДК 331.5 (477):[339.92(477:4)

DOI: 10.5281/zenodo.1220659

РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Коваль С.П.

Предметом статті є дослідження ринку праці України в сучасних умовах євроінтеграції. Розвиток ринку праці у напрямку підвищення рівня зайнятості населення та покращення якісних характеристик є важливою передумовою економічного зростання будь-якої країни як на регіональному, так і на державному, а також на міжнародному рівнях. У розвинених країнах Європи проблеми зайнятості та безробіття населення відносять до таких, що їх вирішення впливає на забезпечення соціально-економічного розвитку та стабільності суспільства. При цьому у різних країнах існують свої відмінності у реалізації політики зайнятості населення. Тому впровадження ефективних механізмів регулювання ринку праці в Україні потребує дослідження механізмів, правових засад та форм регулювання зайнятості населення у зарубіжних країнах Європейського Союзу (ЄС).

У дослідженні використовувались загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу та синтезу, аналогії та порівняння, статистичні, експертних оцінок тощо.

Результати роботи. Проведено аналіз теоретичних підходів до європейських норм розвитку ринку праці та окремих аспектів їх адаптації до практики державного регулювання сфери зайнятості населення в Україні. Надано пропозиції щодо формування механізму та інструментів державного регулювання ринку праці в сучасних умовах євроінтеграційних процесів.

Результати дослідження можуть бути використані всіма зацікавленими сторонами, у тому числі органами державної виконавчої влади при вдосконаленні механізмів реалізації соціально-економічної політики зайнятості та державного регулювання ринку праці України.

Висновки. 1. На сьогодні система державного управління процесами на ринку праці потребує використання комплексного підходу у вигляді формування дієвого механізму регулювання з урахуванням міжнародного досвіду.

2. Розв'язання цього та багатьох інших завдань в умовах євроінтеграції полягає, зокрема, у розробці дієвих інструментів механізму державного регулювання ринку праці.

3. Обґрунтовано необхідність формування відповідних економічних заходів, що дадуть змогу підвищити ефективність функціонування ринку праці та забезпечити значні позитивні перспективи розвитку зайнятості населення і зменшення безробіття.

Отримані висновки дозволяють серед іншого виділити головні аспекти сучасної політики зайнятості в ЄС, які можуть бути застосовані для розвитку ринку праці України у напрямку співробітництва з ЄС.

Ключові слова: державне управління, механізм регулювання, зайнятість населення, ринок праці, інструменти регулювання, політика зайнятості, євроінтеграція, безробіття, фінансово-економічні інструменти, документи Європейського Союзу, стратегія «Європа-2020».

РЫНОК ТРУДА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Коваль С.П.

Предметом статьи является исследование рынка труда Украины в современных условиях евроинтеграции. Развитие рынка труда в направлении повышения уровня занятости населения и улучшения качественных характеристик является важным предусловием экономического роста любой страны как на региональном, так и на государственном, а также международном уровнях. В развитых странах Европы проблемы занятости и безработицы населения относят к таким, что их решение влияет на обеспечение социально-экономического роста и стабильности общества. При этом в разных странах существуют свои отличия в реализации политики занятости населения. Поэтому внедрение эффективных механизмов регулирования рынка труда в Украине требует исследования механизмов, правовых основ и форм регулирования занятости населения в зарубежных странах Европейского Союза (ЕС).

В исследовании использовались общенаучные и специальные методы: анализа и синтеза, аналогии и сопоставления, статистические, экспертных оценок и др.

Результаты работы. Проведен анализ теоретических подходов к европейским нормам развития рынка труда и отдельных аспектов их адаптации к практике государственного регулирования сферы занятости населения в Украине. Предоставлены предложения относительно формирования механизма и инструментов государственного регулирования рынка труда в современных условиях евроинтеграционных процессов.

Результаты исследования могут быть использованы всеми заинтересованными сторонами, в том числе органами государственной исполнительной власти при усовершенствовании механизмов реализации социально-экономической политики занятости и государственного регулирования рынка труда Украины.

Выводы. 1. На сегодня система государственного управления процессами на рынке труда требует использования комплексного подхода в виде формирования действенного механизма регулирования с учетом международного опыта.

2. Решение этой и многих других задач в условиях евроинтеграции состоит, в частности, в разработке действенных инструментов механизма государственного регулирования рынка труда.

3. Обосновано необходимость формирования соответствующих экономических мероприятий, которые дадут возможность повысить эффективность функционирования рынка труда и обеспечить значительные положительные перспективы развития занятости населения и уменьшения безработицы.

Полученные выводы позволят среди прочего выделить главные аспекты современной политики занятости в ЕС, которые могут быть применены для развития рынка труда Украины в направлении сотрудничества с ЕС.

Ключевые слова: государственное регулирование, механизм регулирования, занятость населения, рынок труда, инструменты регулирования, политика занятости, евроинтеграция, безработица, финансово-экономические инструменты, документы Европейского Союза, стратегия «Европа-2020».

THE LABOR MARKET OF UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Koval' S.P.

The subject of the article is a study of the labor market of Ukraine in European integration. The development of the labor market in increasing the level of employment and the improvement of qualitative characteristics is an important prerequisite for the economic growth of any country at both the regional and national as well as international levels. In developed countries the problems of employment and unemployment of the population

considered that their decisions affect the provision of socio-economic development and the stability of society. In different countries there are their differences in the implementation of employment policy. Therefore, the introduction of effective mechanisms of regulation of the labor market in Ukraine requires the study of the mechanisms of legal principles and forms of employment regulation in foreign countries of the European Union (EU).

In the research were used to general scientific and special methods: analysis and synthesis, analogies and comparisons, statistical, expert assessments, etc.

The results of the work. *The analysis of theoretical approaches to European norms of the development of the labor market and certain aspects of their adaptation to the practice of State regulation of the scope of employment of the population in Ukraine. Given the proposals on forming mechanism and tools of State regulation of the labor market in European integration processes.*

Results of the research may be used by all interesting parties, including organs of State executive power in improving the mechanisms for the implementation of socio-economic policy employment and State regulation of the labor market of Ukraine.

The conclusions. *1. At present, the system of public administration processes in the labor market requires the use of an integrated approach in the form of forming an effective mechanism of regulation taking into account the international experience.*

2. Solving of this task and many others under the conditions of European integration is, in particular, in the development of effective tools of the mechanism of State regulation of the labor market.

3. Substantiation of necessity of formation of appropriate economic measures that will increase the efficiency of the functioning of the labor market and provide significant positive development prospects of employment and reduction of unemployment.

The obtained conclusions allow among other things to highlight the main aspects of modern employment policy in the EU, which can be applied for the development of a labor market of Ukraine in cooperation with the EU.

Keywords: *state governance, mechanism of regulation, employment, labor market, tools of regulation, employment policy, European integration, unemployment, financial-economic tools, documents of the European Union, the Strategy «Europe-2020».*

Постановка проблеми. Проблема розвитку ринку праці та підвищення рівня зайнятості населення в Україні на даний час є досить актуальною. Адже це пов'язано, по-перше, з тим, що підтримка такого розвитку є одним з найважливіших завдань державної політики. При цьому створення умов становлення та розвитку національного ринку праці є одним із напрямків політики ринкової трансформації економіки України, а також є однією з найважливіших ознак ринкової економіки та основною передумовою розвитку будь-якої країни. По-друге, необхідність вирішення проблем ринку праці в сучасному суспільстві набуває все більшої актуальності внаслідок багатьох причин, і однією з них є соціальна гострота тих чинників безробіття, що мають регулюватися за допомогою нормативно-правової системи управління на державному рівні. Держава виступає загальносуспільним інститутом, який має створювати умови для реалізації потреби в суспільно корисній праці суб'єктів суспільства. Заходи щодо вирішення проблем безробіття полягають у цілеспрямованому регулюванні суспільних відносин, що формуються на ринку праці. Слід наголосити також, що для суспільства більш небезпечним є не стільки саме безробіття як явище, скільки недосконалість механізмів державного регулювання ринку праці з метою зменшення обсягів безробіття та соціального захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування ринку праці та принципів його регулювання знайшли висвітлення в численних працях науковців, дослідженнях вчених-економістів, соціологів, фахівців з державного управління: З.П.Бараник, Д.П. Богині, О.В. Бокова, В.С. Васильченка, М.І.Долішнього, Т.М. Кір'ян, Г.І. Купалової, Е.М. Лібанової, В.В. Онікієнка, Л.Г. Рождественської, В.А.Савченка, Г.Г. Трофімової, О.М. Уманського, В.М. Шамоти, Л.С. Шевченко та ін.

Але на даний час в Україні бракує фундаментальних наукових праць, в яких би був присутній комплексний підхід до вивчення проблем державного регулювання в сучасних євроінтеграційних умовах розвитку ринку праці.

Метою статті є дослідження формування механізму та основних інструментів державного регулювання процесів на ринку праці України в умовах євроінтеграційних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Світові стандарти забезпечення зайнятості в Європейському Союзі (далі – ЄС) ґрунтуються на Європейській соціальній моделі – комплексі принципів, цінностей, спільних для європейських країн, де стабільне економічне зростання поєднується з постійним покращанням умов життя та праці громадян. Дана модель на практиці означає забезпечення продуктивної зайнятості, якісних робочих місць, рівних можливостей, соціального захисту для всіх, заохочення громадян до ухвалення рішень, які впливають на суспільство [1, с. 19].

Метою єдиної соціальної політики ЄС є не лише поліпшення добробуту населення кожної країни з держав-членів, але і подальший стійкий економічний та соціальний його розвиток. Європейська соціальна модель передбачає спільність дій держави і громадянського суспільства, спрямованих на те, щоб для всіх громадян забезпечувалось, зокрема:

- задоволення основних матеріальних потреб;
- участь у житті суспільства;
- посилення соціальної згуртованості.

Соціальна політика ЄС передбачає впровадження заходів, що сприятимуть підвищенню мобільності робочої сили. Правовим фундаментом соціальної політики ЄС є установчі договори Європейського Союзу. Згідно з ними, до сфери компетенції інститутів ЄС віднесені:

- усунення перешкод вільному пересуванню осіб;
- сприяння координації політики зайнятості державами-членами з метою підвищення її ефективності;
- політика в соціальній сфері, включаючи Європейський соціальний фонд;
- зміцнення економічної та соціальної згуртованості;
- політика в сфері навколишнього середовища;
- сприяння досягненню високого рівня захисту здоров'я;
- сприяння високоякісній освіті, професійному навчанню й розвитку культури в державах-членах;
- сприяння посиленню захисту споживачів.

Основною функцією соціальної політики держави в країнах ЄС є перерозподіл суспільного продукту з метою забезпечення колективних соціальних потреб (охорона здоров'я і праці, захист навколишнього середовища, освіта й професійне навчання) і соціального забезпечення тих груп населення, які потребують державної підтримки (пенсіонери, особи з обмеженою працездатністю, безробітні, багатодітні родини тощо). Основною функцією наднаціональної соціальної політики ЄС є координація й гармонізація соціальної політики, яка реалізується державами-членами.

Основними позитивами євроінтеграції у соціальній сфері є:

- вільне пересування громадян в межах ЄС;
- єдиний освітньо-культурний простір;
- можливість отримання коштів з бюджету ЄС на цільові потреби;
- підвищення якості товарів і послуг до стандартів ЄС;
- здешевлення банківських кредитів для населення та промисловості;
- підвищення рівня оплати праці для громадян;
- модернізація правового поля і забезпечення прозорості національного законодавства;
- підвищення культури демократії і повага до прав людини.

Головні напрями політики зайнятості визначені в основних документах ЄС: Амстердамський договір (1997 р.), Європейська стратегія зайнятості (1997 р.), Європейський пакт зайнятості (1999 р.), Лісабонська стратегія (2000 р.), Стратегія «Європа-2020» (2010 р.).

Головним фінансовим інструментом ЄС у сфері зайнятості визначено Європейський соціальний фонд (далі – ЄСФ), який функціонує в ЄС з 1960 р. Метою фонду є підвищення рівня зайнятості працівників, посилення їх географічної та професійної мобільності у межах ЄС, полегшення їх пристосування до економічних змін та змін у виробничій системі шляхом професійного навчання й перепідготовки. Фінансування в рамках ЄСФ спрямовується на інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки. ЄСФ є основним фінансовим інструментом у Європі для підтримки робочих місць, діяльність якого спрямована на допомогу людям з питань отримання кращої роботи і забезпечення справедливих робочих місць для всіх громадян ЄС.

Основними завданнями ЄСФ є такі:

- запобігання тривалому безробіттю, професійно-технічна адаптація молоді та осіб, які повернулися до роботи;
- забезпечення рівних можливостей доступу до ринку праці;
- покращення освіти, як професійної так і загальної;
- підготовка кваліфікованої та здатної до швидкої адаптації робочої сили;
- сприяння гнучкості в організації праці;
- посилення адаптивної спроможності працівників і підприємств внаслідок прискорення технічного прогресу та розвитку процесів глобалізації;

- дотримання ґендерної рівності на ринку праці.

Європейська Комісія і країни ЄС у партнерстві встановлюють пріоритети ЄСФ та визначають порядок витрат його ресурсів. Одним із пріоритетів є підвищення адаптивності працівників з новими навичками, і підприємств з новими методами роботи. Інші пріоритети спрямовані на поліпшення доступу до зайнятості. Професійна підготовка і безперервне навчання для отримання нових навичок складають значну частину багатьох проектів Європейського соціального фонду.

ЄСФ фінансує десятки тисяч місцевих, регіональних і національних, пов'язаних із зайнятістю, проектів по всій Європі: від невеликих, що проводяться з метою благодійності та допомоги місцевим мешканцям знайти підходящу роботу, до загальнонаціональних проектів, які сприяють професійній підготовці серед всього населення країн.

Європейська служба зайнятості (далі – ЄСлЗ) – це мережа, яка об'єднує близько 400 «єврорадників» з національних служб зайнятості, асоціацій роботодавців, профспілок, місцевих і регіональних органів влади та вищих навчальних закладів [5].

ЄСлЗ створена для підвищення дієвості спільного ринку праці, оскільки потенційні працівники-мігранти мають отримувати достовірну інформацію стосовно кількості та суті вакансій у країнах ЄС, а також професійні вимоги до можливих кандидатів.

Слід зазначити, що на відміну від інших державних служб зайнятості, ЄСлЗ не опікується пошуками роботи, але надає необхідну інформацію для тих, хто шукає роботу за кордоном, а саме:

- адреси інтернет-порталів з пошуку роботи;

- загальну інформацію про країну;
- систему оподаткування;
- соціальні гарантії;
- інформацію про дозвіл на роботу і дозволи на проживання;
- умови проживання в країнах ЄС;
- законодавство, що регулює трудові відносини тощо.

ЄСлЗ має єдиний інформаційний інтернет-ресурс зі збору даних про наявність робочих вакансій по всій Європі. Основні завдання полягають в наступному: доступ громадян, що шукають роботу, і роботодавців до інформації та консультацій для полегшення руху робочої сили і прозорості на ринку праці в рамках ЄС; обмін між партнерами мережі інформацією про вакансії, профіль регіональних ринків праці й умови життя та праці; створення європейського ринку праці з огляду на поліпшення умов вільного переміщення працівників у межах ЄС, сприяння максимальній прозорості ринків. Таким чином, ЄСлЗ надає послуги громадянам, які бажають скористатися принципом вільного переміщення робочої сили.

У контексті Європейської стратегії зайнятості мобільність робочої сили є не тільки основним правом, а й інструментом, який допомагає ринку праці адаптуватися до змін. Таким чином, ЄСлЗ відіграє все більш важливу роль у виявленні надлишків і дефіциту робочої сили в різних секторах, в подоланні вузьких місць щодо кваліфікації працівників. Мережа також сприяє поліпшенню можливості працевлаштування, особливо молоді, посиленню адаптивної спроможності працівників і підприємств внаслідок прискорення технічного прогресу та розвитку процесів глобалізації.

З метою забезпечення продуктивної зайнятості в ЄС пріоритетами визначено виконання наступних завдань:

- підтримка підприємництва та збільшення бази для створення робочих місць;
- розвиток і поширення наукових досліджень та інновацій;
- забезпечення гнучкості та безпеки на ринку праці;
- залучення більшої кількості населення до ринку праці;
- забезпечення прибуткової зайнятості;
- активізація політики на ринку праці;
- запровадження дієвої стратегії у відповідь на старіння населення;
- підвищення рівня зайнятості серед жінок;
- забезпечення більш інтенсивного та активного інвестування в людський капітал;
- розподіл витрат та відповідальності за збільшення інвестування в людські ресурси;
- забезпечення результативності економічних реформ через ефективне управління.

Досвід розвинених країн свідчить про успішне використання фінансових заходів впливу на зайнятість населення, метою яких є створення найбільш сприятливого клімату для підприємців, діяльність яких, у свою чергу, сприяє реалізації соціально-економічних завдань.

Найбільш суттєвими заходами фінансового впливу на зайнятість є податковий і кредитний механізми. В країнах ЄС стимулювання зайнятості здійснюється шляхом проведення ефективної податкової політики через надання відповідних пільг щодо звільнення від сплати страхових внесків у соціальні фонди, компенсації витрат на професійну підготовку і підвищення кваліфікації працівників, розвиток персоналу, за працевлаштування неконкурентоспроможних на ринку праці громадян. Одним зі стимулюючих факторів для підприємців є пільги з оподаткування прибутку.

Функціонування кредитного механізму у країнах ЄС передбачає надання державних фінансових субсидій фірмам, що беруть на себе виконання державних програм у певній галузі; фінансові штрафи, що застосовуються в основному при використанні такого адміністративного заходу, як квотування робочих місць для інвалідів та інших неконкурентоспроможних на ринку праці верств населення.

Створення гнучкого ринку праці ЄС є передумовою розвитку економіки на сучасному етапі. Це зумовлено посиленням виробничої гнучкості, внаслідок якої здійснюється диверсифікація виробництва, зростає кількість мобільних малих підприємств, орієнтованих на потреби споживачів, розвиваються підрядні форми організації праці. У межах цієї системи широко використовуються гнучкі форми заробітної плати, зайнятості та організації робочого часу. Важливе значення мають також гнучкість використання робочої сили, її мобільність між підприємствами, в межах підприємств, а також між професіями.

Основними заходами гнучкої політики зайнятості в ЄС є:

- мотивація професійної підготовки працівників протягом всього життя для підвищення кваліфікації або навчання іншій професії, що підвищує шанси працевлаштування при зміні кон'юнктури на ринку праці;
- підтримка рівних можливостей для всіх суб'єктів на ринку праці;
- зміна форм трудових контрактів з урахуванням потреб роботодавців і працівників;
- сприяння використанню сучасних інформаційних технологій для реалізації гнучких форм зайнятості;
- адаптація систем соціального захисту для підтримки трудової мобільності трудящих.

Враховуючи, що ефективність політики зайнятості залежить від забезпечення максимальної мобільності робочої сили, політика ЄС у сфері зайнятості спрямована на створення гнучкої системи професійного навчання, яка б готувала працівників відповідно до сучасних вимог господарства та була здатною швидко й ефективно перенавчати безробітних. У багатьох країнах ЄС здійснюється пряме цільове фінансування створення і функціонування центрів професійної підготовки та перепідготовки на підприємствах.

Велике значення для української економіки в умовах євроінтеграції має індекс глобальної конкурентоспроможності (розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму), який формується на основі трьох груп показників – базових вимог до економіки, факторів ефективності, а також інновацій та складності ведення бізнесу. Залежно від рівня розвитку держави, кожна група факторів має свою вагу в підсумковій оцінці різних країн. Групи факторів розділено на 12 показників, що визначають національну конкурентоспроможність. Так, за індексом глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна займає 76 місце зі 144 країн, піднявшись на 8 позицій. Серед найближчих сусідів України з ЄС Польща зайняла 43 місце (мінус 1 позиція), Румунія – 59, (+17), Угорщина – 60, (+3), Словаччина – 75 (+3). Найкращий індекс конкурентоспроможності в ЄС має Фінляндія – 4 місце в рейтингу, а найгірший у Греції – 81 місце [6].

Більш загальну оцінку в порівнянні рівнів економічного розвитку України та ЄС - 28 у 2016 році дають критерії конкурентоспроможності економік даних країн (рис. 1).

Україна відстає від середніх показників серед країн ЄС за усіма пунктами, окрім розміру ринку, де значення цього коефіцієнта склало 4,58 проти 4,3 серед країн ЄС. Аналіз соціально-економічної ситуації свідчить, що рівні конкурентоспроможності української економіки та економіки країн ЄС суттєво відрізняються, що значно впливає на ефективне та взаємовигідне співробітництво (насамперед для України) між ними.

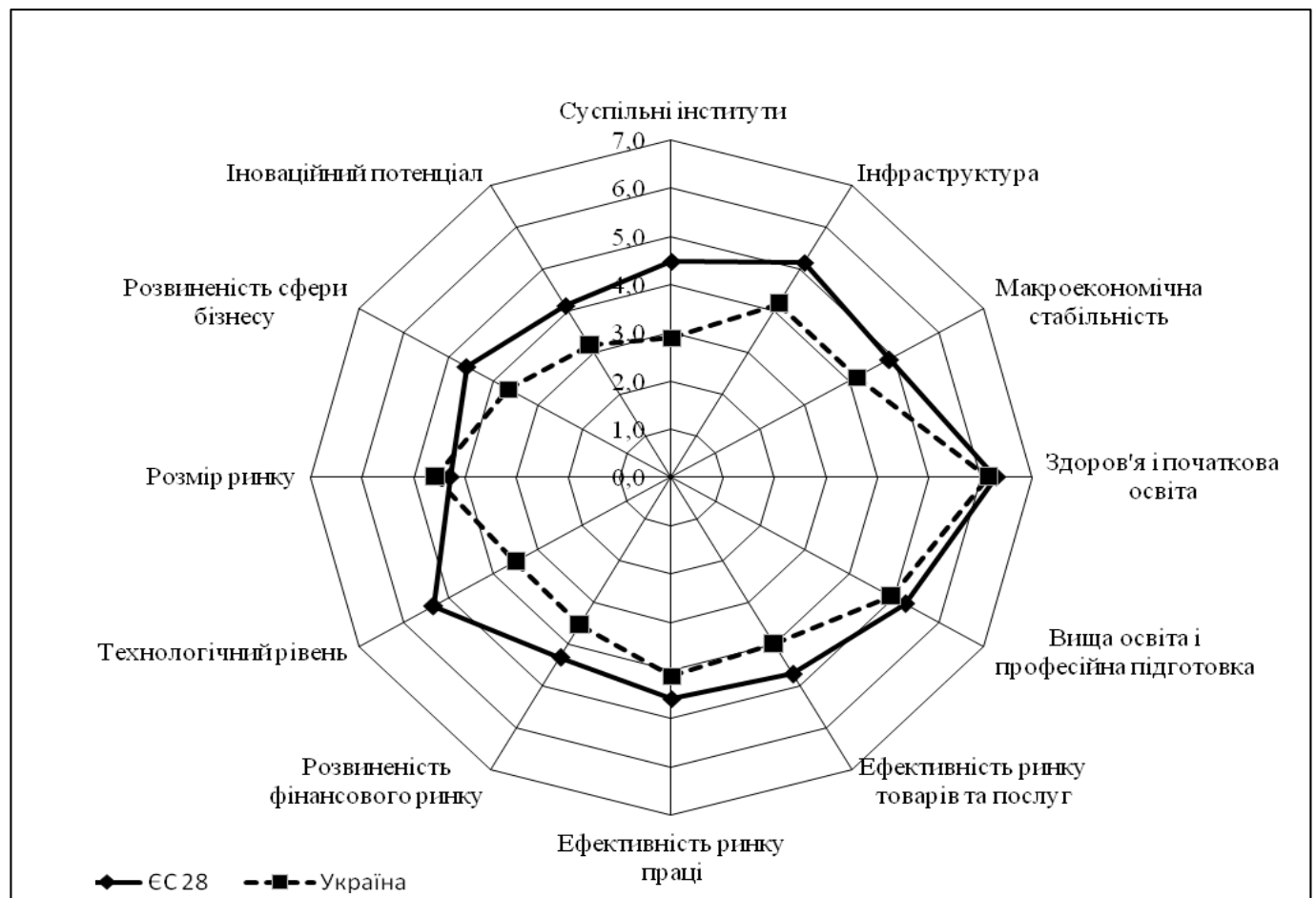


Рисунок 1. Показники, що формують загальний рівень конкурентоспроможності України та ЄС у 2016 році
Джерело: [3, 6].

Тому, одним з основних напрямів зовнішньої політики України щодо інтеграції до країн ЄС повинно бути підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, а також зниження рівня безробіття.

У 2016 р. відповідний показник рівня безробіття по країнах Євросоюзу був нижчий (8,5%), ніж в Україні (9,3%) [рис. 2].

Основною проблемою у сфері зайнятості для країн-членів ЄС є надвисокий рівень безробіття серед молоді. За даними статистичного відомства Євростат, майже шість мільйонів людей, яким ще не виповнилося 25 років, не мають роботи. Рівень безробіття населення у віці 15-24 років у 2016 році у країнах ЄС-28 склав 21,9%, тобто був майже удвічі вищим, ніж серед дорослих (10,2%) [2].

В Україні також найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 40–59 років. Слід зазначити, що рівень безробіття населення віком 15–70 років у мешканців сільської місцевості на 0,5 в.п. перевищував відповідний показник серед городян, а в чоловіків – на 3,1 в.п. рівень безробіття жінок [6].

Відсутність роботи у молоді ускладнює формування її професійних навичок та негативно впливає на її конкурентоспроможність на ринку праці. Крім того, незначний трудовий досвід чи його відсутність ускладнює працевлаштування молоді, що є фактором зростання довготривалого безробіття, соціальної напруженості (в тому числі криміногенної ситуації) та ризику опинитися за межею бідності чи в соціальній ізоляції.

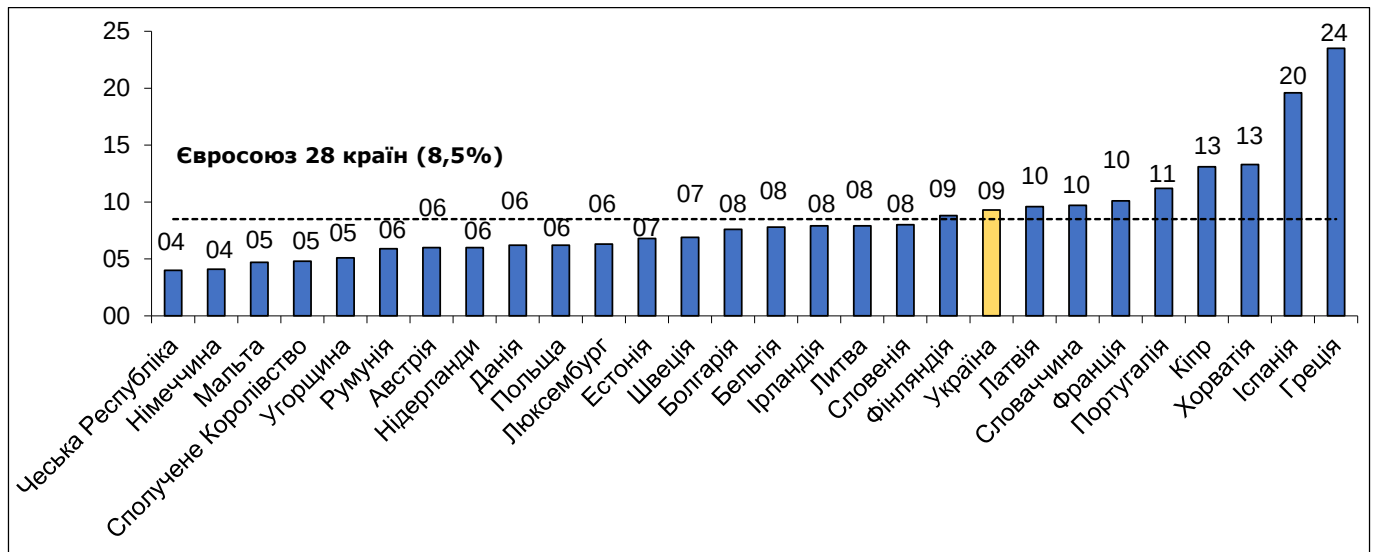


Рисунок 2. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у країнах Євросоюзу та Україні у 2016 році (у % до економічно активного населення у віці 15–74 роки, для України – у віці 15–70 років)

Джерело: [2, 4, 6].

Найгірша ситуація із зайнятістю молоді у 2016 році спостерігалася в таких країнах ЄС, як Іспанія (53,2%) та Греція (52,4%). У 6 з 28 країн-членів ЄС цей показник перевищує 25-відсоткову позначку. Більшість працевлаштованих молодих людей було в Німеччині, Австрії, Нідерландах, Мальті та Данії. Рівень безробіття серед молоді в цих країнах становить близько 13%. Отже, наслідки глобальної фінансової кризи відчувають всі країни-члени ЄС. Основним фактором, який спричинив скорочення зайнятості у таких країнах як: Греція, Іспанія, Кіпр, Португалія та Ірландія, є те, що ці країни найбільш гостро відчувають наслідки економічної кризи та вплив виконання фінансових зобов'язань. Так, починаючи з 2008 р. в зазначених країнах спостерігається зростання рівня безробіття. Високий рівень безробіття супроводжується підвищенням його тривалості, що негативно позначається на професійно-освітньому рівні робочої сили та вимагає додаткових бюджетних видатків на допомогу по безробіттю.

Таким чином, регулювання ринку праці є одним із найбільш важливих завдань економічної політики. Європейські країни відрізняються великою різноманітністю у підходах до регулювання сфери зайнятості та ринку праці. Підвищення рівня зайнятості визнане ключовим елементом у розв'язанні найбільш нагальних національних проблем, таких як старіння населення, нестабільність системи пенсійного забезпечення, неконкурентоспроможність або соціальна нерівність. Проблеми ринку робочої сили в країнах Європейського союзу стають все більш актуальними у зв'язку з глобалізацією світової економіки, зміною структури загальноєвропейського ринку робочої сили.

Одним із напрямків Стратегії «Європа-2020» є програма «Молодіжний рух», яка спрямована на сприяння залученню молодих людей на ринок праці. Програма передбачає створення додаткових можливостей для переміщення студентів в різні країни ЄС з метою навчання або у пошуках роботи, додаткові можливості співпраці з європейськими державними центрами зайнятості, створення малого бізнесу, створення європейського механізму надання студентських кредитів тощо. Оскільки Європейська стратегія зайнятості не змогла забезпечити істотне скорочення молодіжного безробіття в низці країн, європейські лідери вирішили створити спецфонд боротьби з молодіжним безробіттям. План боротьби з міжнародним безробіттям в Євросоюзі, запропонований в лютому 2013 року, передбачає виділення спецфонду 5 млрд. євро на боротьбу з молодіжним безробіттям в 2014-2020 роках. При цьому основні кошти мають бути спрямовані на фінансування програми стажувань, тренінгів та перекваліфікації [1].

Новим підходом у боротьбі з молодіжним безробіттям в країнах ЄС є програма «Молодіжна гарантія», мета якої є забезпечення молодих людей віком до 25 років, навіть тих, які не стояли на обліку на біржі праці, можливістю отримати пропозиції гідної роботи, впродовж 4 місяців після закінчення навчального закладу або втрати попередньої роботи.

Програма «Молодіжна гарантія» включає:

- профорієнтацію, планування кар'єри (спрямовані на вирішення питань, які пов'язані з вибором професії, з професійною кваліфікацією, а також з отриманням роботи в перехідний період між навчанням та початком трудової діяльності);

- закінчення курсів з підвищення кваліфікації (для молоді з незакінченою освітою другого чи вищого ступеня, а також для молоді, у якої досвід не відповідає потребам ринку праці);
- гарантовану освіту (надання можливості отримати гарантовану освіту після закінчення основної загальноосвітньої школи і працевлаштуватися);
- надання другої освіти;
- підвищення мобільності претендентів;
- субсидювання заробітної плати, з метою компенсації роботодавцеві відсутності досвіду роботи молодого працівника;
- розвиток професійних навиків дорослої молоді (програма пропонує молодим людям у віці 20 – 29 років, які не мають вищої освіти можливість здати професійні іспити та пройти професійне навчання) тощо.

Активна міграція населення, яку вважають деякі наукові фахівці у цій сфері одним із негативних факторів зближення з ЄС і створення фактично єдиного ринку праці, може призвести до зменшення соціальної напруги у країні-донорі робочої сили. Крім того, мігранти часто повертаються до своєї країни, коли покращується економічна ситуація, з новим досвідом роботи та навичками.

Висновки. Отже, державна активна політика у сфері зайнятості розвинених країн, враховуючи специфіку конкретної соціально-економічної ситуації, передбачає розробку програм сприяння зайнятості населення.

У країнах ЄС відбувається втілення різноманітних програм працевлаштування громадян, в тому числі молоді, а саме:

- надання можливості для переміщення студентів у різні країни ЄС у пошуках роботи;
- передача досвіду молодим працівникам;
- підтримка молодих підприємців, дрібного і середнього бізнесу, який створює робочі місця для молоді, зниження ризиків за найм молодих працівників через повернення соціального податку, доплату за підготовку собі зміни;
- надання податкових пільг та субсидій підприємствам, які наймають молодь та створюють нові робочі місця у сферах нанотехнологій, біомедицини, енергозбереження, екології, аерокосмічних досліджень і т. ін.

Серед головних аспектів сучасної політики зайнятості ЄС, на нашу думку, слід виділити такі:

- збільшення чисельності економічно активного населення за рахунок залучення у сферу зайнятості молоді, жінок, громадян пенсійного віку через відповідні зміни законодавства у сфері трудових відносин, стимулювання гнучких форм зайнятості, запобігання ґендерній нерівності;
- стимулювання зайнятості населення за рахунок зростання економічної активності молоді, жінок на ринку праці, створення сприятливих умов для осіб старших вікових груп і осіб з особливими потребами;
- підвищення мобільності робочої сили за рахунок впровадження сприятливої міграційної політики та її орієнтації на забезпечення свободи переміщень між країнами ЄС.

Так, у країнах ЄС проводиться активна політика зайнятості населення, існують розвинені інститути ринку праці, а також системи професійної підготовки населення. Разом з тим механізми державного регулювання у сфері зайнятості в різних країнах ЄС мають свої відмінності. Адаптація ефективних механізмів регулювання зайнятості населення до вітчизняних потреб надасть можливість не лише вплинути на зниження рівня безробіття в Україні, а й створить сприятливі умови для ефективного функціонування та розвитку ринку праці в умовах євроінтеграції.

Список використаних джерел

1. Аналітичний звіт Науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення, Київ - 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=203&Itemid=79.
2. Європейська політика і соціальне партнерство в ЄС / Н.Г.Діденко, І.Я.Тодоров, О. Р. Чуґріна, О. К. Міхєєва. – Д., 2012. – 152 с.
3. Інтернет-сторінка Євростату. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eppssso.urostat.ec.europa.eu/>.
4. Офіційний сайт Європейської служби зайнятості EURES. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eures>.
5. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М.Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя, 2014. – 798 с.
6. Статистична інформація «Ринок праці у 2016 році». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Analytical report of the Research Institute of Labor and Employment, Kyiv-2015. : http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=203&Itemid=79.
2. European politics and social partnership in the EU. /N. Didenko, I. Todorov, O.Chugrina, O. Mikheieva. – D., 2012. – 152 p.
3. Website Eurostat. : <http://eppssso.urostat.ec.europa.eu/>.
4. Official site of European employment services EURES. [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eures>.
5. The first stage of modernization of the economy of Ukraine: experience and problems. /A. Alimov, O. Amosha, etc.; for the floor. ed. V. Lyashenko; IEP NAN of Ukraine, KPU. – Zaporizhzhya, 2014. – 798 p.
6. Statistical information «Labor market in 2016». : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Коваль Світлана Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Коваль Светлана Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики ГБУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»

DATA ABOUT THE AUTHOR

Koval' Svitlana Petrivna, Ph.D. in Economical Sciences, Docent of Chair of Economy SHEE «Pereyaslav-Khmel'nyts'kyi State Pedagogic University named Grygoriy Skovoroda»

УДК 330.34

DOI: 10.5281/zenodo.1220675

**ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА КОНВЕРГЕНЦІЇ
РЕГІОНІВ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Войцех Косєдовски

***Ключові слова:** Центральна і Східна Європа, регіони, економічне зростання, глобальна фінансова криза, конвергенція, дивергенція.*

**ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И КОНВЕРГЕНЦИИ
РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

Войцех Косєдовски

В статье поднимаются вопросы процесса экономического роста Центрально-Восточной Европы на региональном уровне на протяжении 2008-2016 гг., с особым учетом условий, возникших в результате глобального финансового кризиса. Текст статьи делится на введение, основную часть, состоящую из трех частей, и выводы. Во введении указаны цель и объем исследования, описанного в статье. В первой части представлена региональная структура ЦВЕ; во второй - указаны результаты анализа динамики роста национальной и региональной экономики отдельных стран ЦВЕ на фоне ЕС; в третьей части приводятся результаты анализа процесса конвергенции/дивергенции по регионам NUTS 2. Статья завершается обобщающими выводами о влиянии глобального кризиса на региональное развитие, которые могут быть использованы в целях совершенствования региональной политики.

***Ключевые слова:** Центральная и Восточная Европа, регионы, экономический рост, глобальный финансовый кризис, конвергенция, дивергенция.*

**THE ISSUES OF ECONOMIC GROWTH AND CONVERGENCE
OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE REGIONS**

Woyceh Kosedowski

In the article the issues of economic growth of Central and Eastern Europe (CEE) at the regional level during 2008-2016 are raised with special attention to the conditions resulting from the global financial crisis. The text of the article is divided into introduction, main part consisting of three parts and conclusions. The introduction contains the purpose and scope of study described in the article. The first part presents the regional structure of CEE; in the second part the results of growth dynamics analysis of the individual CEE countries national and regional economies on EU background are presented; in the third part the results of analysis of the convergence/divergence process across NUTS regions are presented. 2. The article ends with general conclusions about the impact of the global crisis on regional development, which can be used to improve regional policy.

***Key words:** Central and Eastern Europe, regions, economic growth, the global financial crisis, convergence, divergence.*

Введение. Центрально-Восточная Европа (ЦВЕ)²⁸ представляет собой специфический международный регион, отличающийся схожими условиями геополитического размещения, аналогичными природными и социально-культурными условиями, а также общим наследием нескольких десятилетий господства советской модели так называемого «реального социализма». Находясь «на Востоке по отношению к Западу и на Западе по отношению к Востоку», в зоне столкновения интересов двух мощных соседей – России и Германии, эта часть нашего континента приобрела особенности депрессивных регионов, а ее международная конкурентная позиция была и по-прежнему остается гораздо более слабой в сравнении с Западной Европой. Совсем недавно находящиеся здесь

²⁸ Понятие Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) определяется исследователями по-разному. Здесь оно подразумевает группу из 11 стран бывшего социалистического лагеря, вошедших в Европейский союз, а именно: принятые в ЕС 1-го мая 2004 г. Эстония, Литва, Латвия, Польша, Чехия, Словакия, Словения и Венгрия; вступившие в ЕС 1-го января 2007 г. Болгария и Румыния и вошедшая 1-го июля 2013 г. Хорватия. Эта группа часто сокращенно называется ЕС-11 или «новым» ЕС, в отличие от «старого» ЕС (ЕС-15), состоявшего из ранее вошедших в Евросоюз 15 западных стран.

страны вынуждены были существовать в условиях политико-экономической системы, являющейся противоположностью демократии и свободного рынка, на протяжении почти полувека фактически в условиях отсутствия суверенитета. Во всех этих странах с приходом 1990-х годов начались политические и экономические реформы, получившие название системной трансформации. Первому этапу этих перемен сопутствовал сильный трансформационный кризис – несколько лет провала динамики экономического развития. Выйдя из него (быстрее всех это удалось Польше и Чехии – еще в 1992 г., позже всех, – Румынии, – в 1999 г.), эти страны вошли в достаточно продолжительный (вплоть до 2007 г.) период относительно высокой и стабильной конъюнктуры, способствовавшей экономическому росту. Страны ЦВЕ воспользовались этим периодом для того, чтобы наверстать упущенное: каждая из них развивалась довольно успешно, постепенно преодолевая свою экономическую отсталость. Процесс сокращения дистанции по отношению к Западной Европе охватил все анализируемые страны, хотя и в неодинаковой степени. К сожалению, внезапный глобальный финансовый кризис привел к возникновению сбоев в этом уже отлаженном механизме. Будучи беспрецедентным в мировом масштабе, этот кризис до сих пор остается предметом многочисленных споров и дискуссий. Не до конца ясны и последствия глобального экономического спада для развития национальной и региональной экономики отдельных стран. Отсутствие объективных знаний в данной области является одной из важнейших причин возникновения проблем в экономической и региональной политике, проявляющихся как в Польше, так и в других странах ЦВЕ.

Целью настоящей статьи является частичное восполнение упомянутой ниши в знаниях о влиянии глобального финансового кризиса на уровень и динамику регионального развития стран ЦВЕ в контексте сокращения дистанции, отделяющей их от более развитых западных стран. Представленный в статье анализ носит характер предварительного компаративного анализа региональной экономики стран ЦВЕ, в системе их сравнения друг с другом, а также в рамках всего ЕС. Предметом данного сравнения являются ключевые для упомянутого процесса изменения динамики экономического роста, которые рассматривались по показателям роста/снижения реального ВВП в стандартах покупательной способности, то есть с учетом разницы покупательной способности валюты, взятой для анализа (в данном случае это евро). По примеру Евростата для обозначения данных показателей используется аббревиатура ППС.

1. Региональная структура стран Центрально-Восточной Европы на фоне ЕС

В каждой из стран ЦВЕ, как и в остальных странах-членах ЕС, действует собственное, присущее данной стране административно-территориальное деление. В таких условиях сложно было бы эффективно вести совместную региональную политику, и поэтому, независимо от национальных систем, вся территория Евросоюза еще в 1988 г. была разделена на схожие по размерам регионы NUTS (на трех уровнях), а также локальные административные единицы LAU (на двух уровнях).²⁹ Эта классификация в дальнейшем многократно видоизменялась, а после присоединения стран ЦВЕ в нее вошла также территория упомянутых стран. Более крупные страны (Польша, Румыния, Венгрия и Болгария) делятся на всех уровнях, менее крупные (Хорватия, Чешская Республика, Словакия и Словения) не имеют уровня NUTS 1, а самые небольшие по размерам (Эстония, Литва и Латвия) не делятся также на уровне NUTS 2. В политике сплочения ЕС, а в ее рамках и в региональной политике, чаще всего, используется уровень NUTS 2. В представленном далее анализе также используется данный уровень регионального деления. С 1-го января 2015 г. Европейский союз насчитывает 276 таких единиц, из которых 56 приходится на страны ЦВЕ (таб. 1).

Таблица 1. Число регионов NUTS в странах ЦВЕ

Государство	NUTS 1	NUTS 2	NUTS 3
ЕС-28	98	276	1342
ЦВЕ	22	56	211
Болгария (BG)	2	6	28
Эстония (EE)	1	1	5
Хорватия (HR)	1	2	21
Литва (LT)	1	1	10
Латвия (LV)	1	1	6
Польша (PL)	6	16	72
Чешская Республика (CZ)	1	8	14
Румыния (RO)	4	8	42
Словакия (SK)	1	4	8
Словения (SI)	1	2	12
Венгрия (HU)	3	7	20

Примечание: двухбуквенные коды стран в скобках приводятся согласно Евростату.

Источник: разработано по: Commission Regulation (EU) No 1319/2013 of 9 December 2013 amending annexes to Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS), [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32013R1319], дата обращения: 31.07.2017.

²⁹ Аббревиатура NUTS происходит от французского названия *Nomenclature des unités territoriales statistiques*, хотя чаще используется английский эквивалент *Nomenclature of territorial units for statistics*. Деление всей территории Союза на регионы предназначено только для статистических целей и политики сплочения ЕС. На более низком региональном уровне используется двухступенчатое деление на локальные единицы LAU (*Local administrative units*).

Целью создания регионов NUTS было построение единой, четкой классификации для территории всего ЕС. Эта цель была достигнута лишь частично, поскольку регионы заметно отличаются друг от друга не только численностью населения и площадью, но и в еще большей степени – масштабами осуществляемой экономической деятельности. Это проявляется в неоднородности по объему ВВП. Согласно данным Евростата³⁰, в среднем по Евросоюзу в 2015 г. на один регион NUTS 2 приходился ВВП в размере 53 млрд. евро (идентичный как при принятии за основу расчетов обменного курса, так и паритета покупательской способности), однако в ведущем по данному параметру регионе Иль-де-Франс (Париж и ближайшие пригороды) данный показатель составил 659,8 млрд. евро (по обменному курсу) и 615,9 млрд. по ППС (по паритету покупательской способности), тогда как в занимающем последнее место финском регионе Аланды (Аландские острова) соответственно лишь 1,3 и 1,1 млрд. евро, то есть в несколько сотен раз меньше (!). В свою очередь, в ЦВЕ на один регион в среднем приходился ВВП в размере 20,5 млрд. евро и 35,6 млрд. евро по ППС, и даже приняв второй, более благоприятный для стран ЦВЕ вариант расчетов (по ППС), средний NUTS 2 «новой» части Союза составил всего лишь 2/3 от своего эквивалента для всего ЕС. Регионом с самым высоким ВВП во всей ЦВЕ было польское Мазовецкое воеводство (168,5 млрд. евро ППС), а с самым низким – болгарский Северо-Запад (6,6 млрд. евро ППС). Соотношение между ними составляет 25:1, что свидетельствует о широком спектре межрегиональных диспропорций.

Высокая неоднородность проявляется также по ВВП на душу населения. При таком подходе, отражающем приблизительный уровень экономического развития, средний показатель для всего Евросоюза составил в 2015 г. 28,7 млрд. евро по ППС, тогда как для ЦВЕ – 19,3 тыс. евро по ППС. Первое место среди регионов ЕС занял британский Западный Внутренний Лондон (167,5 тыс. евро по ППС), а последнее 276-е – уже упомянутый болгарский Северо-Запад (8,4 тыс. евро по ППС), таким образом отрыв лучших по уровню развития регионов в ЕС от худших составил 20 раз. В ЦВЕ самыми высокими показателями такого рода отличаются столичные регионы наших южных соседей: словацкий Братиславский край (54,4 тыс. евро по ППС, четвертое место по ЕС) и чешская Прага (51,4 тыс. евро по ППС, пятое место по ЕС). Они опередили замыкающий рейтинг Северо-Запад более чем в шесть раз. Наиболее благополучный в этом смысле польский NUTS 2 (Мазовецкое воеводство) с показателем 31,6 тыс. евро по ППС занял четвертое место в ЦВЕ (после упомянутых регионов Праги и Братиславы и румынского Бухареста-Илфова) и 110-е место по всему ЕС.

2. Колебания темпов экономического роста в странах ЦВЕ в период с 2008 по 2016 год на общенациональном и региональном уровнях

Благоприятные для ЕС и ЦВЕ тенденции развития изменились с наступлением резкого ухудшения мировой экономической конъюнктуры. Причиной тому стал провал на рынке недвижимости в США в 2006-2007 гг., возникший в результате безответственной массовой акции по предоставлению ипотечных кредитов (так наз. *subprime*³¹). Амеиканский банковский кризис быстро перерос в глобальный финансовый кризис, который охватил реальную сферу, следствием чего стали снижение уровня производства и рост безработицы. Эти явления через финансовые рынки и внешнюю торговлю уже во второй половине 2007 г. затронули Европейский союз, а в его пределах также страны ЦВЕ, приводя сначала к замедлению темпов роста, а затем и к рецессии. Динамику изменений ВВП отображают данные таб. 2.

Таблица 2. Показатели роста/снижения реального ВВП стран ЦВЕ в период с 2008 по 2017 гг., в % по сравнению с предыдущим годом

Год	UE 28	BG	HR	EE	LT	LV	PL	CZ	RO	SK	SI	HU
2008	0,4	6	2,1	-5,4	2,6	-3,5	4,2	2,7	8,3	5,6	3,3	0,9
2009	-4,3	-3,6	-7,4	-14,7	-14,8	-14,4	2,8	-4,8	-5,9	-5,4	-7,8	-6,6
2010	2,1	1,3	-1,4	2,3	1,6	-3,9	3,6	2,3	-2,8	5,0	1,2	0,7
2011	1,7	1,9	-0,3	7,6	6,0	6,4	5,0	1,8	2	2,8	0,6	1,7
2012	-0,4	0	-2,2	4,3	3,8	4,0	1,6	-0,8	1,2	1,7	-2,7	-1,6
2013	0,3	0,9	-0,6	1,9	3,5	2,4	1,4	-0,5	3,5	1,5	-1,1	2,1
2014	1,8	1,3	-0,1	2,9	3,5	1,9	3,3	2,7	3,1	2,8	3,0	4,2
2015	2,3	3,6	2,3	1,7	2	3	3,8	5,3	4	3,9	2,3	3,4
2016	2	3,9	3,2	2,1	2,3	2,2	2,9	2,6	4,8 ¹	3,3	3,1	2,2
2017	2,4	3,6 ¹	2,8	4,9	3,8	3,8	4,6	4,3	7 ¹	3,4	5	4
В среднем за 2008-2017 гг.	0,8	1,9	-0,2	0,8	1,4	0,2	3,3	1,5	2,5	2,5	0,7	1,1

¹ Предварительные данные.

Примечание: серым цветом выделены показатели снижения.

Источник: Евростат, [<http://ec.europa.eu/eurostat>], дата обращения: 12.03.2018.

2007 год стал последним годом, в котором во всех странах ЦВЕ отмечался рост реального ВВП. И хотя на протяжении следующего года в ЕС еще отмечался определенный, но весьма незначительный рост (0,4%),

³⁰ Все статистические данные, приведенные в настоящей статье, были почерпнуты из ресурсов Евростата непосредственно или просчитаны соответствующим образом, [<http://ec.europa.eu/eurostat>], дата обращения: март 2018 г.

³¹ Это были ипотечные кредиты с высоким риском невозврата, предоставляемые субъектам (как правило, физическим лицам) с низкой кредитоспособностью.

три страны, в том числе две из ЦВЕ (Латвия и Эстония) уже вошли в состояние рецессии (третьей страной стала Ирландия). Наиболее сложным оказался 2009 год, когда во всех странах-членах ЕС, за исключением Польши, отмечалось снижение ВВП. Во всем Союзе оно составило в среднем -4,3%; в ЦВЕ колебания составили от +2,8% в Польше до -14,8 % в Литве. Наиболее серьезными стали последствия для трёх балтийских государств (Латвии, Литвы и Эстонии), которые до наступления кризиса развивались удивительно быстро, получая престижное название «балтийских тигров». В 2010 г. Европейскому союзу в целом удалось преодолеть нисходящую тенденцию, однако в трех странах ЦВЕ (Хорватии, Латвии и Румынии) по-прежнему господствовала рецессия (в Латвии уже третий год подряд). Следующий год принес Евросоюзу снижение темпов роста на 1,7%, хотя ситуация в странах ЦВЕ в некоторой степени улучшилась: балтийские страны начали компенсировать понесенные потери, неплохих результатов достигла польская экономика, с отрицательными показателями осталась только Хорватия. Следующим этапом рецессии оказался 2012 г., когда темпы роста ВВП в ЕС снова замедлились и упали ниже нулевой отметки. В ЦВЕ в это время ситуация была далеко не однородной: три балтийские страны продолжали восстанавливать экономические показатели, тогда как в четырех других (Хорватии, Чешской Республике, Словении и Венгрии) преобладала рецессия, а в Болгарии – застойные экономические проблемы. 2013 год ознаменовался для Евросоюза скудным ростом (0,3%). В странах ЦВЕ он был чуть более высоким, но неровным, с затянувшейся в трех странах рецессией (Хорватии, Чешской Республике и Словении). Более благоприятным оказался 2014 год, когда ЕС достиг 1,8% роста, а в ЦВЕ только Хорватия по-прежнему не смогла выйти из рецессии. Еще более удачным стал 2015 год, в котором окончательно удалось преодолеть кризис – во всех странах-членах (как ЦВЕ, так и всего ЕС) впервые с 2007 года наблюдался рост ВВП. Эта позитивная тенденция сохраняется до сих пор. В целом, на протяжении всего анализируемого периода, средняя арифметическая годовых показателей роста ВВП в ЦВЕ колебалась от -0,2 % в Хорватии до 3,3% в Польше. Большинству стран ЦВЕ удалось достичь более высоких показателей, чем средние показатели по ЕС; показателями ниже среднего уровня отличались лишь Хорватия, Латвия и Словения. Необходимо подчеркнуть, что за последние два года (2016-2017 гг.) всем странам ЦВЕ удалось достичь более высоких показателей роста ВВП, чем в среднем по ЕС.

Заметим, что и кризисный спад, и последовавшее за ним восстановление экономики, представляли собой весьма неоднородные явления в отдельных странах. Оказалось, что страны ЦВЕ, достаточно схожие друг с другом, совершенно по-разному реагировали на колебания глобальной конъюнктуры: Польша стала единственной страной в ЕС, в которой вообще не наблюдалось снижение ВВП, тогда как Латвия испытала на протяжении трех последующих лет глубочайшее снижение в масштабе всей Европы, а Хорватии исключительно долго (на протяжении 6 последующих лет) не удавалось выйти из рецессии. Максимальный отрыв по динамике роста в пределах одного года (2009) составил 17,5 процентных пункта. Посткризисное восстановление также было в значительной степени неоднородным: сравнительно более сильным в Польше, Чешской Республике, Словакии и Венгрии, более слабым – в Болгарии и балтийских странах, тогда как в Хорватии его первые признаки появились лишь к 2015 году. Настолько значительные диспропорции были связаны с неоднородным характером экономической политики, ориентированной либо более либерально (в балтийских странах), либо более этатически (Чешская Республика, Венгрия, Польша). Считается, что основным фактором улучшения конъюнктуры стало повышение внутреннего спроса, вызванное ростом реальных доходов населения, что, в свою очередь, было обусловлено такими факторами, как: увеличение спроса на рабочую силу, повышение социальных пособий, финансовая поддержка со стороны ЕС, а также снижение цен на потребительские товары и услуги. Положительно отразилось на экономике ЦВЕ также улучшение конъюнктуры в западных странах ЕС (в частности, в Германии) и связанное с этим повышение внешнего спроса.

Колебания экономического роста отдельных регионов были еще более глубокими и разнородными, чем изменения, происходящие на уровне национальной экономики отдельных стран. Однако возможности проведения анализа таких колебаний ограничены ввиду отсутствия полных статистических данных. В ЕС на региональном уровне не просчитываются показатели увеличения/снижения реального ВВП, а только схожие с ними показатели валовой добавленной стоимости (ВДС)³², при чём Евростат не располагает даже такого рода информацией по всем NUTS 2. В группе стран ЦВЕ отсутствуют данные по регионам Болгарии, Хорватии, Румынии и Венгрии, а имеющиеся сведения по чешским и польским регионам охватывают не весь анализируемый период. В такой ситуации процесс экономического роста можно отследить лишь по показателям НДС в 33 регионах Центрально-Восточной Европы, причем в чешских регионах – только в период 2011-2015 гг., а в польских регионах – в период 2007-2014 гг. Имеющиеся показатели приведены в таб. 3.

³² Валовая добавленная стоимость (Gross Value Added – GVA), согласно распоряжению Европейского парламента и Совета (ЕС) № 549/2013 от 21 мая 2013 г. «О европейской системе национальных и региональных счетов в Европейском союзе» (Вестник законодательных актов ЕС UE L 174 от 26.06.2013), рассчитывается как разница между валовой продукцией и промежуточным потреблением (сторона производства) или как сумма расходов, связанных с рабочей силой, амортизацией основных средств, валового операционного излишка /валового смешанного дохода, а также остальных налогов за вычетом субсидий на производство (сторона прибыли). См.: GUS, *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, [<http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/563,pojciec.html>], дата обращения: 10.08.2017.

Таблиця 3. Показатели увеличения/снижения валовой добавленной стоимости (GVA) в регионах NUTS 2 ЦВЕ, 2007-2015 гг., в % по сравнению с прошлым годом.

Регион	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Юго-Восток (CZ)	:	:	:	:	3	1	1	3	3
Юго-Запад (CZ)	:	:	:	:	1	-2	1	3	3
Моравская Силезия (CZ)	:	:	:	:	4	0	-4	3	2
Прага (CZ)	:	:	:	:	-1	0	1	3	4
Северо-Восточная Чехия (CZ)	:	:	:	:	3	-3	-1	4	4
Северо-Западная Чехия (CZ)	:	:	:	:	-1	-1	-1	1	5
Центральная Чехия (CZ)	:	:	:	:	7	-1	-2	5	6
Центральная Моравия (CZ)	:	:	:	:	3	-2	-1	6	4
Эстония (EE) ¹	7,3	-3,3	-15,3	3,8	7,8	4,9	1,7	2,1	0,7
Латвия (LV) ¹	9,2	-2	-12	-4,4	6,4	3,3	2	1,7	2,5
Литва (LT) ¹	11,1	2,6	-14,8	1,6	6	3,8	3,5	3,5	1,8
Нижнесилезское воеводство (PL)	9,4	3,9	2,1	5,2	5,9	2,1	0,3	3,2	:
Куявско-Поморское воеводство (PL)	7,3	3,2	-0,9	3,3	3,7	0,7	1,5	2,3	:
Люблинское воеводство (PL)	6,4	4,7	1,1	3,8	5,5	1,9	1,7	1,8	:
Любушское воеводство (PL)	5,8	4,3	0,1	3	3,8	2,3	0,5	3,8	:
Лодзинское воеводство (PL)	6,6	5	1,8	4,2	4,8	2,1	0,9	3,6	:
Малопольское воеводство (PL)	5,1	5,3	3,3	2,4	6,1	1,6	1,4	3,5	:
Мазовецкое воеводство (PL)	8,9	3,6	6	5	4,6	2	3	3,7	:
Опольское воеводство (PL)	7,9	-0,5	-0,9	2,6	4,8	0,5	0,6	3,9	:
Подкарпатское воеводство (PL)	5,1	5,2	1,5	3,7	5,8	0,7	2,5	2,3	:
Подляшское воеводство (PL)	6,1	1,5	4	2,7	4	0,5	2,4	2,6	:
Поморское воеводство (PL)	7,6	1,9	5,5	3,2	5,6	2,9	1	2,7	:
Силезское воеводство (PL)	5,1	5,3	3,3	2,4	6,1	1,6	1,4	3,1	:
Свентокшиское воеводство (PL)	7,4	5,2	-0,6	2,6	3,2	0	-1,1	2,8	:
Варминско-Мазурское воеводство (PL)	4,2	3,7	2,9	3,2	4,1	0,2	0,6	3,4	:
Великопольское воеводство (PL)	5,5	2,5	3,7	2,2	5,4	2,8	2	3,9	:
Западно-Поморское воеводство (PL)	3,4	1,3	3,2	3,1	3,6	0,9	0,5	3,5	:
Братиславский край (SK)	15,5	5,6	3,1	4,1	2,6	2,3	4,7	2	5,6
Центральная Словакия (SK)	15,4	10,6	-3,7	2,8	1,5	3,7	2,8	2,9	4,4
Восточная Словакия (SK)	11,5	11,1	-5,2	2,7	5	4,7	2	4,2	5,2
Западная Словакия (SK)	13,7	3,2	-5,3	4,9	4	3,2	1,6	3,5	0,5
Восточная Словения (SI)	6,8	3,1	-8,6	1,6	0,8	-2,9	-1,1	3,8	1,9
Западная Словения (SI)	7,4	2,8	-6,4	1,1	0	-1,9	-0,5	3,9	2,6

Примечание: серым цветом выделены показатели снижения.

¹Одновременно страна и регион NUTS 2.

Источник: разработано на основании данных Евростата, [http://ec.europa/eurostat], дата обращения: 1.03.2018.

Анализируя данные, приведенные в таб. 3, можно констатировать, что динамика ВДС в отдельных регионах была еще более неоднородной, чем показатели роста ВВП, и во многих случаях значительно отличалась от них. В качестве примера здесь можно привести Польшу, где, как уже упоминалось, рецессия в масштабе всей страны не имела места, однако при этом отмечалось снижение ВДС (которое можно считать рецессией) в трех регионах: Куявско-Поморском, Опольском и Свентокшиском воеводствах (во втором из упомянутых – в два года). В 2007 г. во всех регионах ЦВЕ наблюдалось увеличение ВДС в пределах от 3,4% в польском Варминско-Мазурском воеводстве до 15,5% в регионе Братиславы. В следующем году рецессия затронула три региона: Эстонию, Латвию и Опольское воеводство. В следующем году, когда кризис достиг своего дна (2009), в состоянии рецессии оказалось 11 регионов, а темпы роста ВДС колебались от -15,3% в Эстонии до 6% в столичном польском (Мазовецком) воеводстве, таким образом, разница составила 21,3 процентных пункта. Привлекают к себе внимание и другие диспропорции: высокий рост ВДС в регионе Братиславы при одновременном значительном снижении во всех остальных регионах Словакии, а также значительная рецессия всех регионов Словении и почти всех Чехии – наиболее развитых стран в ЦВЕ.

3. Процесс экономической конвергенции на региональном уровне

Подавляющее большинство регионов ЦВЕ относится к слаборазвитым в масштабе всего ЕС. Для сокращения дистанции, отделяющей их от западноевропейских, этим регионам необходимо развиваться ускоренными темпами. Направленные на это действия поддерживаются Евросоюзом в рамках политики сплоченности, благодаря которой в странах и регионах ЦВЕ наблюдается явление экономической конвергенции, то есть наверстывания отставания по уровню экономического развития. Анализы показывают, что в докризисный период в странах ЦВЕ конвергенция наблюдалась повсеместно, то есть всем регионам, за исключением только двух, удалось частично сократить свою отсталость. Это вызывает вопрос о

последствиях, вызванных в данном процессе глобальным финансовым кризисом и периодом послекризисной дестабилизации. Такие последствия можно было идентифицировать благодаря процентным показателям доли отмеченных в данном регионе показателей ВВП по ППС на одного жителя в аналогичном показателе для ЕС-28, приняв, что ЕС-28 = 100. Эти показатели были просчитаны для всех регионов ЦВЕ. Вместе с тем, чтобы облегчить восприятие и толкование обнаруженных изменений, весь анализируемый период (2008-2016 гг.) был нами разделен на два подпериода: 2008-2010 гг. (рецессия) и 2011-2016 гг. (выход из рецессии, наверстывание упущенного). Было составлено три ряда упомянутых показателей за годы: 2007 (последний докризисный год), 2010 (последний год первого этапа кризиса) и 2016 (последний год, по которому в момент проведения данного анализа имеются необходимые данные). Затем были просчитаны разницы в процентных пунктах (п.п.) за каждый из двух подпериодов и за весь период. Они отражают динамику, с которой каждый из исследуемых регионов сокращал свою дистанцию (или в отдельных случаях увеличивал ее – тогда исключительно имела место не конвергенция, а дивергенция) по отношению к среднему уровню по всему ЕС, благодаря чему их можно назвать показателями конвергенции. Они были за весь анализируемый период ранжированы в порядке убывания, что позволило составить рейтинг регионов по динамике процесса конвергенции. Результаты расчетов приведены в таб. 4.

Таблица 4. Показатели процесса конвергенции/дивергенции регионов NUTS 2 ЦВЕ на протяжении 2007-2016 гг.

Место ¹	Регион	ЕС 28 = 100			Изменение в процентных пунктах за годы		
		2007	2010	2016	2008-2010	2011-2016	2008-2016
1	Бухарест-Илфов (RO)	101	120	139	19	19	38
2	Мазовецкое воеводство (PL)	82	99	109	17	10	27
3	Братиславский край (SK)	158	182	184	24	2	26
4	Великопольское воеводство (PL)	56	66	75	10	9	19
5	Нижнесилезское воеводство (PL)	58	70	76	12	6	18
6	Литва (LT) ²	60	60	75	0	15	15
6	Лодзинское воеводство (PL)	49	58	64	9	6	15
6	Малопольское воеводство (PL)	47	55	62	8	7	15
6	Западная Трансданубия (HU)	59	64	74	5	10	15
6	Силезское воеводство (PL)	56	67	71	11	4	15
11	Поморское воеводство (PL)	52	60	66	8	6	14
11	Юго-восточный регион развития (RO)	36	42	50	6	8	14
13	Западный регион развития (RO)	48	58	60	10	2	12
14	Юго-западный регион (BG)	67	77	78	10	1	11
14	Подкарпатское воеводство (PL)	37	43	48	6	5	11
16	Юго-восточный регион (BG)	33	36	43	3	7	10
16	Куявско-Поморское воеводство (PL)	46	52	56	6	4	10
16	Люблинское воеводство (PL)	37	43	47	6	4	10
16	Любушское воеводство (PL)	47	53	57	6	4	10
16	Опольское воеводство (PL)	45	51	55	6	4	10
16	Варминско-Мазурское воеводство (PL)	39	45	49	6	4	10
16	Центр (RO)	44	49	54	5	5	10
16	Южный регион развития (RO)	36	42	46	6	4	10
16	Западно-Поморское воеводство (PL)	47	53	57	6	4	10
16	Северо-восточный регион развития (RO)	41	46	51	5	5	10
26	Подляшское воеводство (PL)	39	46	48	7	2	9
26	Юго-восточный регион развития (RO)	27	32	36	5	4	9
26	Юго-западный регион развития (RO)	33	39	42	6	3	9
26	Центральная Словакия (SK)	53	60	62	7	2	9
30	Юго-Восток (CZ)	73	74	81	1	7	8
30	Центральная Моравия (CZ)	63	66	71	3	5	8
30	Восточная Словакия (SK)	46	51	54	5	3	8
30	Южный Альфёльд (HU)	40	42	48	2	6	8
30	Центральная Трансданубия (HU)	56	56	64	0	8	8
35	Латвия (LV) ²	57	53	64	-4	11	7
35	Свентокшиское воеводство (PL)	42	48	49	6	1	7
35	Западная Словакия (SK)	65	69	72	4	3	7
35	Северная Венгрия (HU)	38	39	45	1	6	7
39	Эстония (EE) ²	69	65	75	-4	10	6
40	Северо-центральный регион (BG)	29	32	34	3	2	5

40	Южно-центральный регион (BG)	29	32	34	3	2	5
40	Северный Альфёльд (HU)	38	41	43	3	2	5
43	Северо-восточный регион (BG)	35	36	39	1	3	4
43	Юго-Запад (CZ)	73	73	77	0	4	4
43	Моравская Силезия (CZ)	68	68	72	0	4	4
43	Северо-Восток (CZ)	68	68	72	0	4	4
43	Южная Трансданубия (HU)	40	44	44	4	0	4
48	Прага (CZ)	179	178	182	-1	4	3
49	Северо-западный регион (BG)	27	28	29	1	1	2
49	Центральная Чехия (CZ)	78	73	80	-5	7	2
49	Центральная Венгрия (HU)	100	107	102	7	-5	2
52	Континентальная Хорватия (HR)	62	60	61	-2	1	-1
52	Северо-Запад (CZ)	64	64	63	0	-1	-1
54	Адриатическая Хорватия (HR)	60	57	57	-3	0	-3
54	Восточная Словения (SI)	71	68	68	-3	0	-3
56	Западная Словения (SI)	107	101	99	-6	-2	-8

Примечание: серым цветом выделены случаи дивергенции.

¹ Место среди всех 56 регионов NUTS 2, выделенных в ЦВЕ.

² Вся страна целиком соответствует уровню NUTS 2.

Источник: разработано на основании данных Евростата [<http://ec.europa.eu/eurostat>], дата обращения: 13.03.2018.

Анализ первого подпериода выявил, что глобальный кризис в значительной степени затронул процесс конвергенции регионов ЦВЕ. Если до кризиса региональная дивергенция имела здесь место лишь в двух случаях, то в течение трех кризисных лет это явление наблюдалось уже в 8 регионах, а в 6 господствовал застой. Наиболее пострадавшими регионами были Западная Словения (снижение на 6 п.п. по сравнению со средней по ЕС) и Центральная Чехия (снижение на 5 п.п.). Кроме того, ухудшилась позиция двух регионов Хорватии, второго из регионов Словении, Эстонии, Латвии и чешской Праги. Удивляет тот факт, что одновременно с упомянутыми случаями дивергенции в этот сложный период появились также скачки небывалой конвергенции. Они имели место в столичных регионах, прежде всего таких, как Братиславский край (Словакия) – скачок на 24 п.п. до уровня 182% средней по ЕС, Бухарест (Румыния) – подъем на 19 п.п. до 120% средней по ЕС, а также польское Мазовецкое воеводство – подъем на 17 процентных пункта до 99% средней по ЕС. На фоне этих успехов особенно неблагоприятно выглядит ситуация чешской Праги, которая, в отличие от упомянутых столичных регионов, не только не повысила свои показатели, но даже снизила их. Все польские регионы продвинулись вверх, хотя в неодинаковой степени: меньше всех – воеводства так наз. восточной стены (Люблинское, Подкарпатское, Свентокшиское, Варминско-Мазурское и Западно-Поморское), а также Куявско-Поморское, Любушское и Опольское (все на 6 п.п.); больше всех – воеводства с крупными мегаполисами: Мазовецкое, Нижнесилезское и Силезское. Отсюда следует, что в Польше имели место два параллельных противоположных процесса: конвергенция по сравнению со средней по ЕС (ее можно назвать внешней конвергенцией) и дивергенция по сравнению со средней по стране (внутренняя). Аналогичной была ситуация и в других странах ЦВЕ.

Во втором подпериоде межрегиональные диспропорции заметно сократились, но тем не менее наблюдались три случая дивергенции в отдельных регионах Чехии, Словении и Венгрии. Это свидетельствует о том, что экономическая ситуация ЦВЕ оставалась нестабильной и неопределенной, хотя постепенно улучшалась. Стоит подчеркнуть, что за данный период снизил свои показатели столичный регион Будапешта, тогда как другой столичный регион – румынский Бухарест, вышел в лидеры конвергенции. На общем фоне благоприятно выглядели все три балтийские страны-регионы (Литва, Латвия и Эстония), которым удалось успешно наверстать упущенное за годы кризиса.

Анализируя весь указанный период, можно констатировать, что годы кризиса и послекризисной дестабилизации не прошли для ЦВЕ впустую с точки зрения начавшегося ранее процесса региональной конвергенции. И хотя эффективность этого процесса заметно снизилась, но в преобладающем большинстве анализируемые регионы продолжали сокращение экономической отсталости и приблизились к среднему по ЕС уровню развития, а некоторым даже удалось превзойти его. Портящие общую картину случаи дивергенции имели место лишь в пяти регионах: обоих словенских, обоих хорватских и одном чешском (в последнем – на минимальном уровне). Настоящими «чемпионами по конвергенции» стали три столичных региона: бухарестский – с увеличением на 38 процентных пункта и повышением до 139% от средней по ЕС, Мазовецкое воеводство – с аналогичными показателями 27 п.п. и 109%, и братиславский регион – с 26 п.п. и 184%. Следует отметить, что в остальных столичных регионах конвергенция была гораздо менее выраженной, тем не менее, в принципе, им удалось остаться на занятых ранее высоких (выше средней по ЕС) позициях.

Положительную оценку процесса конвергенции в некоторой степени ослабило явление внутренней дивергенции (то есть в масштабе данной национальной экономики). Это явление отражают данные, приведенные в таб. 5.

Таблица 5. Дифференциация уровня экономического развития¹ регионов NUTS 2 в отдельных странах ЦВЕ, 2007 и 2015 г.

Страна	Регион		Соотно- шение 2:3	Регион		Соотно- шение 5:6
	наиболее развитый	наименее развитый		наиболее развитый	наименее развитый	
	2007			2015		
1	2	3	4	5	6	7
Болгария	Юго-западный	Северо-западный	2,4	Юго-западный	Северо-западный	2,7
Хорватия	Континентальная Хорватия	Адриатическая Хорватия	1,0	Континентальная Хорватия	Адриатическая Хорватия	1,1
Чехия	Прага	Северо-Западная Чехия	2,4	Прага	Северо-Западная Чехия	2,9
Польша	Мазовецкое воеводство	Люблинское воеводство	2,2	Мазовецкое воеводство	Люблинское воеводство	2,3
Румыния	Бухарест-Илфов	Северо- восточный	3,7	Бухарест-Илфов	Северо- восточный	3,9
Словакия	Братиславский край	Восточная Словакия	3,4	Братиславский край	Центральная Словакия	3,4
Словения	Западная Словения	Восточная Словения	1,5	Западная Словения	Восточная Словения	1,4
Венгрия	Центральная Венгрия	Северный Альфёльд	2,6	Центральная Венгрия	Северный Альфёльд	2,4

¹ Измеряемые показателями ВВП по ППС на душу населения.

Источник: собственная разработка на основе данных Евростата.

Как следует из данных таб. 5, в большинстве стран ЦВЕ межрегиональная дифференциация по уровню экономического развития достигла высокого уровня, что ослабляет единство экономического пространства отдельных стран и всего Европейского союза. В анализируемый период она ещё усилилась, что означает, что диспропорции в территориальной структуре увеличились. Это свидетельствует об отсутствии сбалансированности процесса развития в региональном разрезе. Самые большие диспропорции наблюдались в Румынии, самые небольшие – в Хорватии и Словении.

Выводы. Глобальный финансовый кризис и до сих пор еще не закончившийся период неустойчивой макроэкономической стабилизации принес замедление экономического роста в большинстве регионов ЦВЕ. Одновременно он продемонстрировал различную сопротивляемость экономики отдельных стран к провалу мировой конъюнктуры. Рецессию лучше всего перенесли страны с традиционной секторной структурой экономики, в которых объем и глубина вмешательства государства в экономику были сравнительно большими и которые до кризиса развивались в умеренном темпе. В свою очередь, страны с более либеральной экономикой, имеющие высокую долю финансового сектора, принадлежавшего заграничным субъектам, оказались более уязвимыми перед внешними факторами. Симптоматичен в этом смысле пример балтийских стран - регионов, которые до кризиса развивались очень динамично, но при провале мировой конъюнктуры в них наблюдалось рекордное снижение ВВП.

Влияние упомянутого кризиса на процесс конвергенции в ЦВЕ нельзя считать, вопреки ожиданиям, однозначно негативным. В отдельных регионах он принес снижение темпа наверстывания упущенного, или даже его поворот вспять (то есть дивергенцию), но в других он дал толчок к ускорению конвергенции. Последний вариант касается, в частности, большинства столичных регионов, которые в период кризиса значительно улучшили свои показатели благодаря тому, что были (и по-прежнему остаются) привлекательными как для предпринимателей и инвесторов, так и для жителей. Высокая динамика их развития доказывает, что ЦВЕ все больше подвержена мировому тренду так называемой метрополизации – одному из последствий процесса глобализации. Однако следует подчеркнуть, что также в этой группе регионов имела место неоднородность, и не все метрополии могли гордиться своими достижениями. Симптоматичным примером тому могут быть два столичных региона, входивших в начале периода трансформации в одно государство – Чехословакию: словацкая Братислава и чешская Прага, первый из которых достиг заметного улучшения своей позиции по конвергенции, тогда как второму с трудом удалось сохранить свою позицию.

Результаты проведенного анализа убедительно демонстрируют, что процесс экономической конвергенции в течение всего анализируемого периода имел место почти во всех регионах ЦВЕ. Оказалось, что запущенная раньше ЦВЕ эффективно, хотя и не без проблем, справляется с многолетней экономической отсталостью, и даже глобальный финансовый кризис не повернул вспять эту тенденцию. Несомненно, эта тенденция неразрывно связана с европейской интеграцией, прежде всего с политикой сплочения ЕС. Она доказывает правильность взятого в политике ЕС курса на сплоченность и, тем самым, является важным аргументом в пользу продолжения этой политики в финансовой перспективе 2021-2027 гг. Однако эта тенденция сопровождается еще одной – углублением межрегиональной неоднородности внутри отдельных стран. В региональном развитии стран ЦВЕ параллельно происходят два противоположных процесса, позитивный и негативный: внешней конвергенции и внутренней дивергенции. Возникшая ситуация до сих пор

мало досліджена, а в регіональній політиці значення приписується першому з них, дуже позитивному. Видібно, має сенс змінити цей, доволі односторонній, підхід і більш цілеспрямовано протидіювати внутрішній дивергенції.

References

1. Barry F., *Economic Integration and Convergence Processes in the EU Cohesion Countries*, «Journal of Common Market Studies», 2003, vol. 41, no 5, pp.897-921
2. Bogolić T.M., *Role of Educational and Innovative Potential in Development of the Region – the Case of Ukraine*, [in:] Ignasiak-Szulc A., Kosiedowski W. (eds.), *Problems of Economic Policy of the Central and Eastern Europe Countries: Macroeconomic and Regional Aspects*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2014, pp. 273-287.
3. European Commission, *My Region, My Europe, Our Future. Seventh report on economic, social and territorial cohesion*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2017, [http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion7/7cr.pdf].
4. Eurostat regional yearbook, 2017 edition, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2017, [<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8222062/KS-HA-17-001-EN-N.pdf/eaee7fa-0c80-45af-ab41-0f806c433763>].
5. Halmai P., Vásáry V., *Real convergence in the new Member States of the European Union (Shorter and longer term prospects)*, «The European Journal of Comparative Economics», 2010, vol. 7, no 1, pp. 229-253.
6. Jóźwik B., Sagan M. (eds.), *Eastern Poland. Development challenges*, Instytut Europy Środkowo – Wschodniej, Lublin 2013.
7. Martin R., Winkler A. (eds.), *Real Convergence in Central, Eastern and South- Eastern Europe*, Palgrave Macmillan, New York 2009.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Войцех Коседовски, доктор экономических наук, профессор
Кафедра европейской интеграции и региональных исследований
Факультет Экономических Наук и Управления
Университет имени Николая Коперника
ул. Гагарина 13а, г. Торунь, 87-100, Польша.

DATA ABOUT THE AUTHOR

Woycech Kosedowski, Doctor of Economics, Professor
Board of European integration and regional researches
Faculty of Economic Sciences and Management
University after Nikolay Copernic
Gagarina Str., 13a, Torun, Poland.

УДК 339.9

DOI: 10.5281/zenodo.1220693

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Купревич Т.С.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова платформа, платформна економіка, платформна бізнес-модель, інновації, онлайн-платформи, електронна комерція

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Купревич Т.С.

В статье рассматриваются тенденции и направления развития цифровых платформ в мировой практике. Предметом исследования являются цифровые платформы. Цель исследования – выявление тенденций и направлений развития цифровых платформ в мировой практике.

Методологическую основу исследования составили методы научного анализа, включая методы исторического и логического подхода, сравнительного анализа и обобщения.

Результаты исследования могут быть использованы соответствующими государственными органами или руководителями предприятий при разработке программ развития цифровых платформ либо цифровизации предприятия.

В процессе исследования были выявлены преимущества и тенденции развития цифровых платформ в мировой экономике, определены инструменты стимулирования развития цифровых платформ в мировой экономике.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая платформа, платформенная экономика, платформенная бизнес-модель, инновации, онлайн-платформы, электронная коммерция

DIGITAL PLATFORMS CURRENT TRENDS AND DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT IN THE WORLD ECONOMY

Kuprevich T.

In article tendencies and the directions of development of digital platforms in world practice are considered. The subject of research is the digital platforms. The goal of research is identification of tendencies and directions of development of digital platforms in world practice.

The methods of the scientific analysis such as historical and logical approach, comparative analysis and generalization were the methodological basis of the research.

Results of a research can be used by the relevant public authorities or company executives during the digital agenda development.

In the course of the research benefits and tendencies of digital platforms in world economy were revealed, the tools for stimulating digital platforms development in world economy are defined.

Keywords: digital economy, digital platform, platform economy, platform business model, innovations, online platforms, e-commerce

Цифровая экономика становится все более важной частью мировой экономики. Цифровизация предлагает множество новых возможностей для всестороннего и устойчивого развития, но в то же время существуют проблемы, с которыми сталкиваются правительства, начиная с необходимости преодоления цифрового разрыва. Как возможности, так и проблемы являются главными приоритетами политики для развивающихся стран.

Сегодня цифровая экономика уже не просто касается технологического сектора и цифровых фирм, она все больше оцифровывает цепочки поставок во всех секторах мировой экономики.

Базовой причиной расширения цифрового сегмента экономики является рост транзакционного сектора, который в развитых странах составляет свыше 70% национального ВВП. К этому сектору относят: государственное управление, консалтинг и информационное обслуживание, финансы, оптовую и розничную торговлю, а также предоставление различных коммунальных, персональных и социальных услуг.

Чем больше степень диверсификации и динамики экономики, тем больший объем уникальных данных циркулирует внутри страны и вне ее и, соответственно, тем больше информационного трафика порождается внутри национальных экономик. Поэтому цифровая экономика наиболее эффективно функционирует на рынках с большим количеством участников и высоким уровнем проникновения ИКТ-услуг. В первую очередь это касается «интернет-зависимых» отраслей (транспорт, торговля, логистика и т.д.), в которых доля е-сегмента составляет ориентировочно около 10% ВВП, свыше 4% занятости, и эти показатели имеют явную тенденцию к росту. В технологичном аспекте цифровую экономику определяют четыре тренда: мобильные технологии, бизнес-аналитика, облачные вычисления и социальные медиа [1].

Технология может быть движущей силой преобразований. Система цифровой идентификации, подобная индийской системе «Аадхаар», позволяет решать сложные информационные проблемы и, таким образом, помогает заинтересованным правительствам обеспечивать интеграцию социально незащищенных групп населения. Портал межкорпоративной электронной торговли, созданный корпорацией «Алибаба», существенно сокращает расходы на координацию и, таким образом, заметно повышает эффективность экономики Китая, а возможно – и всего мира. Цифровая платежная платформа M-Pesa эффективно использует экономию от масштаба, достигнутую за счет автоматизации, и, таким образом, привносит масштабные инновации в финансовый сектор, что оборачивается большими выгодами для жителей Кении и других стран. Усиление интеграции, повышение эффективности и внедрение инноваций – это основные механизмы, посредством которых цифровые технологии способствуют развитию [2].

Главным фактором, способствующим развитию цифровых экономик мира, являются инновации. При этом эксперты отмечают, что самые успешные инновации за последние несколько лет были не технологическими. Это были инновации в области бизнес-моделей. Примером может служить компания Uber – революцию произвела не сама платформа, а новая бизнес-модель. В следствие чего появилось новое выражение – «уберизация экономики»: что относится не только к платформе, а речь идет о глубоких уровнях трансформации экономики и общества, которые касаются того, как взаимодействуют спрос и предложение. Также термин «уберизация» часто используется как синоним цифровой угрозы для любой традиционной отрасли.

Мировое сообщество стремительно входит в эпоху цифровой платформенной экономики, в которой используемые инструменты и механизмы на основе Интернета и онлайн-платформ составляют фундамент экономической и социальной жизни [3].

Платформы называют будущим рыночной экономики, образцами предпринимательского бизнеса, предвестниками новых форм экономического обмена. Изначально платформа была объектом. Но с развитием электронно-цифровых технологий платформа стала все сильнее утверждаться в качестве самого «сочетаемость обеспечивающего» типа архитектуры. Росло содержание понятия, но рос и его объем. Все большее количество сложных и специальных объектов стали называть платформами.

Теперь платформой называют и виртуальную торговую площадку, и всю совокупность ее пользователей, и программный, аппаратный и сетевой комплексы, бизнес-модель и фирму, ее реализующую.

Но когда от многосторонней платформы как объекта, без которого невозможно существование двустороннего рынка, осуществляется переход к многосторонней платформе как к субъекту бизнеса, исследования резко актуализируются, потому что многосторонние платформы побеждают в конкуренции обычные продуктовые компании – цепочки стоимости [4].

Согласно Т. Айзенману, платформы включают в себя единый набор компонентов (оборудование, программное обеспечение и обслуживающие модули с заданной архитектурой) и правил (стандарты, протоколы, политики и контракты с правами и обязанностями), используемых во взаимодействии. Инструменты и структурные элементы платформы обеспечивают членов экосистемы возможностями создания мощных приложений, которые затем превращаются в выгоду для конечных пользователей [5].

В свою очередь, эксперты Intel определяют понятие «платформа» как «комплексный набор компонентов, который обеспечивает реализацию намеченных моделей использования, позволяет расширять существующие рынки и создавать новые, а также приносит пользователям гораздо больше преимуществ, чем простая сумма составных частей. Платформа включает аппаратное, программное обеспечение и услуги» [6].

По мнению И. Мути [7], платформенная технология должна:

- выполнять одну или несколько критически важных функций в определенной сфере;
- определять некоторые «стандарты» и влиять на общую архитектуру решений/продуктов;
- быть открытой или полуоткрытой для других, чтобы опираться на возможности развития за счет сетевого партнерства;
- допускать участие в развитии платформы как комплементарные компании (поставщиков дополняющих товаров и услуг), так и конкурентов.

Сегодня, когда сложность новейших технологий увеличивается прямо пропорционально росту их доступности, все больше и больше компаний, независимо от масштабов и направлений деятельности, встают на новый путь ведения и развития бизнеса, основанный на «облачных» приоритетах («Cloud First» — магистральный тренд ведущих экономик планеты). Два ключевых принципа платформенного бизнеса — сервисный формат продукта (everything-as-a-service / все-как-сервис) и гибкий формат оплаты (pay-as-you-go / плати-по-ходу) — обеспечивают невиданную прежде скорость вывода новинок на рынки и обещают гораздо более богатый, позитивный и продуктивный опыт для миллионов потребителей.

Так, цифровая платформа — это бизнес-модель, полностью основанная на высоких технологиях, которая создает прибыль за счет обмена между двумя или более независимыми группами участников. В базовой комплектации платформы сводят напрямую производителей и конечных потребителей, которые получают возможность взаимодействия без посредников. Также они дают возможность различным компаниям делиться информацией и таким образом существенно улучшать сотрудничество и создавать инновационные продукты и решения [8].

Европейская комиссия также определяет онлайн-платформы через призму их функционального назначения, как «поисковые системы, социальные сети, платформы для электронной коммерции, магазины покупки приложений, сайты сравнения цен» [9].

По мнению профессора Массачусетского технологического университета М. Кузумано стратегия платформы или дополнения отличается от стратегии продукта тем, что она требует, чтобы внешняя экосистема создавала дополнительные инновации продукта или услуги и создавала положительную обратную связь между дополнениями и платформой. Эффект — гораздо больший потенциал для инноваций и роста, чем единая ориентированная на продукт фирма может генерировать в одиночку. Платформы в широком смысле слова являются «строительными блоками» экономики, которые привлекают инвестиции и инновации других компаний для развития дополняющих продуктов и сервисов [10].

Сравнительно недавно в научной литературе появилось понятие «платформенной экономики», которая представляет собой использование для работы организаций внешних площадок (платформ) и связанных с ними экосистем, не находящихся в собственности организации и не контролируемых ими. Использование платформ позволяет компаниям сократить ИКТ издержки и уменьшить временные затраты на выведение новых продуктов на рынок.

J.P. Morgan [11] определяет платформенную экономику как экономическую деятельность с использованием онлайн-посредника, обеспечивающую площадку, посредством которой независимые работники или продавцы могут предоставлять определенный товар или услугу клиентам и определяет, что все платформы имеют четыре общие черты: связывают работников или продавцов непосредственно к клиентам; позволяют людям работать, когда они хотят; продавцы получают оплату сразу после выполнения работы или предоставления товара; оплата проходит через платформу.

В русскоязычной научной литературе термин «платформенная экономика» используется крайне редко, теоретические основы функционирования и развития цифровых платформ исследованы фрагментарно.

По сути платформы использовались еще с 1960-х годов, особенно в отрасли информационных технологий. В 1964 году IBM представила общее оборудование и операционную систему на своих компьютерах. Следовательно, пользователи смогли дополнять аппаратное и программное обеспечение, не переписывая сложные программы для получения этих дополнительных возможностей. Являясь пионером в этой области, IBM в течение почти двух десятилетий доминировала в компьютерной индустрии.

Позже, в 1980-х годах, разработка микропроцессоров корпорацией Intel и почти универсальной операционной системой от Microsoft дала огромный толчок развитию апробируемых, но высокоэффективных и универсальных персональных компьютеров. Вскоре появилось совершенно новое поле разработчиков аппаратного и программного обеспечения. В 1990-х и 2000-х годах Интернет привел к квантовому скачку развития платформенной экономики. В течение десятилетия интернет-платформы подключили большое количество пользователей ПК к широкому кругу веб-сайтов и онлайн-приложений.

В последнее время наблюдается экспоненциальный рост цифровых платформ. Компании, функционирующие на основе платформ («операторы платформ»), проникают во все большее число отраслей мировой экономики:

- социальные сети (Facebook, LinkedIn, Snapchat)
- интернет-аукционы и розничная торговля (Amazon, eBay, Angie's List, Flipkart, Snapdeal, Etsy)
- финансовые и кадровые функции (Workday, Elance, Freelancer, WorkFusion)
- транспорт (Uber, Lyft, Sidecar, BlaBlaCar, Ola, JustPark)
- мобильные платежи (Mahala, Square)
- экологически чистая энергия (Sungevity, SolarCity, EnerNOC)
- краудфандинг (Kickstarter, Gofundme, ArtistShare, Ulule, Aflamnah, Yomken)
- государственные услуги (G-Cloud)

The Center for Global Enterprise на основании исследования 176 платформ из разных стран (*The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey*) выделяет следующие категории цифровых платформ:

• **Инновационные платформы**, которые позволяют лидерам платформ привлекать очень большое количество внешних новаторов и служить технологической основой, на которой другие компании разрабатывают дополнительные продукты и услуги. Примерами таких платформ являются iOS от Apple Inc. и Android от Google, которые создали очень крупные инновационные экосистемы разработчиков приложений для своих мобильных устройств.

• **Транзакционные платформы**, которые помогают отдельным лицам и организациям находить друг друга, облегчая их различные взаимодействия и коммерческие транзакции. Лучшими примерами платформ этого типа являются платформы электронной коммерции, такие как Amazon и eBay. Платформы по требованию, такие как Uber, Zipcar и Airbnb, обеспечивают обмен товарами и услугами между отдельными лицами.

• **Интеграционные платформы**. Это в основном несколько крупных компаний, таких как Apple и Google, которые предлагают возможности как транзакционных, так и инновационных платформ. Обе компании создали инновационные платформы для своих разработчиков, которые затем становятся доступными в своих транзакционных платных формах. Аналогичным образом Amazon и Alibaba являются транзакционными платформами для своих индивидуальных пользователей и как инновационные платформы для многих поставщиков, которые также продают товары на своих платформах электронной коммерции.

• **Инвестиционные платформы** представляют собой холдинговые компании, которые управляют портфелем компаний-платформ. Например, Priceline Group ориентирована на онлайн-поездки и связанные с ними услуги, включая Priceline, Kayak и Open Table [12].

Рост цифровой экономики (до 25% от всей глобальной экономики к 2020 году), а также, основан на росте компаний, чей бизнес основан на платформах. В Accenture уверены в том, что в течение пяти лет главным компонентом цены компании будет цена их цифровых активов и платформенной экосистемы [13].

Можно выделить следующие преимущества платформенной экономики:

- Стимулирование инноваций: индивидуализированные товары и услуги, новые типы расслоения продуктов, инновационные бизнес-модели, гибкая организационная структура;
- Создание потребительской ценности: увеличение выбора, удобство, возможность выбора лучших цен и прозрачность рынка, распределение ресурсов и финансовых активов;
- Открытие рынков: совокупный спрос и предложение, возможность выхода на рынок для субъектов малого и среднего бизнеса, возможность экспорта в любую страну мира, оптимальный маркетинг;
- Сокращение транзакционных издержек: низкие информационные, коммуникационные, логистические издержки, повышение гибкости производства;
- Улучшение благосостояния: аллокационная эффективность, стандартизация, доверие, более эффективное использование технологии

Хотя основной бенефициар огромного количества актуальных и точных данных, которые постоянно генерирует платформа, — сам владелец и его партнеры, этот ресурс может стать дополнительным источником прибыли для третьих сторон. Если данные, которыми располагает платформа, уникальны и качественны, хорошая аналитика и разработанные на ее основе информационные продукты и сервисы могут стать выгодным приобретением для бизнесов, которые работают с теми же аудиториями, что и владельцы платформы.

К примеру, сегодня флагман восточной интернет-коммерции Alibaba обладает профилями 630 из 645 млн. китайцев, имеющих доступ в интернет. На базе технологии Super ID, способной устанавливать и привязывать различные персональные устройства к одному обладателю, компания основала маркетинговую платформу Dharma Sword. Участники данной платформы за фиксированную месячную плату получают специальное программное обеспечение для работы и анализа данных компании, что позволяет им улучшать и персонализировать предложение и доставку своей продукции [13].

Таблиця 1. Рейтинг (топ 15) інтернет-компаній по риночній капіталізації, 1995г. и 2017 г.

1995	Основной вид деятельности	страна	млрд. долл. США	2017	Основной вид деятельности	страна	млрд. долл. США
Netscape	Программное обеспечение	США	5,42	Apple	Аппаратное оборудование, ПО, услуги	США	801
Apple	Аппаратное оборудование	США	3,92	Google/Alphabet	Поиск информации	США	680
Axel Springer	Медиа	Германия	2,32	Amazon.com	Е-коммерция, услуги, медиа	США	476
RentPath	Медиа	США	1,56	Facebook	Соц. сеть	США	441
Web.com	Веб-услуги	США	0,98	Tencent	Соц. сеть	Китай	335
PSINet	Интернет-провайдер	США	0,74	Alibaba	Е-коммерция, е-платежи	Китай	314
Netcom On-Line	Интернет-провайдер	США	0,40	Priceline Group	Услуги по онлайн-бронированию	США	92
IAC / Interactive	Медиа	США	0,33	Uber	Транспортные услуги	США	70
Copart	Автоаукционы	США	0,33	Netflix	Медиа	США	70
Wavo Corp.	Медиа	США	0,20	Baidu China	Поиск информации	Китай	66
Star Internet	Интернет-провайдер	Канада	0,17	Salesforce	Услуги	США	65
Firefox Communications	Интернет-провайдер, ПО	США	0,16	Paypal	Е-платежи	США	61
Storage Computer Corp.	Базы данных	США	0,10	Ant Financial	Е-платежи	Китай	60
Live Microsystems	Аппаратное оборудование, ПО	США	0,09	JD.com	Е-коммерция	Китай	58
iLive	Медиа	США	0,06	Didi Kuaidi	Транспортные услуги	Китай	50
Всего: 17				3 639			

Источник: [14].

За последние 20 лет появилось много таких платформ, которыми управляют быстрорастущие компании. Сравнение между 15 крупнейшими интернет-компаниями по рыночной капитализации в 1995 году и показателями 2017 года показывает, что основными игроками были медиа-компании, интернет-провайдеры и компании по продаже аппаратного оборудования и программного обеспечения. Сейчас же большинство из лидеров являются операторами платформ. Большинство этих платформ либо сосредоточены в области электронной коммерции и платежей, поиска информации, социальных сетей. Некоторыми исключениями из списка 2017 года являются Apple и Salesforce, которые не являются исключительно платформами, хотя Apple управляет iTunes и App Store, двумя успешными платформами, которых не было в 1995 году.

Помимо коренным образом измененного состава вышеуказанных компаний за 20 лет их стоимость увеличилась в 214 раз. Ранее онлайн-платформы использовались в основном для создания и перемещения электронных товаров и услуг, в последние годы платформы были созданы и задействованы для рынка физических услуг, таких как транспортные (Uber), услуги размещения (Airbnb) и др.

В мировой практике для сравнительной оценки стран используются различные композитные индексы, на основе которых составляются рейтинги государств по их подготовленности цифровой экономике. К наиболее известными можно отнести:

- Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index, NRI);
- Индекс цифровых возможностей (Digital Opportunity Index, DOI);
- Индекс развития информационных и коммуникационных технологий (ICT Development Index, IDI);
- Индекс электронной готовности (E-readiness Index, ERI);
- индекс цифровой трансформации GCI (Global Connectivity Index);
- индекс цифровой экономики и общества ЕС (The Digital Economy and Society Index, DESI);
- Индекс готовности к электронному бизнесу (E-Business Readiness Index, EBRI);
- Индекс готовности электронного правительства (E-Government Readiness Index, EGRI).

В данных индексах можно выявить факторы, которые в той или иной степени учитывает «Индекс готовности к переходу на цифровые платформы», который отражает численность и цифровую подготовленность простых пользователей, цифровой потенциал и степень развития культуры предпринимательства. Данный индекс

измеряет степень готовности компаний обмениваться интеллектуальной собственностью и идеями в традициях открытых инноваций, обеспечивать качество технологической инфраструктуры и содействовать внедрению собственных технологий; оценивает гибкость рыночного регулирования в отношении конфиденциальности персональных данных, переносимости данных и компьютерной безопасности [13].

Практически по всем позициям лидирует США, опираясь на ресурсы инновационной экосистемы — Силиконовой долины. При этом Китай и Индия также находятся в верхних строчках рейтинга благодаря огромному количеству и «качеству» цифровых пользователей. Также в числе лидеров по цифровой аудитории Великобритания и Германия.

Согласно результатам отчета Accenture в период 2010–2015 гг. в цифровые платформы было инвестировано около 20 миллиардов долларов США в рамках 1053 публичных сделок. Более половины этих инвестиций выпало на 2014 – 2015 год. В период с 2000-2014г. выручка онлайн-сервисов по бронированию гостиниц выросла в 10 раз, тогда как количество турагентов в США сократилось на 48%. Но, несмотря на высокий потенциал цифровых платформ для малого и традиционного оффлайн бизнеса, лишь 10% стартапов на их основе станут самостоятельными и прибыльными в ближайшие годы. Исследование также показало, что к 2020 году Китай, Индия и США будут доминировать в области платформенной экономики и разрыв между ними и другими странами будет только расти.

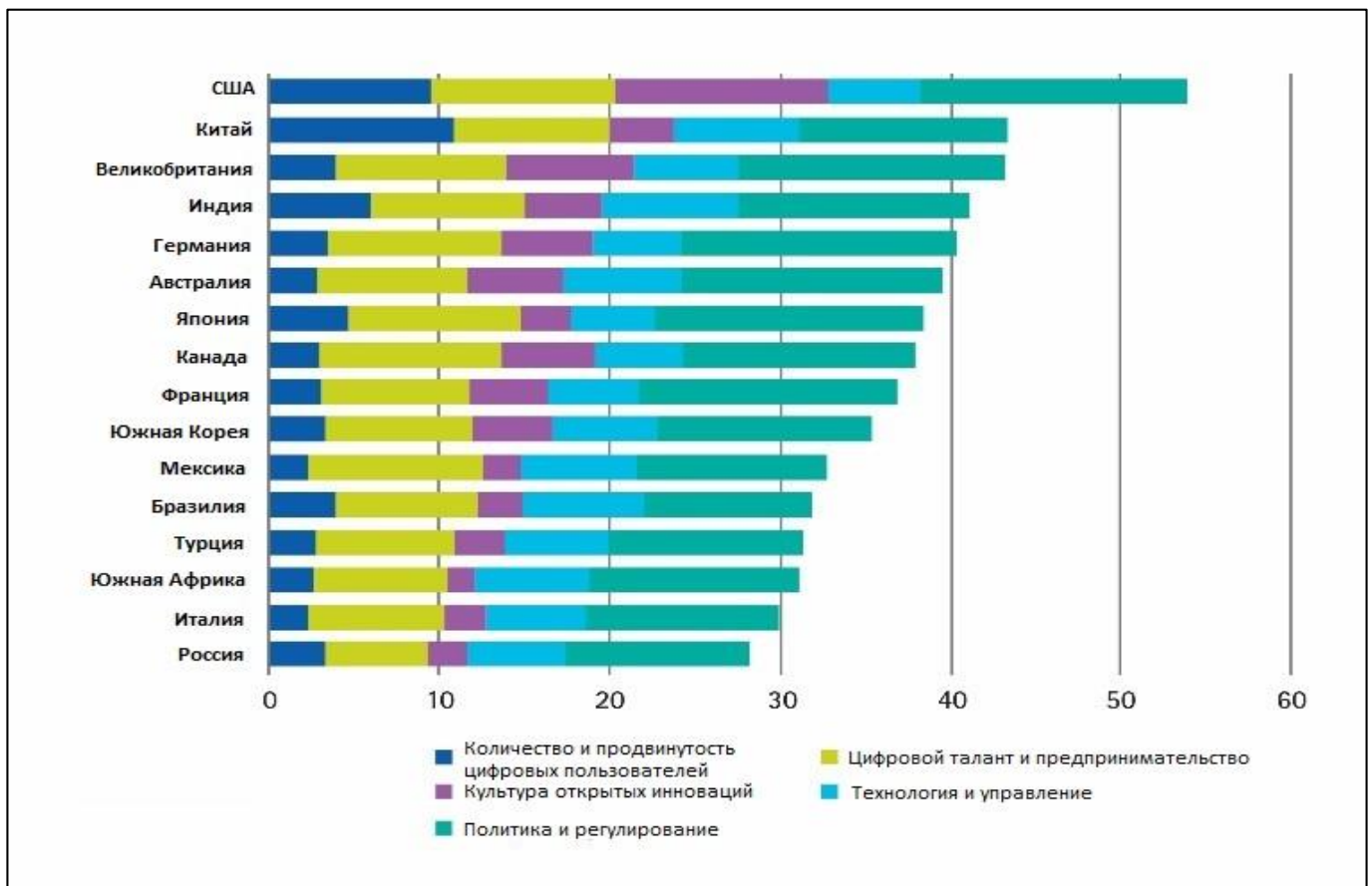


Рисунок 1. Индекс готовности к переходу на цифровые платформы

Источник: [13].

Сегодня доля цифровой экономики к ВВП в странах ЕАЭС составляет более 2,8% или 85 млрд. долл. США. По предварительным оценкам, к 2025 году вклад цифровой экономики стран Союза в прирост ВВП должен составить 20% в год. На такой же объем должна вырасти эффективность экономических процессов за счет цифровой трансформации инфраструктур и систем управления. Почти весь эффект от дигитализации сосредоточен в таких секторах экономики, как финансы, торговля, развлечения и медиа. В сфере промышленности и АПК доля цифровой экономики еще незначительна. Странам Союза необходимо синхронизировать работу по реализации национальных цифровых повесток с цифровой повесткой в сфере промышленности государств-членов. Это позволит реализовать общие технологические цифровые платформы, системные и сквозные проекты.

В рамках ЕАЭС уже есть опыт совместных проектов в сфере цифровой экономики, которые связаны с промышленностью. Это оснащение транспортных средств системой ЭРА-ГЛОНАСС, введение электронного паспорта транспортного средства, создание информационных баз данных в сфере обращения лекарственных средств, введение механизма мониторинга прослеживаемости товаров, введение

идентификации и маркировки отдельных видов товаров, создание Евразийской сети промышленной кооперации и Евразийской сети трансфера технологий [15].

Цифровые платформы все чаще появляются в традиционных сферах деятельности и приводят к подрывным инновациям, которые приводят к изменению границ, состава отраслевых рынков и правил конкурирования на них. Платформенный бизнес стал превалировать над традиционным, поэтому в случае появления платформы на рынке, где конкурируют компании традиционных моделей, платформа будет доминировать.

К инструментам стимулирования развития цифровых платформ в мировой экономике можно отнести: гармонизацию стандартов и правил защиты данных; упрощение трансграничного обмена данными; содействие международной электронной торговле; инвестирование в цифровую инфраструктуру.

Цифровые платформы меняют экономику ведения международного бизнеса, снижая стоимость трансграничного взаимодействия и транзакций. Они создают рынки и сообщества пользователей в глобальном масштабе, предоставляя предприятиям огромную базу потенциальных клиентов и эффективные способы связи с ними. Функционирование цифровых платформ ускоряет и удешевляет процессы производства и обмена, устраняет из них лишние посреднические звенья, резко повышает эффективность рынков и производительность труда.

Правила, разработанные для физической экономики, возможно, нуждаются в пересмотре в свете новых цифровых бизнес-моделей. Некоторые страны уже предприняли шаги по модернизации политики, другие сталкиваются с риском позволить устаревшим правилам или непреднамеренно замедлить цифровое развитие.

Список использованных источников

1. Паньшин, Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // *Наука и инновации*. – 2016. Т. 3, № 157. – С. 17–20.
2. *Digital dividends overview 2016*. – World Bank Group, 2016. – 58 p
3. Parker G. G., Alstyne Marshall W. V., Choudary S.P. «Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You», 2016. – 256 p.
4. Коваленко, А.И. Проблематика исследований многосторонних платформ // *Современная конкуренция*. – 2016. Т. 10. №3 (57). – С. 64–90.
5. Eisenmann, T. et al. Opening Platforms: How, When and Why? – Mode of access: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-030.pdf>. – Date of access: 27.01.2018.
6. Платформенный подход Intel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=8655> – Дата доступа: 15.03.2018.
7. Mootee, I. What's the difference between platform strategy vs. business strategy vs. product strategy? – Mode of access: <https://www.idr.is/do-you-know-the>. – Date of access: 27.01.2018.
8. Селин, А. Цифровые модели бизнеса: магистральный тренд современного рынка // *Дайджест новостей мира высоких технологий* – №5 – 2016. – 14 с.
9. Европейская комиссия [Электронный ресурс] / *Цифровая экономика*. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/> – Дата доступа: 28.12.2017.
10. What is platform leadership? Mode of access: <http://www.platformleadership.com> – Date of access: 21.01.2018.
11. Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy. Big Data on Income Volatility// JPMorgan Chase & Co. – 2016. № 1. – 44 p.
12. Evans P.C., Gawer A. The rise of the platform enterprise. A global survey // *The Center for Global Enterprise*. – 2016. № 1. – 28 p.
13. Five ways to win with digital platforms. – Accenture, 2016. – 34 p.
14. *Digital Economy Outlook 2017*. – OECD Publishing, 2017. – 325 p.
15. ЕЭК предлагает синхронизировать цифровые повестки в сфере промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21-02-2017-1.aspx> – Дата доступа: 18.03.2018.
16. Digital Economy Ministerial Declaration. – Mode of access: <http://www.oecd.org/internet/Digital-Economy-Ministerial-Declaration-2016/> – Date of access: 21.01.2018.
17. Stimulating digital innovation for growth and inclusiveness. The role of policies for the successful diffusion of ICT – OECD Publishing, 2016. – 151 p.
18. *The Digital Economy. Reinvesting the Business World*. – SAP Publishing, 2016. – 31p.
19. *The Global Information Technology Report 2016*. – World Economic Forum, 2016. – 307 p.

References

1. Panshin, B. Digital economy: current trends of development // *Science and innovations*. – 2016. Т. 3, № 157. – С. 17–20.
2. *Digital dividends overview 2016*. – World Bank Group, 2016. – 58 p
3. Parker G. G., Alstyne Marshall W. V., Choudary S.P. «Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You», 2016. – 256 p.
4. Kovalenko, A. The problems of multilateral platforms research // *Contemporary competition*. – 2016. Т. 10. №3 (57). – С. 64–90.

5. Eisenmann, T. et al. Opening Platforms: How, When and Why? : <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-030.pdf>.
6. Platform study by Intel. : <http://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=8655>
7. Mootee, I. What's the difference between platform strategy vs. business strategy vs. product strategy? : <https://www.idr.is/do-you-know-the>. Selin, A. Digital business models: the main trend of the modern market // Digest of the news of the world of high technologies – №5 – 2016. – 14 с.
8. The European Commission / Digital economy. : <https://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/>
9. What is platform leadership? : <http://www.platformleadership.com>
10. Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy. Big Data on Income Volatility// JPMorgan Chase & Co. – 2016. № 1. – 44 p.
11. Evans P.C., Gawer A. The rise of the platform enterprise. A global survey // The Center for Global Enterprise. – 2016. № 1. – 28 p.
12. Five ways to win with digital platforms. – Accenture, 2016. – 34 p.
13. Digital Economy Outlook 2017. – OECD Publishing, 2017. – 325 p.
14. EEC proposes to synchronize digital agendas in the field of industry. : <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21-02-2017-1.aspx>
15. Digital Economy Ministerial Declaration : <http://www.oecd.org/internet/Digital-Economy-Ministerial-Declaration-2016>
16. Stimulating digital innovation for growth and inclusiveness. The role of policies for the successful diffusion of ICT – OECD Publishing, 2016. – 151 p.
17. The Digital Economy. Reinvesting the Business World. – SAP Publishing, 2016. – 31p.
18. The Global Information Technology Report 2016. – World Economic Forum, 2016. – 307 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Купревич Татьяна Сергеевна, магистр экономических наук, аспирант кафедры международного бизнеса Белорусский государственный экономический университет
220070, г. Минск, Партизанский проспект, 26,
e-mail: kuprevich-tatiana@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Kuprevich Tatiana, Master of Economics, PhD student of the Department of International Business Belarus State Economic University
20070, 26 Partizanski Av, Minsk,
e-mail: kuprevich-tatiana@mail.ru

УДК 330.3

DOI: 10.5281/zenodo.1220707

ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ РЕСПУБЛІКИ МОЛДОВА: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Левітська А.П.

Ключові слова: кластери, інновації, інноваційний розвиток, знання, регіональна економіка, кластерні мережі, конкурентоспроможність, організаційно-економічний механізм.

ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Левитская А.П.

Производство и передача знаний, процессы внедрения и распространения инноваций играют решающую роль в контексте регионального экономического роста и конкурентоспособности страны в целом. Успешный ход этих процессов усиливается за счет создания сети регионального инновационного взаимодействия между основными «участниками» инновационного развития, такими как научно-исследовательские институты, университеты и поставщики бизнес услуг.

Географическая близость этих структур, которые заинтересованы в инновационном развитии на малой территории рассматриваемой нами автономии, играет решающую роль в установлении эффективного коммуникационного процесса между ними. В дополнение к этому типу близости, «актеры» также должны иметь когнитивную близость, что подразумевает общие знания, которые помогают понять и успешно абсорбировать новую информацию в процессе взаимодействия.

Развитие этих процессов основано на процессах территориальной кластеризации, а именно на создании инновационных сетей, способствующих ускорению интерактивного процесса обучения между локальными участниками инноваций и их внешними партнерами, накоплению региональных знаний, основанных на концепции когнитивной экономики.

На основании анализа кластерной политики в Республике Молдова в данной статье определены тенденции и механизмы разработки кластерной политики на региональном уровне. Опыт создания кластеров описан на примере региона развития АТО (автономное территориальное образование) Гагаузия.

Ключевые слова: кластеры, инновации, инновационное развитие, знания, региональная экономика, кластерные сети, конкурентоспособность, организационно-экономический механизм.

CLUSTER DEVELOPMENT POLICY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA: CHALLENGES AND PROSPECTS

Alla Levitskaia

Production and transfer of knowledge, the processes of implementation and diffusion of innovations have crucial role in the context of the regional economic growth and competitiveness of the country as a whole. Successful course of these processes is enhanced by creation of a network of regional innovative interaction between the main «actors» of the innovative development, such as: scientific-research institutes, universities and providers of business services.

The geographical proximity of these structures, which are interested in innovative development in the small territory of the autonomy examined by us, plays a crucial role in the establishment of an effective communication process between them. In addition to this type of proximity, the «actors» should also have cognitive proximity, which implies the overall knowledge that helps understanding and successfully absorbing new information in the process of interaction.

Development of these processes is based on the processes of territorial clustering, and namely the creation of innovation networks, contributing to the acceleration of the interactive learning process between local innovation actors and their external partners, accumulation of regional knowledge based on the concept of cognitive economy.

Based on the analysis of cluster policy the Republic of Moldova, this paper identifies the trends and mechanisms of development of cluster policy at the regional level. The experience of cluster establishment is described based on the example of development region of ATU Gagauzia.

Key words: clusters, innovations, innovative development, knowledge, regional economy, cluster networks, competitiveness, organizational and economic mechanism.

JEL 018; R11

1. The essence of cluster establishment

1.1 Typology of cluster establishment

The idea of industrial clusters, formulated by M. Porter, includes a union of companies from the same branch, bound by the strategy of vertical integration: providers, producers, financial institutions [1]. According to Porter, this concept implies geographically concentrated companies, firms from related industries, which compete, but also cooperate with each other, thus creating a unique process of interaction [2].

M. Porter came to the concept of economic cluster following an analysis of the competitiveness of individual sectors of the economy. According to one of his main statements, geographically concentrated and competing inter-related groups of companies can represent quite a powerful competitive force in the global economy.

Such clusters influence the growth of competition between companies - participants of the cluster in three ways: by increasing the companies' labor productivity, creating innovative solutions in area relevant to business priorities, and encouraging development of activities [3].

Another researcher, Rosenfield, identified cluster as «a group of geographically concentrated companies with common values, technical and cultural reference points, acting directly or indirectly in one single regional market under conditions of cooperation and competition» [4]. According to Enrigh, cluster - is «a group of commercial and non-profit organizations with interconnected industrial and non-industrial types of activities and services, concentrated on the key production and where the membership in the group is an important element of individual competitiveness» [5].

By definition of the Organization of Economic Cooperation and Development (OECD), innovation cluster is a network of interconnected manufacturing companies, organizations that create knowledge and institutional actors, united in the production value chain [6].

Typology of clusters depends on the choice of key cluster characteristics:

- **Knowledge clusters** - the concentration of economic activity around the existing knowledge infrastructure actors (universities, research institutes);

- **Industry production clusters**, created by companies, united by the strategy of vertical integration;

- **Associations of enterprises**, using one single infrastructure or employing one single technology;

- **Mixed clusters**, representing a combination of various types of clusters mentioned above.

The following are the main characteristics of clusters [7]:

1. geographical concentration (enables quick exchange of industrial and social resources);

2. specialization (organizations are concentrated around the area of cluster's expertise);

3. heterogeneity of stakeholders (NGOs, universities, financial intermediaries, research institutes, etc.);

4. competition and cooperation (as the main types of interaction between companies - participants of the cluster);

5. achieving «critical mass» in the size of the cluster (for the effects of internal dynamics and development);

6. viability of clusters (long-term activity);

7. involvement in the innovation process (organizations - participants are included in the processes of technological, product, market or organizational innovations).

The concept of a «cluster» differs from country to country and this is clearly reflected in Table 1.

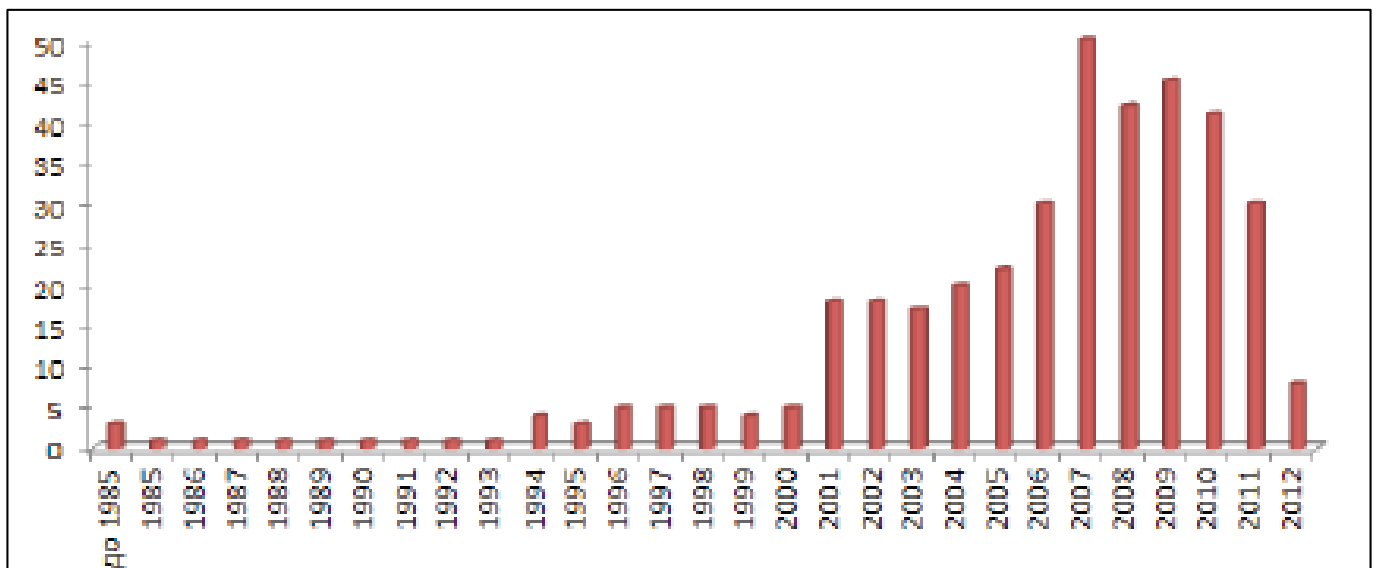
Table 1. Cross-country cluster concepts

Country	Cluster concept
Austria	Production networks, innovation networks, interaction networks
Belgium	Production chains and networks, innovations and cooperation
Canada	Innovative systems
USA	Production chains and networks
Finland	Clusters as unique combination of companies related to each other
Great Britain	Regional innovation systems
Sweden	System of interconnected companies from different industry areas
Norway	Chains for creating added value and production networks
Netherlands	Chains for creating added value and production networks
Switzerland	Innovative networks
Spain	Innovative systems
Germany	Same type companies and innovative systems
Italy	Cross-industry knowledge flows

Source: *Boosting Innovation. The Cluster Approach. OECD Proceedings. OECD Publication Service, 1999. P. 415.*

An important characteristic of a cluster is its consistency, as interdependence of individual parts of the whole. Depending on the nature of cluster establishment, they can be either naturally or artificially created units. The role of the government in the first case – is to participate in the development of cluster network, and in the second case – to act as initiator. When a cluster is artificially created, it is necessary to define its goals, objectives, actors involved and the main stakeholders of this network [8].

According to the study conducted by the European Cluster Observatory, in 39% of cases clusters are initiated by businesses and in 36% by public authorities through various initiatives. Resources for cluster development mainly come from the regional (local) funds, followed by the funding from the state programs and thirdly – from membership fees of companies - cluster members, which is a new sector developed in recent years (about 66%) [9], as well as other non-commercial sources and income from services provided. Also, this study noted that the increase in the number of clusters in the EU Member States reached its maximum in 2007- 2010 (Figure 1).

**Fig. 1 Cluster initiative of EU Member States per years.**

Source: *Global Cluster initiative survey. 2012. Survey summary report. European commission, European Cluster observatory, Stockholm, 2012.*

150 clusters in the EU are equal to the level of global clusters in terms of the size, employment opportunities (38% of the workforce is employed in 2000 clusters), concentration and specialization. The following stages are provided as example of development of cluster initiatives in Romania:

1. Initiating development of cluster policy in 2009
2. Developing Cluster Map of Romania (Guidelines for implementation of the Concept of innovation cluster in 8 regions) in 2010.
3. Establishment of the Cluster Association CLUSTERO (www.clustero.eu) in 2011
4. Implementation of cluster policy (introduction of innovations in clusters, internationalization of SME and creation of networks, exchange of best practices with EU Member States, development of Regional Development Plans (cluster-center of Regional Policy) 2011-2015.

5. Development of the approach «down-up» with focus on the industry in the following sectors and types of activities: automobile production, agro-food sector, energy, aviation, electronics, creative and cultural sector, tourism, IT, health care, construction, shipping, textiles, furniture, bio- and high-technology, logistics.

1.2 Advantages and disadvantages of cluster networks

Critical comments of Porter's theory related to the difficulty or sometimes impossibility of achieving the necessary concentration of resources of key industries in less developed countries. As it is well known, well-developed infrastructure represents the basis of the innovative capacity of the region. However, creation of cluster networks is often based on the existing «needs» in the development of small peripheral growing cities (regions), rather than on «their potential» because of the lack of adequate infrastructure in the regions [10].

In this case, governments have crucial role in development of cluster policy, as they need to minimize interventions aimed at restricting competition (trade barriers, pricing), and play the role of an activist in areas, such as: development of business environment (reducing «entry barriers»), infrastructure, stimulating introduction of innovations at the legislative level [11].

Geographical proximity of companies is not a necessary condition any longer and depends on the specialization of the cluster. In this case, it is more relevant to pay attention to the adequate feedback mechanism between the participants, stakeholders: local and regional authorities. There are also examples of virtual clusters, which are based on the mechanism of intensive exchange of knowledge, despite the geographical remoteness of the members of the cluster.

Table 2. Advantages and disadvantages of cluster networks

Characteristics	Advantages	Disadvantages
Cooperation	Clusters encompass not only companies-members of the cluster, but also institutions that promote cooperation	Results of the activity of the entire cluster depend on the effectiveness of the activity of each participant
Integration and coordination	Existence of formal and informal personal relations helps to better coordinate efforts for adapting to the permanently-changing environmental conditions	Excessive concentration of enterprises on internal relations and disregarding the environment outside the cluster may lead to obsolete technologies and their reduced competitiveness
Territorial localization	Closely located companies are attractive to each other because of the opportunity to save on quick economic interaction, on learning processes, and because of a multiplier effect that impacts the region	Closed nature of the cluster may lead to a decrease in the flexibility of the participating enterprises
Innovation	Including cluster members in the processes of technological, production, market and organizational innovations	There is always a high-risk in the implementation of innovative projects
Closeness	Guarantees a certain level of preserving confidential information, and distribution of unique information only among the cluster members	Lack of competitors within an individual cluster «destroys» the need for continuous improvement of the production and sales process
Uniqueness (specialization)	Clusters are concentrated around certain area of activity, which is common to all participants	Uniqueness of each cluster makes it considerably more complicated to assess its effectiveness, since there is no opportunity to compare it with other clusters
Enterprises-leaders	Presence of nucleus – Center of acceptance of innovations allows for a quick management and response to external changes	Suppressing the interests of small organizations by large cluster-leaders

Source: elaborated by the author.

In order to improve the quality of life in individual regions, it is possible to merge commercial, non-profit organizations, as well as state agencies into «regional networks of economic development». These structures function as non-profit associations who aim at promoting regional development by joint development of strategic plans. This makes them distinct from the industrial clusters, whose purpose is to increase production efficiency. Creating this kind of networks – is a reaction to the emerging imbalance in the region, deterioration of economic situation, enhanced migration of the population.

The initial lack of a formal structure in this kind of associations represents a serious shortcoming, which can potentially affect the durability of the alliance. Creating this type of networks allows finding solutions that could stimulate business development, elaboration of innovative initiatives for addressing problems of the region, while also combining the resources of all members.

1.3 Assessment of cluster activity

Synergy is the result of interaction between the cluster participants, which also represents the source of cluster growth. Based on international experience, the «critical mass» of organizations from different sectors that are part of

a cluster should include minimum 30 enterprises. Only in this case there will be «synergistic effect» in the process of interaction between cluster members. [12] Synergistic theory, formulated by R. Eggerson [13], leads to the conclusion that the emerging integration network allows having a result that exceeds the results of activity carried out individually by each company. I. Ansoff [14] identifies 4 types of synergies:

- Sales synergism - using the same channels and associated infrastructure in the selling process of products, occurs when a company, selling several products, uses the same distribution channels, manages sales through one single center and uses the same warehouse;
- Operating synergism - is a result of a more efficient use of fixed and current assets, labor force, allocation of overhead, etc.;
- Investment synergism - represents the result of sharing production capacity, total reserves of raw materials, transport, transferring SREDW costs from one product to another, the use of the same equipment, etc.
- Management synergism – is manifested during development of new products or entry into a new industry. When the previously accumulated experience and knowledge can help address new challenges arising from the company's entrance into a new competitive environment.

Savings are also possible due to the expansion of access to different resources, development of various forms of outsourcing (including R&D, if the cluster includes universities and research institutions), facilitation of entrance into the chains and networks of creating products and technologies, savings due to transformation and transaction costs, general staff management and training.

The following are the parameters for evaluating the performance of the cluster [15]: compliance with development goals; satisfaction of cluster participants with available services; expanding the range of activities and services provided within the cluster; strengthening the links between the science and business; growth of investments in the cluster; growth in the number of jobs; creation of new businesses; improving dialogue with policy makers; development of specialized training; increase in the number of cluster members; attracting new companies to the region; development of new technologies.

Apart from the evaluation criteria mentioned above, clusters' competitiveness also depends on their ability to adapt to environmental changes. Considering the mobility and the uncertainty of the external environment factors, effectiveness of cluster systems is determined by their flexibility and adaptability. This cluster attribute - synthesizing dynamics, can be defined as «the ability to integrate, build and rebuild external and internal competences to respond to rapidly changing conditions [16].»

The progress of the processes will depend on: the level of integration and coordination among organizations – members of the cluster; existence of transactional relations that allow conducting the policy of savings; absorption level - as «the ability of socio-economic environment to assimilate innovations, to use, transform and develop innovative knowledge, to expand the embodiment of this knowledge into new products, services, processes»; ability to create new knowledge and the speed of their implementation; desire and understanding of the benefits of cooperation.

2. Cluster Development Policy in the Republic of Moldova

2.1 The concept of cluster development in the RM

Establishment of clusters in the Republic of Moldova is at its early stages. The mechanisms of their establishment are not clearly defined, and namely: definition of the development concept, of the basic elements and management tools, evaluation of their effectiveness [17]. According to national legislation, *scientific-technological cluster* represents a group of individuals and legal entities created on the basis of the merging agreement concluded between the accredited organizations in the field of science and innovation and/or accredited high educational institutions, other non-profit organizations, on the one hand, and economic entities, local public administration authorities, patronage associations or professional associations, individuals, financial institutions, international organizations, domestic and foreign investors, on the other hand, in order to carry out activities in the field of scientific research, education and technology transfer of scientific results and innovations, their exploration through economic activity [18].

The main reasons for the insufficient development of the Moldovan industrial clusters are the following:

- the low level of participation in these processes both of large companies and companies from SME sector, absence of a leader who would promote the group interests;
- Lack of cooperation between business sectors, authorities and science and research organizations;
- Limited access to business information as a result of lack of trust between domestic and foreign partners;
- Lack of partnerships between business community and local authorities because of the high level of bureaucracy and lack of financial support of investment projects;
- Insufficient support from outside and absence of self-financing of modern infrastructure projects by businesses.

Based on these recent studies, the number of SME, who signed cooperation agreements on innovative activity with other enterprises or institutions, is very low and represents about 14% of enterprises [19]. About 56% represent enterprises operating in the capital - Chisinau municipality [20]. Science, education and business organizations develop along trajectories, which are often unrelated to each other. This creates an unfavorable environment for improving the competitiveness of enterprises, both at global and at the national and regional levels. It is necessary to develop organizational and managerial innovation development management mechanisms that can ensure a higher degree of interaction between education, science, business and government. [19].

In 2013, Government adopted Decision on approval of the Cluster Development Concept (CDC) of Moldovan industrial sector [21], which is based on the international experience of cluster initiatives, which are an important

component in the development of industrial, regional and innovation policies of advanced economies [22]. Therefore, the adaptation of these methods in the countries with developing economies, in the process of revival of the regions and support of individual industrial sectors, remains open [23].

CDC provides 2 stages of supporting cluster development:

Stage 1 includes: development of policy documents, legislation, development and implementation of the state support mechanism for development of industrial clusters; contribution to the social and business environment; elaboration of «Cluster Map»; development of teaching materials; selection and training of cluster coordinators (facilitators); identification of enterprises interested to cooperate in cluster format; training of cluster managers;

Stage 2 involves development of cluster support policies that will illustrate the positive results in the development process; hardening the requirements for participating in projects funded by the state; focus on the larger and more innovative projects; monitoring the activities of clusters that use state support; updating cluster map. According to the Concept, the production of machinery and equipment, chemical industry and electronics should be included in the next stage of cluster development.

2.2 Areas of cluster development

The cluster identification problem is solved in the EU member states in two ways: by statistics, by identifying through the principles of geographical proximity the enterprises with related activities, or by «cluster initiatives» - the process of initiating cluster establishment. The first approach aims to supporting companies - industry leaders in the region, usually the exporters.

The second approach represents the strategic bailout of certain regions. At the same time, there is no universal policy in the area of regional cluster development. Each region should develop its own criteria and cluster development support mechanisms: tax credits for research and development, low-interest loans, grant programs for research and development, training of staff, etc. Governmental structures should provide complex support in the form of cross-industry cluster development support programs, which should combine several areas.

The mechanism of implementation of state policy aimed at supporting the establishment and functioning of clusters is based on the following main elements:

1. Elaboration of the legal basis for establishment and development of clusters.
2. Scientific and methodological support for the development and implementation of cluster policy.
3. Promoting cluster idea and training key individuals at the stage of cluster establishment.
4. Financing cluster policy.
5. Identification of key organizations participating in implementation of cluster projects.

Moldovan experts in the field of innovations distinguish the following priority areas for innovative entrepreneurship and initiation of cluster processes: nanotechnology and new materials, biotechnology, medicine, information technology, manufacturing and processing of ecologically clean food, light industry, and others.

IT sector is the most promising sector in Moldova. There are dozens of foreign outsourcing companies in Moldova, which are integrated in the international systems of development and distribution of software products. Products of Moldovan private IT - companies are used in the activity of state bodies in different countries of the world, including in the US and UK.

Information and communication technology is a rapidly growing sector, which may significantly contribute to the economy in terms of export growth, employment and national income as a whole. The sector of information technology and communication (ITC) is one of the few sectors where the Republic of Moldova has good indicators; the share of the gross domestic product (GDP) of this sector in the country represents around 10%, with the market value of more than 6 billion lei per year.

In terms of the speed of Internet access, Moldova is among the top 20 countries in the world. In accordance with the goal of the Digital Moldova 2020 Strategy, about 80% of public services will be available on Internet and 60% of citizens will be able to use digital signature. Also, Parliament adopted a law on IT parks, whose key element is to introduce a single tax of 7% for the residents of IT-parks for 7 years.

Clusters can also develop based on joint research conducted by private and scientific-research institutions in the field of nanotechnology and new materials, food industry and the use of renewable energy sources in agriculture. When researching cluster initiatives at the regional level, it is important to identify the existing areas of region's specialization or justify the new areas. The index of specialization of RM regions, based on the study of Gutu K. [24], shows the main areas of the sectoral development of cluster networks. The leading areas are - production of natural wines, manufacture of clothing, dressing and dyeing of fur (sheep wool). These areas should be primarily researched to determine the cluster links.

3. The potential for development of cluster policy in ATU Gagauzia

3.1. Mechanism of development of regional clusters

At the level of regional development (RD) in the RM (including DR Gagauzia), there are a number of objective reasons that adversely affect and hinder the creation of clusters in the region. They include:

- low level of interaction, trust;
- insufficient level of economic influence of regional authorities on the entities that are part of cluster structure;
- unstable relations between research-scientific institutes, universities and industrial enterprises;
- short-term strategy of development of enterprises and lack of long-term interest to increase their competitiveness in the administrative bodies;

- low level of business development infrastructure;

However, establishment of clusters is not only possible, but also necessary for consolidation of small and medium enterprises in the Republic of Moldova, as well as enhancing competitiveness of key sectors of the economy, etc. Implementation of the regional development strategy, ensuring development of innovation capacity, shall be accompanied by coordination of efforts for creating an innovative infrastructure, developing innovative entrepreneurship, improving interaction of the regional administrations with the existing components of the innovation infrastructure: research-scientific and educational centers, innovation infrastructure, infrastructure for financing innovations, innovation companies.

The mechanism of organizational and methodological support for managing implementation of the concept in the interests of socio-economic development of the region requires, first and foremost, the definition of the «smart specialization» of the region – which means selecting the areas that will make the greatest contribution to the development of the region through the support of research and development within the selected specialization.

This category might include not only high-tech or dominant industries in the regional manufacturing, but also areas whose investment and development will contribute in the future to the development of the region. For example, ATU is a touristic and recreational area of activity, which has none of the two characteristics mentioned above, but which clearly has the development potential, as well as certain specializations determined by experts: agricultural biotechnology, and energy efficiency.

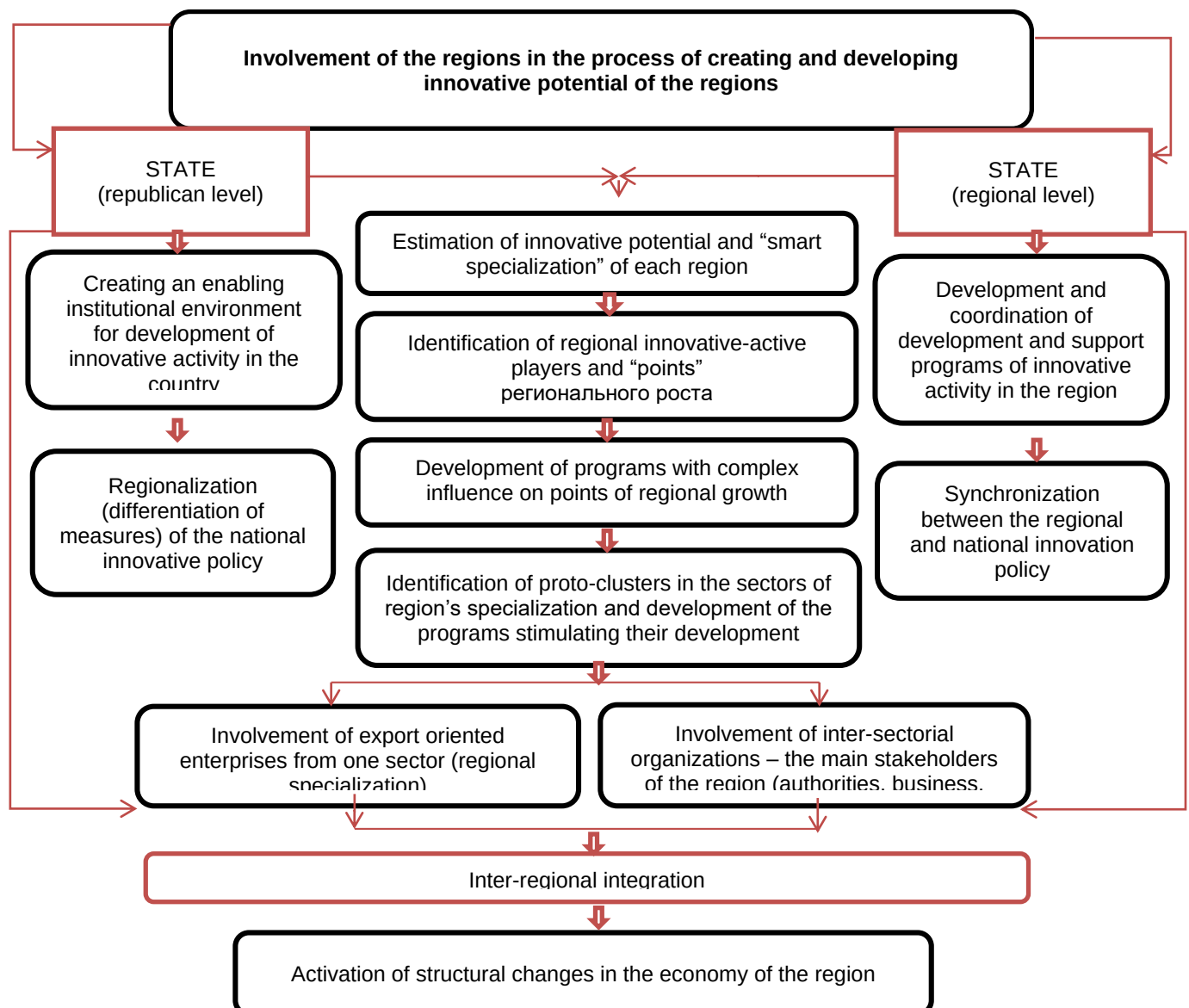


Figure 2. The model of enhancing innovative capacity on the basis of clustering the industries and sectors of regional economy

Source: developed by the author.

The state in this concept has three functions:

- 1) creation of conditions for coordination and selection of the «smart specialization»,

2) monitoring cluster development from perspective of the specialization selected by the regions,
3) identifying the needs that have emerged in related to the selected specialization (e.g., education), and introduction of appropriate incentives and support measures [26]. Innovative Development Council, which was created in Gagauzia, may take over these tasks.

Identification of export-oriented industries has an important place in the system of regional relations, which is a direct confirmation of the competitiveness of products exported to the foreign markets. According to GDEDG data, the 9 groups of goods exported from ATU Gagauzia include 96% (1,585,400,000 lei) of the total amount of exports in 2015, and namely: alcoholic beverages – 42,6% (687,6 million lei), sunflower – 16,5% (272,9 million lei.), clothing – 16,2% (267.6 million lei), glass and products made of grass – 6,6% (109,5 million lei), vegetable processing products – 5,6% (92,4 million lei), oil products – 5,5% (90,6 million lei), cereals - 2% (33,5 million lei), and fruits- 2 % (33,1 million lei).

Universities have a special role in the selection of «smart specialization» of the region in the EU Member States [27]. Revising the traditional role of universities in the process of innovative development of the Republic of Moldova, reviewing their status in the regional development and their approval as «points of regional growth» – represent the necessary conditions in the process of building regional innovative strategies.

Universities may contribute directly to promoting the objectives of the regional development in different forms, including through: activation of innovations through implementation of the results of research-scientific activity; contributing to the development of entrepreneurial activity in the region; development of human capital and skills through life-learning process; improving social equality through recovery of the economy and cultural development of the regions.

3.2 Innovation and Education Cluster

The most important characteristic of the modern cluster is an innovative component that contributes to the growth of the competitiveness of its members. Unlike the traditional industrial clusters, innovation clusters represent a system of close relations not only between companies, their suppliers and customers, but also with the institutions of knowledge. Research centers and universities, as integral part of innovation clusters, generate new knowledge and innovations, as well as ensure a high educational level of the regions where they operate.

Innovation clusters allow coordinating the efforts and financial resources to create new products and technologies and release them to the market. In fact, clusters allow creating a closed technological chain - from research and development in the field of creating a new product to its production and release to the market. Another difference between innovation clusters and traditional industrial clusters is the manufacturing of mainly export-oriented products and technologies within innovation clusters.

Based on the studies described in the previous chapters, we focus on one of the types of knowledge cluster – Innovation-Education Cluster (IEC), which is present in the regions of the countries with underdeveloped industry and innovative infrastructure. The leading role in the development of this structure belongs to the Comrat State University (CSU), which implements educational programs, innovative projects, conducts information campaigns, by merging entrepreneurs-producers, intermediaries of innovations, as well as research groups and scientific institutions.

Based on close cooperation between researchers, teachers, business partners and representatives of state authorities, this type of structures can solve the problems of innovative development of the region: stimulating the development of new ideas, contributing to incubation of new businesses and improving the educational process. *The regional innovation - educational cluster* can be defined as geographically concentrated innovation and educational organizations, which, through active interaction, act as driving forces for the development of innovative specialization of the region.

Based on synergies, the benefits for organizations to join the cluster are obvious. The nucleus of the EIC «InnoCenter» of the Comrat State University - will act as an advisory body for creating the necessary connections between various actors and stakeholders [27]. They may include organization of seminars, conferences, group discussions, lectures, etc., while ensuring the participation of the University, relevant entities of local and national industry, scientific-research institutes, civil society and government.

The center of the innovation cluster will coordinate and stimulate entrepreneurial activity in the university, among students, as well as in the existing business; and identify problems faced by local communities. In combination with the favourable innovation environment of the region, which includes the regulatory and financial component, cluster partners are focusing on the introduction of advanced learning technologies, optimization of research and accelerated development of new tools and approaches for learning. [28]. The main model for EIC represents interaction of three components: state, business and universities. The leading role of a model component may depend on the balance of forces in the region, as well as initiatives of the parties. Ultimately, the components of this model should be in equilibrium. As practice shows, the projects based on initiative, which grows from bottom-up, are more successfully implemented in the end; however they require a mature civil society and active local authorities.

For the effective functioning of EIC on the territory of Gagauzia, it is necessary to solve the following tasks:

- create legal and regulatory framework supporting the establishment of such clusters at the national and regional level;
- develop elements of innovative infrastructure: techno-parks, business incubators, technology transfer centers, venture capital companies;
- create a system of state support for innovative companies, especially during the launch of small business.

The merger of businesses, educational institutions and business service providers leads to support to the development of research structures: scientific-research institutes, centers within universities, innovation incubators, techno-parks, research laboratories of the companies, etc. The center of innovative cluster will coordinate and stimulate

entrepreneurial activity both in the university among students, as well as in the existing business, and identify problems faced by local communities. It is necessary to distinguish the following main challenges faced by InnoKlasterom:

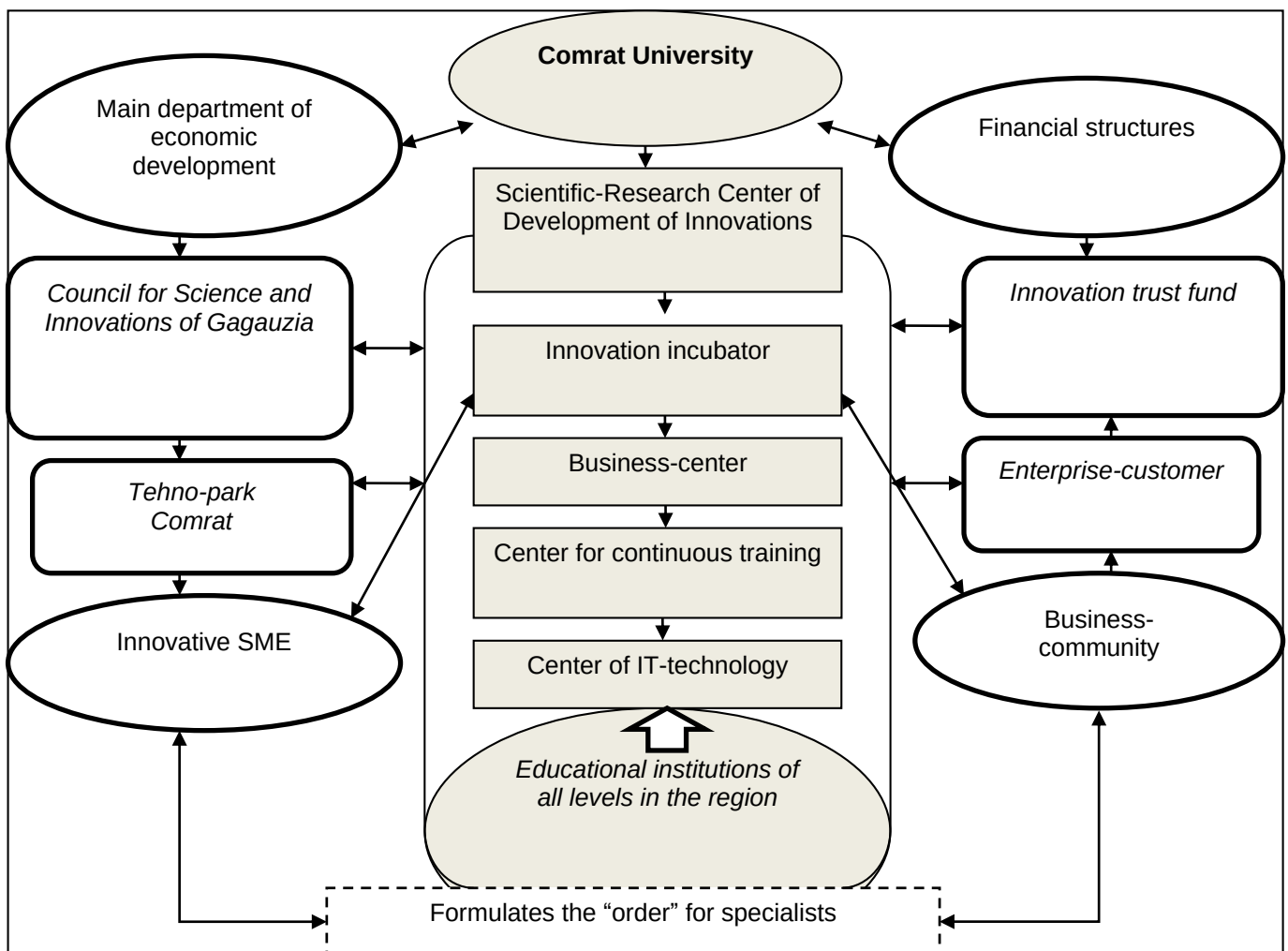


Figure 3. The proposed innovation infrastructure of the region of Gagauzia by including its basic element «education-innovation cluster».

Source: developed by the author.

1. Creation of a unified information and educational environment between the IEC members: harmonization of educational curricula, creation of resource centers, development of scientific and innovative activity; assistance in obtaining patents and registration of innovative technologies; increase in the number of publications in peer-reviewed journals.

2. Elaboration of EIC partnership strategy with commercial, non-profit and governmental agencies: forecasting the need for professional staff in order to ensure the necessary specialists; signing of agreements on joint research with business representatives; organization of work based on grant support of priority research and shortening the terms of their commercialization; modernization of laboratories and opening of small innovative enterprises under university departments and preparation of innovation specialists; implementing R&D results within the companies in the region;

3. Integration into the global educational space: organization of internships in foreign universities and enterprises; conducting and participating in conferences, Olympiads, projects, competitions, etc.; implementation of the «double diploma» programs.

4. Creation of a single center for research and development of the region's ecosystem, implementation and active use of scientific achievements by business entities.

At the national level it is necessary: to create an independent Department of Science and Innovation within Government, which will take over the development of state policy in the field of science, development of the state order to the science, and checking the compliance of real achievements of the science with the state order; development of the state program on cooperation of business and scientific institutions that includes broad awareness raising among business about the achievements, the priority needs of the state in the process of development of scientific activity, development of incentives for introducing science in business, and creation of high-tech industries in the priority areas.

This means that the strategies of companies focused on internal changes become secondary, giving way to a different way of thinking about the competitive advantages outside the company or even outside the sectors and the

regions of its functioning. This is a «new way of thinking about the national, state and local economies that require new roles for the companies, for the various levels of government and for other enterprises to improve competitiveness» [29].

3.3 Areas of development of «Cluster map» of the region

Mapping the region's clusters allows predicting the development of the following networks:

1. The purpose of the «Innovation-Education» cluster represents – interaction with enterprises that order innovations, public authorities, educational and scientific institutions, financial institutions.

2. The purpose of the «Agro-industrial» cluster represents - increase of grain production in the region; expansion and development in the region of agro-industrial production; expansion and development in the region of processing industries; integration of the region in the global agro-industrial market.

3. The purpose of the «Tourism and recreation» cluster represents - creation of a recognizable and well-known brand and an attractive image of Gagauzia, comprehensive development of touristic and supportive infrastructure; integration of the region in tourist border areas; addressing the major social and demographic problems of the region.

4. «Wine» cluster, which is characterized by the «leadership» strategy of the main sector of export specialization of the region - wine-making, which implies introduction of domestic innovations in this area, support and development of research activity.

The level of specialization of ATU Gagauzia was also considered for establishment of a wine cluster in the region. The following parameters represent the most accessible method for analysing the significance of a particular sector of the region in the country's economy as a whole: the coefficient of localization and coefficient of specialization. If the analysed parameters exceed one, then we can talk about specialization of the region in this sector. Parameters indicate a high level of specialization of the region and the possibility of creating the winemaking cluster in ATU Gagauzia.

Table 1. The main industrial agglomerations based on the «cluster» type (Regions of development of Republic of Moldova)

	Index of specialization	Average number of employed (persons)
Chisinau municipality		
Production of vehicles	2,139	192
Production of technical equipment for the office	2,034	174
Paper and cardboard	2,012	1383
Publishing, printing and reproducing recorded media	1,753	2515
Manufacture of leather, leather products and shoes	1,722	3176
Manufacture of tobacco products	1,698	1013
Furniture and other products	1,634	3024
Manufacture of rubber and plastic products	1,583	2119
Production equipment, as well as medical equipment, precision and optical instruments	1,576	1485
Development region «North»		
Production of electrical machinery and electrical equipment	2,517	1508
Mining	1,390	1237
Production of clothes, dressing and dyeing of fur	1,311	5840
Production and distribution of electricity, gas and hot water	1,220	3720
Food and Beverage	1,157	10142
Production equipment, as well as medical equipment, precision and optical instruments	1,048	528
Development region «Center»		
Mining	2,061	1207
Wood and products	1,738	567
Production of textiles	1,650	679
Food and Beverages	1,364	7868
Development region «South»		
Production of textiles	3,621	638
Food and Beverages	1,505	3717
Wood and products	1,152	161
Production of clothes, dressing and dyeing of fur	1,043	1310
Development region «Gagauzia»		
Production of clothes, dressing and dyeing of fur	2,548	2148
Food and Beverages	1,028	1704

Source: Gutu C. *Elaboration of the models of regional development through establishment of clusters». Scientific report. - ASEM, Chisinau 2009.*

Considering the wine industry from ATU Gagauzia as the basis of the wine cluster in the south of Moldova, it is necessary to also note the following conditions for its establishment:

1. Favorable economic and geographical position of ATU Gagauzia;
2. Presence of favorable climatic conditions for the cultivation of grapes - the main raw material in the production of wine;
3. Qualified human resources;
4. Functioning of the Comrat State University, which trains specialists in the field of wine-making;
5. Development of services provided by the Innovation Incubator, which aims at developing the economy based on innovations and transfer of new technologies based on the promotion and development of innovative SME;
6. Developed scientific basis of viticulture and winemaking;
7. High geographical concentration of wineries in view of the small area occupied by the autonomy;
8. Existence of administrative structures and enterprises able to enter the value chain;
9. Use of good practices from EU countries on stimulating the creation and successful development of clusters.

In addition, the most viable clusters are developing in the sectors and regions where entrepreneurs have already established cooperation and there is a certain degree of dialogue and trust. Such cooperation on the territory of ATU Gagauzia is represented by the Association of Winemakers of Gagauzia «GAGAUZIA-VIN». Association of Winemakers of Gagauzia, «GAGAUZIA-VIN», is the governing body of the cluster. The main participants of the cluster are directly involved in the cultivation, processing grapes, bottling and storage of wine. The operating cluster members contribute to the wine marketing, selling of finished products, development of new markets, preferential financing of processing enterprises, as well as financing of the cluster from the special support funds, etc.

Conclusion. Accelerating the pace of innovation development requires creation and development of new structures of interaction between economic entities at the regional level. The efficiency of the economy is determined by the degree of development of innovative processes, and gaining new knowledge and applying it in the productive sectors of the economy and social sphere are equally important components.

One of the areas represents elaboration of the conceptual model of the development of innovative potential of Gagauzia's economy on the basis of clustering the industries and sectors of the regional economy. EIC as a symbiosis of enterprises, government agencies, educational institutions and business-service providers of the region with the center - Comrat State University will allow establishing an exchange of innovative information, inventions and finished products and technology among all the structures of the cluster also in the future and extending them to the whole region and, ultimately, the whole country.

This cluster can contribute in the future to the creation and development of cluster networks, which all jointly aim at innovative development: «Wine Cluster» (potential interaction with the research laboratory of the university department «Winemaking»), «Tourism and recreation cluster» (potential interaction with the university department «Economics» in the field of training specialists on marketing and tourism); «Agro-industrial cluster» (research on the basis of Agricultural Technological Faculty).

The research conducted in RM shows that innovative culture is underdeveloped and, as a rule, enterprises do not know to what level of quality and originality of their products they should strive in order to occupy a leading position at the domestic and international markets. At the same time, enterprises of RM are characterized by: low level of management, disinterest in innovations, low qualification of staff, etc. These factors contribute to the low level of competitiveness of enterprises and require urgent measures to ensure survival of the Moldovan economy in the conditions of globalization.

It is necessary to develop organizational - economic mechanisms for governing innovative development that can ensure a higher degree of interaction between education, science and business. We believe that it is necessary to develop the mechanisms of such interaction based on the establishment of education innovation clusters.

References

1. Michael E. Porter, «Clusters and the New Economics of Competition,» *Harvard Business Review*, November/ December 1998.
2. PORTER, M. E. (1998), *Clusters and the new economics of competition*, in: *Harvard Business Review*, Nov./Dec., Vol. 76 Issue 6, p. 77.
3. Bruce Katz and Mark Muro, «The New 'Cluster Moment': How Regional Innovation Clusters Can Foster the Next Economy,» *Brookings Institution*, September 21, 2010.
4. Rosenfeld S. (1996) *Overachievers: Business Cluster that works: Prospects for the regional Development*. Chapel Hill, NC: Regional Technology Strategy Inc.
5. Enright M. J. *Regional clusters and economic development: a research agenda*. – Boston: Harvard Business School, 1993.
6. OECD. (1999). *Boosting Innovation: The Cluster Approach*. Paris. OECD (2007), *Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches*. www.oecd.org/publications/Policybriefs
7. *Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development*. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
8. V. Kneaghinin, *Cluster path to the new economy*. [Electronic resources]. URL: <http://polit.ru/article/2012/11/19/cluster>

9. *Global Cluster initiative survey. 2012. Survey summery report. European commission, European Cluster observatory, Stockholm, 2012.*
10. Edward M. Bergman, E.M. and Feser, E.J.(1999). *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Morgantown, WV: WVU Regional Research Institute Web Book.
11. Porter, M. E. (2000b). *Locations, Clusters, and Company Strategy*. In G. L. Clark, M. P. Feldman, & M. S. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography* (pp. 253-274). New York: Oxford University Press.
12. *Guidelines for establishment of clusters - the main directions for establishment and management of cluster initiatives // Intra-Cluster Communication. p. 11*
13. Eggeron R. *Problems and institutions*. - Peter, 2001. – p. 245
14. Ansoff I. *New corporative strategy*. Peter, 1999. – p. 416
15. *International Benchmarking Study of Competitiveness Poles and Clusters and Identification of Best Practices*. INNOVISA, Cluster Agroindustrial Ribatejo. June 2012. P. 23.
16. Teece D., Pisano G., Shuen A. *Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal*. – 1997, vol. 18. – P. 509-533
17. Veverita V., Aculai E. *Elaboration of the policy for supporting SME clusters: proposals for the Republic of Moldova*. In: *Fin-Consultant*, 2010, nr.11, p.75-81.
18. Law No. 138 of 21.07.2007 on scientific-technological parks and innovative incubators. *Monitorul Oficial Nr. 107-111 art: 476*.
19. IEFS. *Scientific report. «Identification of the main problems of SME in Moldova and elaboration of the methodical materials for creation and development of clusters» Applied research project ASM No. 10.817.08.04A. Project Director E.Aculai, Chisinău, 2010. – p. 121.*
20. *Journal «Innobarometru 2010 for RM».*
21. *Decision of the Government of the Republic of Moldova on the Concept of cluster development of the industry sector of the Republic of Moldova. No. 614 of 20 August 2013. In: Monitorul Oficial of the Republic, 30.08.2013 No. 187-190 (4505-4508)*
22. Akulay E. *Development of cluster support policies in Moldova: first steps and expected risks*. In: *Innovative Development of the Republic of Moldova: national objectives and global trends. Materials of the international scientific-practical conference. Comrat, Comrat State University, 2013 p. 113-117*
23. *Elaboration of regional development models by establishment of clusters». Scientific Report - ASEM, Chisinau 2009.*
24. Gutu C. *Elaboration of regional development models by establishment of clusters. Scientific Report - ASEM, Chisinau 2009*
25. Dezhina I. *Technology platforms and innovative clusters: together or separately? / Dezhina I.G. - M: Publishing house of the Gaidar Institute, 2013 – p. 124.*
26. *Report on joint EUA- REGIO/JRC Smart Specialisation: The role of universities in Smart Specialisation Strategies. EUA PUBLICATIONS.*
27. Levitskaia A.P. *Innovation and Education Cluster as a mechanism to accelerate the innovative processes in the region.// «Innovations» Russia, St. Petersburg. – No. 12. 2013. p. 98-103.*
28. *Education Innovation Clusters: Accelerating Innovation Through Regional Partnerships. Richard Culatta. July 16, 2012. U.S. Department of education.*
29. Porter, Michael E.; *Economic Development Quarterly, Feb2000, Vol. 14 Issue 1, p15, 20.*
30. Levitskaia A., Diacon N. *The role of cluster networks in the development of innovative potential of wine industry. «Management strategies and policies in contemporary economy», PhD with participation of intern. (Chişinău): ASEM, 2014.*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Левитская Алла Петровна, доктор экономических наук, доцент кафедры «Экономика»
Комратский государственный университет
ул. Гагацана, 17, г. Комрат, Молдова, 3800
e-mail: alla.levitskaia@inno-center.md

DATA ABOUT THE AUTHOR

Levitskaia Alla Petrovna, Dr. (Habil.), Assoc.Prof., Faculty of Economics Director, II «InnoCenter»,
Comrat State University,
Galatsana str. 17, Comrat, Moldova, 3800
e-mail: alla.levitskaia@inno-center.md

РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: РОЗВИТОК І ОБМЕЖЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЄС)

Лісіца К.С.

Ключові слова: способи поставок послуг, торгівля, послуги, ЄС, ЄАЕС, регіональні торгові угоди, договори про співробітництво та кооперації, транспортні послуги.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: РАЗВИТИЕ И ОГРАНИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЕС)

Лисица Е.С.

Предмет исследования: взаимосвязь между уровнем либерализации, специальными обязательствами ЕС в ВТО и ограничениями в соглашениях ЕС о партнерстве и сотрудничестве.

Цель исследования: на основе анализа мировой торговли услугами определить основные направления региональных торговых соглашений, определить основные факторы роста и возможные пути расширения соглашений о партнерстве и сотрудничестве в сфере предоставления услуг (на примере транспортных услуг).

Методы: общенаучные методы анализа и синтеза, методы группировок, обобщения и систематизации данных, а также экономико-математические модели.

Результаты работы: В статье содержится анализ подходов к развитию торговли услугами в мировой экономике, как с теоретической, так и с практической точки зрения. Выявлено, что в результате процессов интеграции сфера услуг получила новые точки роста. При этом обязательства стран в ВТО находят свое отражение в рамках соглашений о партнерстве и сотрудничестве, получивших существенное развитие в мировой экономике. На основе анализа соглашений о сотрудничестве и кооперации ЕС с различными странами выделены основные действующие механизмы защиты национальных рынков и общего европейского рынка, а также наиболее либерализованные сферы услуг, возможные для развития конкуренции (транспортные услуги) на уровне региональной экономической интеграции.

Результаты исследования могут быть использованы для формирования национальных стратегий развития торговли услугами стран ЕАЭС, как на национальном уровне, так и на уровне региональной интеграции; для стимулирования экономического роста в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Выводы: Одной из основных тенденций развития мировой экономики являются рост торговли услугами темпами, превышающими темпы роста торговли товарами, и все большее распространение региональных интеграционных объединений и соглашений о партнерстве и сотрудничестве.

Наличие соглашений о партнерстве и сотрудничестве содействует увеличению товарооборота между странами, снятию барьеров при экспортных поставках, выявлению дополнительного потенциала для сотрудничества. Это создает предпосылки для последовательного сближения стран-участниц в интересах формирования широкого пространства экономического и гуманитарного сотрудничества, способствует формированию многоуровневой архитектуры секторального взаимодействия и определению институциональных рамок двустороннего диалога.

Положения соглашений о партнерстве и сотрудничестве позволяют установить режим торговых отношений, приближенный к режиму Всемирной торговой организации. Механизмы реализации таких соглашений дают возможность не только эффективно решать текущие проблемы в торговых отношениях, но и совершенствовать двустороннее взаимодействие, в том числе путем последовательной гармонизации законодательства с правилами ВТО (в случае, если страна не является страной-членом ВТО). Все это позволяет развивать сотрудничество в наиболее открытых для конкуренции секторах сферы услуг (например, транспортные услуги) и обозначать необходимые ориентиры для дальнейшего углубления сотрудничества.

Ключевые слова: способы поставки услуг, торговля, услуги, ЕС, ЕАЭС, региональные торговые соглашения, соглашения о сотрудничестве и кооперации, транспортные услуги

EU REGIONAL TRADE AGREEMENTS: DEVELOPMENT AND BARRIERS

Lisitsa E.S.

The object of the research: interrelations of liberalization, special commitments of EU countries in WTO and EU partnership and cooperation agreements.

The main aim of the research: on the ground of revealing the world trade in services to define the main directions of regional development, drivers of economic growth and to find some possible solutions for strengthening performance and cooperation agreements in international trade in services (transport services).

The methods: general scientific methods of analysis and synthesis, methods of grouping, detailing, generalization and systematization of data, as well as economic and mathematical models.

The results: The article contains analysis of approaches to the development of trade in services in the world economy, both from the theoretical and practical point of view. It was revealed that as a result of the integration processes, the service sector received new growth points. At the same time, the countries' obligations to the WTO are reflected in the framework of agreements on cooperation and cooperation, which have been significantly developed in the world economy. Based on the analysis of partnership and cooperation agreements between the

EU and various countries, the main existing mechanisms for protecting national markets and the common European market are identified, as well as the most liberalized services that are possible for the development of competition (transport services) at the level of regional economic integration.

The results can be used to form national strategies for strengthening e in services of EAEU countries on national and regional integration levels; to stimulate economic growth in short and long run.

Conclusion: The main trends of the world economy development is the proliferating growth of trade in services than trade in goods, and the increasing dissemination of regional integration and partnership and cooperation agreements (PCAs).

The existence of PCAs promotes an increase in trade between countries, removal of barriers to export deliveries, and the identification of additional potential for cooperation. This creates the prerequisites for the gradual rapprochement between participating countries in the interests of forming a wide space of economic and humanitarian cooperation, contributes to the formation of a multi-level architecture for sectoral interaction and the identification of institutional frameworks for bilateral dialogue.

The provisions of the PCAs make it possible to establish a regime of trade relations, close to the regime of the WTO. Mechanisms for the implementation of such agreements provide an opportunity not only to effectively resolve current problems in trade relations, but also to improve bilateral cooperation, including through the consistent harmonization of legislation with WTO rules (if country is not the WTO member). It helps to develop cooperation in services sectors, most open to competition (for example, transportation services) and identify the necessary benchmarks for further deepening of cooperation.

Key words: *modes of supply, trade, services, EU, EAEU, regional trade agreements, partnership and cooperation agreements, transport services.*

Relevance: The services have been the neglected component of international trade, and the missing element in the search for increased productivity and economic dynamism. The need for a trade agreement in services has long been questioned. Large segments of the services economy have traditionally been considered as domestic activities that do not lend themselves to the application of trade policy concepts and instruments. GATS is the first multilateral trade agreement to cover trade in services. This was almost half a century after the entry into force of GATT of 1947, the GATS' counterpart in merchandise trade.

Object of the research: interrelations of liberalization, special commitments of EU countries in WTO and EU partnership and cooperation agreements.

Reference review: There are a lot research papers on the sphere of trade in services (Shmarlouskaya H., Mattoo A., Hoekman B., Grassek van C., Nordas K.H., Kuo C.-L., Turban G., Bongini P., Stephenson S., Pobert M., Guillin A., Rueda-Cantuche J. M., Kerner R., Kutlina-Dimitrova Z., Cernat L. and oths.). There are different theoretical approaches to the measurement of trade in services among international organizations like OECD, World Trade Organization, World Bank, European Commission, UNCTAD and others.

The aim of the work: on the ground of revealing the world trade in services to define the main directions of regional development, drivers of economic growth and to find some possible solutions for strengthening performance and cooperation agreements in international trade in services (transport services).

Targets of the research are the following:

- analysis of trade in services;
- revealing the main tendencies in trade in services by modes of supply in the world and EU;
- indicate main services to promote competition within EU Partnership and Cooperation Agreements based on EU GATS commitments and limitations on modes of supply 1 and 3.

The methods: general scientific methods of analysis and synthesis, methods of grouping, detailing, generalization and systematization of data, as well as economic and mathematical models.

The content of the article: As services are becoming increasingly «tradable» thanks to advancement in the technology, international services trade has become the new frontier for expanding and diversifying exports, providing significant opportunities for developing and least developed countries (LDCs). WTO statistics show that the share of developing economy services export increased from 24% in 2005 to 32% in 2015, and the share of LDCs in global services export increased from 0.4% in 2005 to 0.8% in 2015. Increased services export from the LDCs is an important contributor of meeting the sustainable development goals of doubling the export from LDCs by 2020.

Thus, no sector of the world economy has grown as fast as services. The value added generated by services grew from about 58% of the global GDP in 1995 to 68% of the global GDP by 2014.

Although the services sector accounts for over 68% of global GDP and close to 50,9% (2010 y.) of employment in the world, the role it plays in economic development has been poorly understood. In many developing countries account for about 50% of their aggregate GDP and employment opportunities, and contribute close to 15% to their total exports [5, p. 23].

Recent analysis shows that the services sector plays an important role in overall economic competitiveness and in the development of the manufacturing and agriculture sectors.

Over the past 20 years the services sector has been growing in importance as shown in Figure.

All countries are in the process of becoming service economies as the share of service industries in economic activities and employment continues to grow. In majority of economies, employment in the services sector exceeds 40% of total employment.

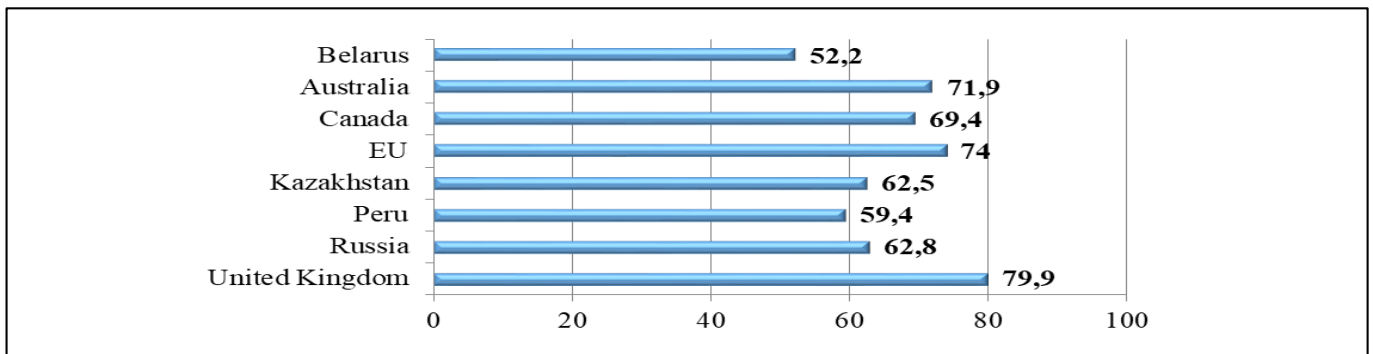


Figure 1. Share of GDP

Resource: [5, p.24; 6].

In all the countries considered in 2012 the level of the employment share in services was more than double that recorded in industry and agriculture. A breakdown of the service sector into a finer classification further highlights the differences in service employment shares between different economic groups:

- high income countries – 73,6%;
- European Union – 70,7%;
- developing countries: Latin America and the Caribbean – 64,0%; Central Europe and the Baltics – 57,3%;
- Middle East and North Africa – 49,4%.

For purposes of structuring their commitments, WTO member have generally used a classification system comprised of 12 core service sectors, known as the Services Sectoral Classification List (MTN.GNS/W/120), which is largely based on the United Nations Central Product Classification System. It was compiled by the WTO in July 1991 and its purpose was to facilitate the Uruguay Round negotiations, ensuring cross-country comparability and consistency of the commitments undertaken. The 160 sub-sectors are described as aggregate of the more detailed categories contained in the United Nations provisional Central Product Classification (CPC).

Services covered by the GATS are not automatically opened to competition. WTO members guarantee access to their markets only in those sectors and modes of supply specified in their «schedules of commitments», subject to any «limitations» they wish to maintain. These schedules provide legally binding commitments. The only obligation that applies across all services covered by the GATS is the most-favoured-nation principle, meaning suppliers of services from all countries are treated in the same way.

GATS defines trade in services through 4 possible modes of supply: cross-border supply (mode 1), consumption abroad (mode 2), commercial presence (mode 3), and presence of natural persons (mode 4).

As mentioned above, the «cross-border supply» of services (or «mode 1») is defined as «the supply of a service from the territory of one Member into the territory of any other Member» (Art. I:2(a)). Examples of cross-border supply include international transport as well as services supplied through telecommunication or mail. Electronic transactions also fall under mode 1.

Mode 3 covers natural persons who are themselves service suppliers, as well as natural persons who are employees of foreign service suppliers in the host country (intra-corporate transferees like foreign engineer temporary transferred to a foreign branch from a parent construction company).

The service supplier establishes a commercial presence through a foreign owned affiliate, subsidiary, representative office or branch in the country where the consumer is located. Examples might be foreign banks or telecommunications companies established in host countries. It thus includes corporations, joint ventures, partnerships, etc. In many cases, investment flows are involved. Sometimes, the production of the service occurs in the foreign parent company, and the local agents act as trade-facilitating intermediary, for instance, in travel; wholesale banking; reinsurance; auditing and consultancy.

Table 1. Structure of developing and developed economies' exports of commercial services, 2015 (%)

	Developing economies	Developed economies
Financial services	4,1	11,2
Telecommunications, computer and information services	9,1	10,5
Charges for the use of intellectual property	1,1	8,9
Other business services	20	23
Personal, cultural and recreation services	0,7	0,9
Goods related services	3,1	3,2
Transport	20,1	17
Travel	37	20,6
Construction	3,2	1,6
Insurance and pension services	1,6	3,1

Resource: [6].

Developing economies' participation in world trade in commercial services continued to rise in 2015, reaching 31% of global exports. The increase was mainly due to Developing Asia, which accounted for 22,4% of world exports of services in 2015. China, India, the Republic of Korea, Hong Kong (China) and Thailand were among the main contributors [5, p. 25].

RTAs have become increasingly prevalent since the early 1990s. As of 2016, 432 RTAs are in force. What all RTAs in the WTO have in common is that they are reciprocal trade agreements between two or more partners.

The following table shows all RTAs in force.

Table 2. RTAs in 2016

	Enabling clause	GATS Art. V	GATT Art. XXIV	Grand total
Custom Union	8		11	19
Custom Union – Accession	2		9	11
Economic Integration Agreement		138		138
Economic Integration Agreement – Accession		6		6
Free Trade Agreement	15		223	238
Free Trade Agreement - Accession	1		2	3
Partial Scope Agreement	16			16
Partial Scope Agreement – Accession	1			1
Grand total	43	144	245	432

Resource: Author's calculations based on 2

It is interesting that only 1 physical RTA are devoted to services.

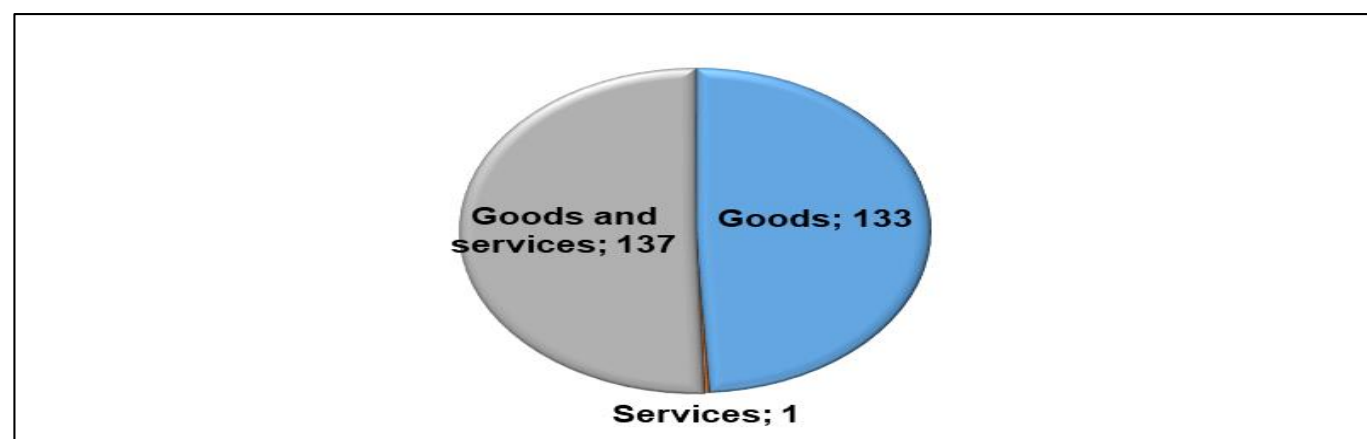


Figure 2. All physical RTAs in force, sorted by coverage

Resource: [2].

Even recent RTAs do not include services in the scope of the agreement. And even with the services as a part of the agreement/ exceptions on services are numerous, particularly on financial services. The main problem is that most of barriers in services are non-tariff barriers. As a result the main point of negotiations is market access and national treatment for the foreign providers. In the service sectors, such as financial, business and professional services, governments often use measures that guarantee the quality of supplied services (licensing, certification, demands for qualification).

The European Union's RTAs tend to fall into three broad, geographic categories. In ascending order of services coverage, they are:

- (1) countries in the Middle East and Africa leave services out of the agreement altogether,
- (2) countries in the Americas that fall into a middle category where services are in their RTAs but the commitments are not extensive, and
- (3) countries in Europe that are actual or potential candidates for accession and with whom the services provisions are required to be much more comprehensive.

To proliferate trade EU use not only RTAs with countries, but also partnership and cooperation agreements (PCAs). EU uses this type of agreements with former USSR' countries for the purpose of trade liberalization in goods and services.

Trade liberalization in services means: to promote market discipline in the sector allowing participation of private initiative. The main rule of trade liberalization in services is need to reform legislation before consolidating a new market structure. Thus, the result is to allow entry of foreign service providers in competition with both domestic operators and public operators.

Table 3. Number of RTAs that do or do not cover trade in services

	RTAs with OECD members		RTAs with other countries		TOTAL RTAs	
	YES	NO	YES	NO	YES	NO
OECD members						
Chile	2	0	7	3	9	3
EU	3	5	10	15	14	20
Japan	3	0	8	0	11	0
United States	2	1	8	0	10	1
Australia	2	0	1	1	4	0
Canada	2	1	4	2	6	3
EFTA	3	4	5	13	9	17
Israel	0	1	0	0	0	1
Korea	4	1	2	0	8	1
Mexico	0	0	3	0	3	0
New Zealand	0	0	3	0	3	0
Turkey	0	2	0	13	0	15

Resource: Author's research based on OECD database.

As a result government need to promote regulation that favors competition.

Liberalisation and privatisation of services induces entry of new domestic and foreign providers. This may (1) improve the quality and reliability of existing services due to new investment and stronger competition (e.g. infrastructure investment, more efficient credit allocation by banks). It may (2) make new types of services (e.g. digital value added services in telecommunications) accessible and (3) make formerly user-specific services generally available (e.g. business consulting services for small firms instead of only large ones).

During the last three decades the volumes of world export of services increased more than 20 times and continue to grow. According to the UNCTAD statistics commercial services in the world trade account for 16,2 % in 1980, 18,4% in 2006, and experts foresee that it can reach 25-30 % by the year 2015.

Regulation is needed in order to ensure that markets function properly and that social objectives are met, giving raise to some unavoidable compliance costs. What is avoidable, however, is to unnecessarily duplicate such compliance costs in new markets. Differences in regulation are likely to be as important for trade values and choice of mode as is the level of regulation. Differences in regulation may be a legitimate result of differences in political systems or governmental objectives.

Growing internationalization has revealed services trade barriers which have become subject to negotiations with the view to reducing them both at multilateral and regional levels. Some services trade barriers are explicit, such as restrictions on foreign ownership, scope of business of foreign services providers or corporate form.

Since the end of the 1990s, EU concluded more than ten similar PCAs with: Russia and the New Independent States of Eastern Europe, the Southern Caucasus and Central Asia: Armenia, Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Ukraine, Uzbekistan and Tajikistan.

The aims of these partnerships are to: provide a suitable framework for political dialogue, to support the efforts made by the countries to strengthen their democracies and develop their economies, accompany their transition to a market economy and encourage trade and investment.

The most common for all EU PCAs with EAEU are the reservations (horizontal and sub-sector specific) on establishment (mode 3), cross-border (mode 1) and on key personal, graduate trainees and business sellers (mode 4). A reservation corresponding to an activity which is not liberalized is expressed as no national treatment and most favoured nation (MFN) treatment obligations.

The commitments on the cross-border services (mode 1) of the EU within PCAs indicate the liberalization of economic activities in EU. The World Bank Services Trade Restrictions database show the gap between countries in the level of sectoral restrictiveness across different modes of supply (see Figure).

EU remain free in its schedule of commitments for transport sector (mode of supply 1) within PCAs to introduce laws or regulations that limit market access or national treatment or favor domestic over foreign firms. This include maritime transport (international passenger and freight transportation), inland waterways transport (passenger and freight transportation), rail and road transportation, pipeline transport. But EU in transport services (mode of supply 2) in such services as rail and road transportation, is committing itself to providing full liberalization without any limitations on market access or national treatment for this sectors. But still there are some country specific requirements. For example, there is required registered company or permanent establishment in Austria in inland waterways transport.

The analysis of establishment requirements (commercial presence, mode 3) shows that horizontal reservations in EU PCAs could be common and special. The horizontal reservations include public utilities, types of establishment, investments, real estate, recognition. The common for all EU countries is the less favourable treatment to subsidiaries of 3rd country companies which have only their registered office, unless it can be shown that they possess an effective and continuous link with the economy of the Member States of EU. Most interesting are the sectoral reservation which are based on EU specific commitments in WTO for example in transport services.

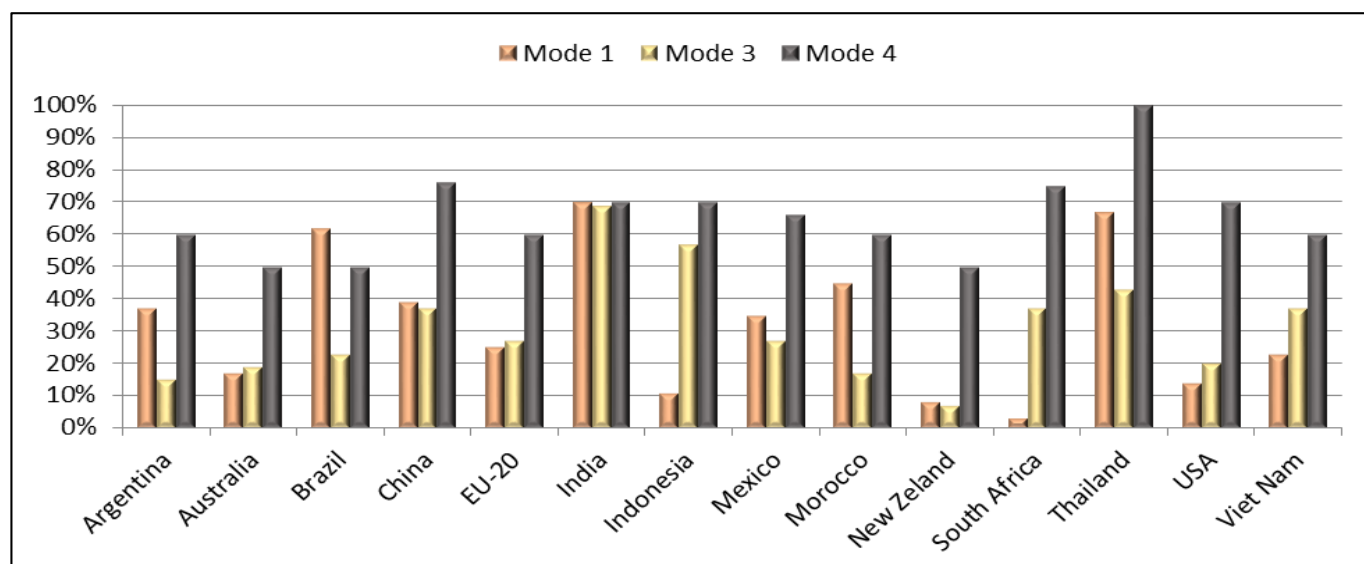


Figure 3. Overall services trade restrictions in selected countries, by modes of supply

Resource: [3, p. 4].

Practically all PCAs reservations include such types of transport as services auxiliary to transport, maritime transport, inland waterways transport, air transport services, rail transport, road transport, pipeline transport (table).

Table 4. Special sectoral reservations (transport services) of EU countries in PCAs with EAEU (mode 3)

Type of transport services	Common sectoral reservations	Sectoral reservations (number of countries)
Road transport	+	10
Rail transport	+	3
Air transport	+	9
Inland waterways transport	+	3
Maritime transport	+	5
Pipeline transport	-	1
Services auxiliary to transport	+	1

Resource: Author's research

No national treatment (NT) and MFN treatment obligations are for transportation services via space, the rental of space craft and space transport ancillary services. All EU hauliers (except Finland) may carry out initial/final road haulage legs which form an integral part the combined transport operation. It also include the reduction of motor vehicle taxes applicable for road vehicles routed in combined transport. 15 out 28 EU countries do not used national treatment and MFN treatment obligations with respect to the provision of combines transport services (Bulgaria, Latvia, Sweden, Lithuania, Slovak Republic, Estonia, Czech Republic and others) [1; 4].

For maritime transport common horizontal reservations are no NT and MFN treatment to national cabotage transport. The special reservations are:

- the requirements of EU Member State flag (Cyprus, Finland, Denmark);
- nationality conditions for owners of the ship (Cyprus, Denmark);
- the registration requirements for the owner company (Spain, Croatia) [1; 4].

In inland waterways transport (most commonly regulated sphere) EU practically always reserve some traffic rights for operators based in the countries concerned and meeting nationality criteria regarding ownership. Only one specific requirement concerns the requirements of establishment of the company (Hungary). Concession is only granted to EEA juridical persons and more than 50% of the capital share and the working capital (Austria).

The establishment of a common aviation area is the condition for mutual market access in air transport. Special measures are for groundhandling and computer reservation services (all EU countries), participation in companies with 49% limitation (Bulgaria), measures with respect to freight transport agency services (Cyprus, Czech Republic, Hungary, Malta, Romania, Slovak Republic).

All EU countries have no NT and MFN treatment obligations to passenger and freight rail transport services, except some limitations to rail transport services in Croatia; specific requirements – limitation to 49% of participation in national companies (Bulgaria), no direct branching (Bulgaria, Czech Republic).

Road transport is the most specific regulated type of services. In comparison with previous types of transport services, more specific obligations on road transport have EU-15. For example, economic needs test apply (Spain), the obligation to have Hellenic licence (Greece), the obligation of authorization, which is not extended to foreign registered vehicles (Finland), the prohibition for foreign investors to provide intercity bussing services (France) [1; 4].

Conclusions: International trade in services has specific features compared to traditional merchandise trade. It is closely tied with merchandise trade. And these sectors influence each other's development (e.g. markets analysis, marketing and consulting, transportation, advertising, pre-selling and after-sale service).

As a rule the services sector is more protected by the state from the foreign competition than material production. Moreover, transport and connections, financial and insurance services in many countries traditionally are in complete or partial state ownership, and strictly controlled by it.

Thereafter, there are more barriers in international trade in services than for merchandise trade (although lately due to GATS there is considerable liberalization of trade in services) in international trade and in partnership and cooperation agreements.

The provisions of the PCAs make it possible to establish a regime of trade relations, close to the regime of the WTO. Mechanisms for the implementation of such agreements provide an opportunity not only to effectively resolve current problems in trade relations, but also to improve bilateral cooperation, including through the consistent harmonization of legislation with WTO rules (if country is not the WTO member). It helps to develop cooperation in services sectors, most open to competition (for example, transportation services) and identify the necessary benchmarks for further deepening of cooperation.

References

1. *EU Partnership and Cooperation Agreements [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.eumonitor.eu>. - Date of access: 17.03.2018.*
2. *Regional Trade Agreements [Electronic resource]. – Mode of access: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. - Date of access: 17.03.2018.*
3. *Rueda-Cantuche, J. M., Kerner, R. Trade in services by gats modes of supply: statistical concepts and first EU estimates / J. M. Rueda-Cantuche, R. Kerner // Chief Economist Note. – 2016. – November. – Issue 3. – 27 p.*
4. *Schedules of commitments and lists of Articles II exemptions [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_commitments_e.htm. - Date of access: 17.03.2018.*
5. *Shmarlouskaya, H., Lisitsa K. Trade in services / H. Shmarlouskaya, K. Lisitsa. – Minsk: Misanta, 2017. – 137 p.*
6. *UNCTAD statistics [Electronic resource]. – Mode of access: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. - Date of access: 17.03.2018.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Лісіца Катерина Сергіївна, провідний економіст, канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів УО «БДГУ»
ГО «Білоруська залізниця»
220118, м.Мінськ, вул. Крупської 21, кв.17
e-mail: k.lisitsa@gmail.com

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Лисица Екатерина Сергеевна, ведущий экономист
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов УО «БГЭУ»
ГО «Белорусская железная дорога»
220118, г. Минск, ул. Крупской 21, кв.17
e-mail: k.lisitsa@gmail.com

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Lisitsa Ekaterina Sergeevna, leading economist
Ph. D. (economics), associate professor of Finance department of «BSEU»
State enterprise «Belarusian Railways»
220118, Minsk, Krupskoi str. 21-17
e-mail: k.lisitsa@gmail.com

ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ НЕСИРОВИННИХ ТОВАРІВ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА НАПРЯМКУ ВДОСКОНАЛЕННЯ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ**Матвієнко Є.Ф.**

Ключові слова: державне стимулювання експорту, експорт несировинних товарів, експортно-кредитні агентства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**Матвиенко Е.Ф.**

В статье рассматривается опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах, а также государственное стимулирование экспорта в Республике Беларусь. Предметом исследования является государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров. Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь с учётом опыта зарубежных стран. Методологическую основу исследования составили методы научного анализа, включая методы исторического и логического подхода, сравнительного анализа и обобщения.

Результаты исследования могут быть использованы соответствующими государственными органами Республики Беларусь при разработке системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров.

В процессе исследования было выявлено, что система государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров Республики Беларусь недостаточно развита для эффективной поддержки экспорта. В связи с этим были даны рекомендации по совершенствованию данной системы с учетом международного опыта.

Ключевые слова: государственное стимулирование экспорта, экспорт несырьевых товаров, экспортно-кредитные агентства.

STATE STIMULATION OF NON-COMMODITY GOODS EXPORT: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND WAYS OF IMPROVEMENT IN BELARUS**Matvienko E.F.**

The article deals with the experience of the state stimulation of non-commodity goods export of foreign countries, and state export stimulation in the Republic of Belarus. The subject of the research is the state export stimulation. The goal of the research is developing recommendations on improvement of the state export stimulation in Belarus according to the experience of foreign countries. The methods of the scientific analysis such as historical and logical approach, comparative analysis and generalization were the methodological basis of the research.

Relevant state structures of the Republic of Belarus can use results of the research during the development of the state stimulation of non-commodity goods export.

In the course of the research, it was revealed that the system of the state stimulation of non-commodity export in Belarus isn't sufficiently developed to effective export support. In this regard, there were given recommendations on improvement of this system according to the international experience.

Keywords: state export stimulation, non-commodity goods export, export credit agencies.

В настоящее время в научных публикациях отмечается сбалансированный взгляд на роль государства в международном обмене: и рынок, и государство имеют свои ограничители и могут проявлять свою несостоятельность, поэтому они должны взаимодействовать. Также существует точка зрения, что сегодня экономический потенциал гораздо больше зависит от институциональных параметров, которые в значительной степени формируются под влиянием правительства. Таким образом, в современных условиях, когда с одной стороны происходит глобализация мирохозяйственных связей, а с другой – локализации экономических связей, процессы развития современной экономики становятся весьма сложными, многогранными и неоднозначными, что доводит конкуренцию до уровня правительства. В связи с этим возникает необходимость в осуществлении государством такой внешнеэкономической политики, которая способна помочь национальным экспортёрам максимизировать свои успехи на внешних рынках. Мероприятия по поддержке экспорта занимают особое место во внешнеэкономической политике любого государства, поскольку имеют своей основной целью способствование развитию экономики, ее сбалансированности. А если учесть, что в настоящее время наблюдается изменение структуры международной торговли в пользу несырьевых товаров, в частности продукции обрабатывающей промышленности, сложной в техническом отношении и капиталоемкой. То особое внимание заслуживает стимулирование экспорта несырьевых товаров. Так, например, одним из приоритетных направлений, определенных в «Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016-2020 гг.» является формирование условий для стимулирования несырьевого высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг.

Вопросы государственного стимулирования экспорта рассматривались в работах А.О. Солдатовой, А.А. Жаринова, Ю.А. Савинова, А.В. Атаева, Д.Н. Сырцова. Ряд аналитических докладов по теме функционирования экспортно-кредитных агентств были опубликованы под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития. А в работах Д. Лидермана были изучены принципы функционирования и эффективность агентств по продвижению экспорта. В отечественной научной литературе практически отсутствуют комплексные исследования по данной проблематике. Отдельные аспекты затрагиваются в работах И.Э. Точицкой, О.В. Верниковской, П.П. Артемьева. Вместе с тем в научной литературе отсутствуют комплексные исследования теоретических и практических аспектов развития системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров.

Таким образом, предметом исследования является государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров. Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров с учётом опыта зарубежных стран. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- 1) изучить опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах;
- 2) оценить состояние системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь.
- 3) дать рекомендации по совершенствованию государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь.

Методологическую основу исследования составили методы научного анализа, включая методы исторического и логического подхода, сравнительного анализа и обобщения.

В настоящее время в условиях высококонкурентной среды международных рынков для успешного функционирования экспортерам необходимо не только производить конкурентоспособные товары и услуги, но и опираться на помощь со стороны государства в виде адекватного покрытия рисков и разнообразных схем финансирования, а также нефинансовых мер поддержки. Развитые и многие успешно развивающиеся страны значительно повысили интенсивность и масштабы государственной поддержки экспорта. В зарубежных странах поддержка экспорта представлена системой взаимодействующих между собой как государственных, так и негосударственных институтов, включая профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, региональный и зарубежный аппарат [3, с.243].

Одна из самых мощных национальных систем государственного стимулирования экспорта была создана в США, которые на протяжении многих лет возглавляли список стран-экспортеров. Объем экспорта в 2016 г. составил 1,46 трлн. долл. США.

Основным институтом государственной поддержки экспорта в США независимое правительственное агентство – Экспортно-импортный банк США, Эксимбанк США. Цель его деятельности – финансовая помощь и стимулирование экспортных поставок американских товаров. На рисунке 1 отображена динамика основных показателей деятельности Эксимбанка США за период с 2010 по 2016 гг.

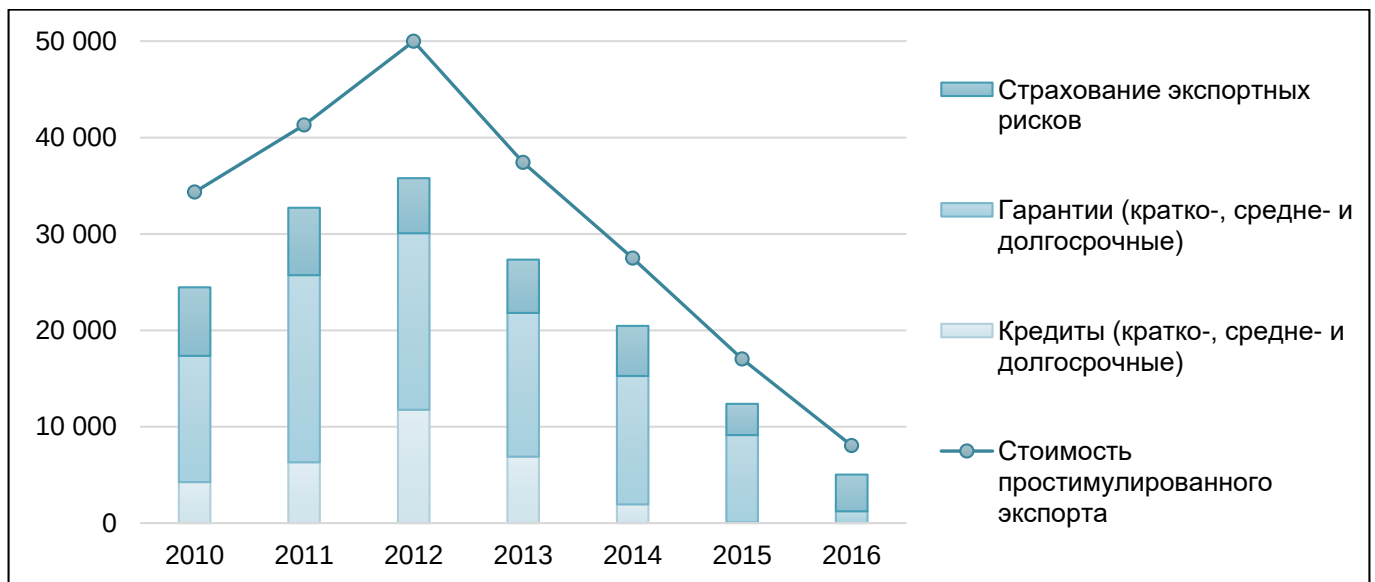


Рисунок 1. Основные показатели деятельности Экспортно-импортного банка США за 2010 – 2016 гг., млн. долл. США

Источник: Составлено автором на основе ежегодных финансовых отчетов [13]

Максимальная стоимость простимулированного экспорта за рассматриваемый период была достигнута в 2012 г. и составила 49 988,9 млн. долл. США. В дальнейшем суммы, выделяемые на предоставление кредитов, гарантий и страхование, сокращались. В 2016 г. эта сумма была одной из самых низких и составила

5 037,1 млн. долл. США [13]. Данный факт вполне может носить системный характер и быть связан с общим спадом деловой активности в США по сравнению с предыдущими периодами. В 2016 г. было всего простимулировано экспортных поставок на сумму 8 039,4 млн. долл. США. Если учесть, что совокупный экспорт США составил 1,46 трлн. долл. США, то доля экспорта, простимулированного Эксимбанком США, составила всего 0,6 %. Тем не менее значимость данного вида стимулирования для США заключается не только в наращивании экспортных поставок, но и в обеспечении должного уровня занятости в отраслях, которым оказывается содействие [1, с.45]. Так, в 2016 г. стимулирование экспорта за счет деятельности Эксимбанка США обеспечило рабочими местами 52 тыс. чел., а за последние 10 лет более 1,4 млн. чел. [13].

Стоит отметить, что Эксимбанк США позиционирует себя как партнер коммерческих банков, предоставляя свои услуги тогда, когда возможности коммерческого сектора ограничены или недостаточны для того чтобы оказать поддержку экспортерам американских товаров. На сегодняшний день, банк осуществляет пре-экспортное финансирование – предоставление гарантий для получения экспортерами кредита в коммерческих банках на финансирование оборотного капитала, что расширяет для предприятий возможности доступа к денежным средствам, в том числе при наличии дебиторской задолженности. А также предоставляет гарантии для кредитоспособных международных покупателей американских товаров и услуг, что, в свою очередь, позволяет им получать в коммерческих банках кредиты, которые в противном случае были бы недоступны, по приемлемым ставкам на срок от одного года до двух лет.

Важным направлением финансовой поддержки экспорта Эксимбанка США является поддержка финансового лизинга, в дополнение к кредитному финансированию [10, с.56].

Эксимбанк США развивает и совершенствует свою деятельность, предлагая новые страховые продукты и беря на себя не только риски неплатёжеспособности покупателя и задержки платежа, но и политические, военные риски, риски гражданских волнений и беспорядков, а также валютные риски.

Важное место в системе стимулирования экспорта в США занимает поддержка малых и средних предприятий. Так на их поддержку в 2016 г. было выделено 2 677,4 млн. долл. США, что составляет 53,15 % от общего объема выделенных средств. Эксимбанк США постоянно разрабатывает и предлагает новые продукты для поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий. Например, «Глобальный экспресс-кредит», специально разработанный для обеспечения кредитования краткосрочных оборотных средств, благодаря чему, экспортеры, имеют право на 6- или 12-месячную возобновляемую кредитную линию в объеме до 500 тыс. долл. США. Другим интересным продуктом для малого бизнеса является «Экспресс-страхование». Продукт упрощает доступ экспортеров – субъектов малого бизнеса к кредитному страхованию их экспортной выручки, облегчает получение финансирования в случае дебиторской задолженности. Сумма обеспечения может достигать 300 тыс. долл. США и быть получена в течение пяти рабочих дней. Поддержка экспортеров малого бизнеса в США имеет и отраслевую направленность. Например, «Возобновляемый Экспресс», позволяет американским экспортерам, работающим в сфере продвижения использования экологических технологий – возобновляемых источников энергии, в частности солнечной энергии, и занимающихся экспортом соответствующего оборудования, технологий и услуг получить необходимое финансирование [10, с. 57].

Кредитно-финансовое стимулирование экспортной деятельности оказывают также Корпорация зарубежных частных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation – ОПИК) и Агентство по торговле и развитию (Trade and Development Agency – ТДА). ОПИК оказывает помощь американским компаниям путем предоставления и гарантирования кредитов при осуществлении ими средне- и долгосрочных инвестиций за рубежом (в развивающихся странах и СНГ) [10, с.59]. ТДА оказывает помощь развивающимся странам в экономическом росте с одновременным предоставлением возможности американским компаниям входа на их рынки с конечной целью создания новых рабочих мест в США. Ни ОПИК, ни ТДА не кредитуют экспортеров напрямую. Их основной деятельностью является стимулирование частных вложений (инвестиций) в развивающиеся страны. Так как ОПИК и ТДА не нацелены на немедленное получение соответствующего эффекта от своей деятельности, то в американском понимании категория «стимулирование экспорта» стала подразумевать политику «долгосрочного развития экспорта» путем гарантирования и страхования частных прямых инвестиций, финансирования технико-экономических исследований ТДА [1, с. 46].

В качестве косвенной меры финансового стимулирования экспорта в США можно выделить предоставление налоговых льгот. Однако, данная мера стимулирования экспорта используется ограниченно. Более интересной представляется Генеральная система преференций, которая позволяет определенным странам ввозить на территорию США продукцию беспошлинно. Такая практика не только преследует цель стимулировать ввоз дефицитного сырья, но и функционирует и качестве «рычага давления» на данные страны для продвижения собственной продукции [1, с. 46].

Важным элементом системы государственного стимулирования экспорта в США являются нефинансовые меры поддержки, такие как торгово-политические, информационно-консультационные, организационно-промоционные меры, моральная поддержка экспортёров. Этими вопросами занимается, как правило, специализированное агентство по поддержке экспорта – Управление международной торговли (УМТ) при Министерстве торговли США. УМТ оказывает большую помощь экспортерам при их ежегодном участии более чем в 100 зарубежных торговых выставках и свыше 20 торговых выставках, организуемых в стране для приглашения потенциальных иностранных покупателей. Кроме того, оно создало службы по деловой информации по регионам, в т. ч. по странам Центральной и Восточной Европы.

Необходимо также отметить, что США – первая страна, в которой правительство еще в 1961 г. начало регулярно отмечать преуспевающих экспортеров специальной наградой – «Почетным знаком». В 1969 г. эта награда была преобразована в «Экспортную звезду».

Особого внимания заслуживает опыт Китайской Народной Республики (КНР). Экономическое развитие КНР в последние годы характеризуется достаточно высокими темпами, в т. ч. и высокими темпами роста объема экспорта: за период с 2005 г. объем экспорта в Китае увеличился на 175% и достиг 2 098 млрд. долл. США в 2016 г. по сравнению с 761 953 млн. долл. США в 2005 г. [14].

Анализируя опыт КНР в стимулировании экспорта необходимо отметить, что значительную роль сыграло присоединение КНР к ВТО в ноябре 2001 г. В 2004 г. был значительно обновлен закон «О внешней торговле», в соответствии с которым осуществляется государственное регулирование внешнеэкономической деятельности КНР. В целях развития внешнеэкономической деятельности и приведения ее в соответствие с нормами ВТО были изменены правила внешнеэкономической деятельности и определены направления развития мер государственной поддержки экспортеров [10, с. 89]. В ходе подготовки и после вступления КНР в ВТО государство активизировало ориентацию китайских ТНК на сертификацию их систем контроля качества, управление и организации производства на соответствие международным стандартам DIN, ISO, CE и др., пропагандируя при этом опыт передовых отечественных компаний и предоставляя им кредитную, налоговую, маркетинговую и другую поддержку.

В целях усиления своих позиций в условиях глобальной конкуренции КНР стремится к повышению степени диверсификации экспорта и увеличения в нем доли несырьевых высокотехнологичных товаров, правительство КНР с 2005 г. поэтапно снижало или отменяло ставки возврата налога при экспорте на ряд энерго- и ресурсно-затратных товаров, одновременно увеличивая ставки на отдельные виды технологического оборудования и техники, IT-отраслей и др. [10, с.90].

Основным институтом поддержки экспорта в КНР является разделённое ЭКА, в состав которого входят Экспортно-импортный Банк Китая (CEXIM) и Китайская корпорация страхования экспорта и кредитов (SINOSURE). Основной целью CEXIM является стимулирование экспорта механического и электронного оборудования, новых и высокотехнологичных продуктов китайских предприятий. Основная цель SINOSURE – стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции и товаров с высокой долей добавленной стоимости. Ещё одной структурой, оказывающей финансирование, является Банк развития Китая, который ежегодно выделяет около 10 млрд. долл. США на осуществление средне- и долгосрочного финансирования экспорта.

Стоит также отметить, что китайские ЭКА активно поддерживают торговую политику КНР. Так, более половины всех средств, выделенных CEXIM и SINOSURE на поддержку экспорта, пошли в страны-участницы инициативы «Один пояс, один путь». Также китайские ЭКА играют большую роль, помогая облегчить внутреннее перепроизводство такой продукции как сталь, путём продвижения за рубежом проектов, использующих её. Даная политика отражена в большом количестве проектов по строительству железных дорог, дамб и сооружений, которые были поддержаны CEXIM в 2016 г.

Помимо вышеперечисленных мер важной составляющей национальной системы стимулирования китайского экспорта явилось поэтапное внедрение механизма внешнеторговых расчетов в национальной валюте в трансграничной торговле. По мере укрепления позиций страны на мировых финансовых рынках, руководство КНР, прибегая к помощи национальной экономической дипломатии, предпринимало усилия по интернационализации китайской валюты, заметно активизировав свои усилия на этом направлении в условиях мирового финансового кризиса.

За время существования Sinosure объем гарантий по экспортным кредитам, страхуемым этой организацией, составлял от 0,8% до 1,1% от ВВП КНР в год. Объем экспортных кредитов, выдаваемых CEXIM, составлял стабильно около 0,5% от ВВП страны. Таким образом, в сумме государственное финансирование экспорта в стране составляет около 1,3%–1,6% от ВВП в год. Этот показатель является весьма впечатляющим, так как, согласно данным Бернского союза, на финансовую поддержку экспорта в развитых странах тратится в среднем 0,35% от ВВП в год.

Стоит заметить, что несмотря на почти вековое отставание от развитых стран в вопросе создания механизмов государственного стимулирования экспорта (CEXIM был создан в 1994 г., а Sinosure только в 2001 г.), КНР смогла в сжатые сроки создать действительно эффективный механизм финансирования и страхования экспорта, а в настоящее время активно использует опыт других стран, создавая своим производителям дополнительные конкурентные преимущества на мировом рынке.

Важную роль в развитии экспорта страны сыграло создание на территории КНР СЭЗ и привлечение зарубежных инвестиций. Это результат политики открытых дверей и стимулирующего воздействия налоговой системы в отношении зарубежных инвесторов. В настоящее время КНР применяет несколько форм привлечения инвестиций. Помимо прямых иностранных капиталовложений, направляемых на создание как совместных предприятий, так и производств со 100%-ной иностранной долей, используется международный лизинг, компенсационная торговля и др. Привлекаются внешние займы, включая кредиты иностранных государств, международных финансовых организаций и иностранных коммерческих банков, экспортные ссуды. Активно осваивается рынок ценных бумаг, в том числе выпускаются облигации внешнего займа, осуществляется эмиссия акций на внешних рынках [11, с. 137].

Большой интерес вызывает построение системы государственного стимулирования экспорта в Российской Федерации. Основным стратегическим направлением которой на сегодняшний день, является наращивание несырьевого экспорта – как инструмента выхода из кризиса и построения сильной и устойчивой экономики.

Ключевым элементом российской системы стимулирования экспорта является АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта, который представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами как в области финансовых, так и нефинансовых мер поддержки экспорта. Сотрудничество с профильными министерствами и ведомствами, а также взаимодействие с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия осуществления экспорта в России и минимизировать действие существующих барьеров при ведении внешнеэкономической деятельности. Взаимодействие выстраивается таким образом, чтобы РЭЦ стал удобным инструментом как для государственных структур, так и для экспортеров. РЭЦ работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений, оказывая помощь на любом этапе экспортной деятельности от задумки экспортной поставки до постконтрактного обслуживания, в том числе по каналам электронной коммерции.

В группу РЭЦ интегрированы российские ЭКА: АО Российский экспортно-импортный банк» (РОСЭКСИМБАНК) и АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР), что позволило оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно-ориентированным компаниям [8].

РОСЭКСИМБАНК был создан в 1994 году, чтобы реализовывать на практике государственную политику стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения [9]. Деятельность банка сосредоточена на формировании специальных финансовых предложений участникам экспортной сделки, позволяющих выводить российские товары на мировой рынок с конкурентоспособной ценой и качеством. В 2016 году РОСЭКСИМБАНК заключил 128 кредитных соглашений, общим объемом поддержки несырьевого экспорта составил 880 млн. долл. США, в т. ч. 55,56 млн. долл. США составила поддержка малых и средних предприятий.

ЭКСАР создан как специализированный государственный институт поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным ЭКА, созданным «с нуля» в рамках задачи активизации разработки и реализации программы поддержки экспорта, поставленной Правительством России в конце 2009 года при реализации мероприятий по антикризисному развитию национальной экономики [12]. По каждой застрахованной сделке Агентство может покрывать до 95 % убытков в случае реализации политического риска и до 90 % – в случае коммерческого риска.

Последовательное развитие Агентства и повышение информированности потенциальных экспортеров привели к росту ключевых показателей деятельности ЭКСАР. Объем предоставленной ЭКСАР в 2016 г. страховой поддержки составил 8 683 млн. долл. США [7], что на 32 % больше показателя 2015 г. Количество поддержанных экспортеров в 2016 г. выросло более чем на 50 %, при этом почти три четверти из них – новые клиенты Агентства.

Одним из основных направлений деятельности Агентства является поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий (МСП). К субъектам МСП относится любая компания, занимающаяся экспортом несырьевой продукции с оборотом до 2 млрд. рублей в год. В рамках ЭКСАР были разработаны специальные программы, позволяющие максимально эффективно закрыть риски внешнеэкономической деятельности и привлечь финансирование под свои экспортные проекты. Примерами таких программ являются: страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера и страхование экспортного факторинга. За 2016 г. страховая поддержка была оказана 122 не крупным экспортерам, находящимся в 42 различных субъектах Российской Федерации. Общий объем страховой поддержки превысил 170 млн. долл. США, что в два раза больше показателя 2015 г. [7].

В целях информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСБ в России была создана сеть Региональных Центров поддержки экспорта.

В части нефинансовых мер стимулирования российского экспорта можно выделить следующие: поддержка экспортных поставок, аналитика и исследования, продвижение на внешние рынки, образовательные услуги, сертификация и лицензирование, программа поддержки «Made in Russia». В 2016 г. наиболее часто в РЭЦ обращались по поводу поиска партнеров (46 %), международной адаптации экспортных товаров (17 %), получения информационно-аналитических материалов (6 %) и участия в бизнес-миссиях (6 %).

Необходимо отметить, что в результате интеграции все компании Группы РЭЦ – РЭЦ, ЭКСАР и РОСЭКСИМБАНК – работают под общим брендом в режиме единого окна как для российских компаний, так и для иностранных покупателей российской продукции, обращающихся за поддержкой экспорта. Ключевым эффектом оптимизации и реорганизации стало повышение удовлетворенности клиентов, достигнутое за счет развития и унификации бизнес-процессов. В результате сократились транзакционные издержки и повысилось удобство взаимодействия экспортеров с компаниями Группы РЭЦ в рамках финансового и нефинансового блоков и образовательного проекта.

Стимулирование экспорта является одним из основных направлений развития белорусской экономики. Это обусловлено тем фактом, что более половины ВВП продается на внешних рынках. Таким образом,

растущий экспорт является гарантией устойчивости отечественной экономики. Вместе с тем, в последние пять лет с 2012 по 2016 гг. наблюдается тенденция к сокращению общего объема экспорта товаров Республики Беларусь (см. Рисунок 2). В 2012 г. объем экспорта товаров составил 46 060 млн. долл. США, а в 2016 г. – 23 416 млн. долл. США [5], что на 49,16% меньше показателей 2012 г.

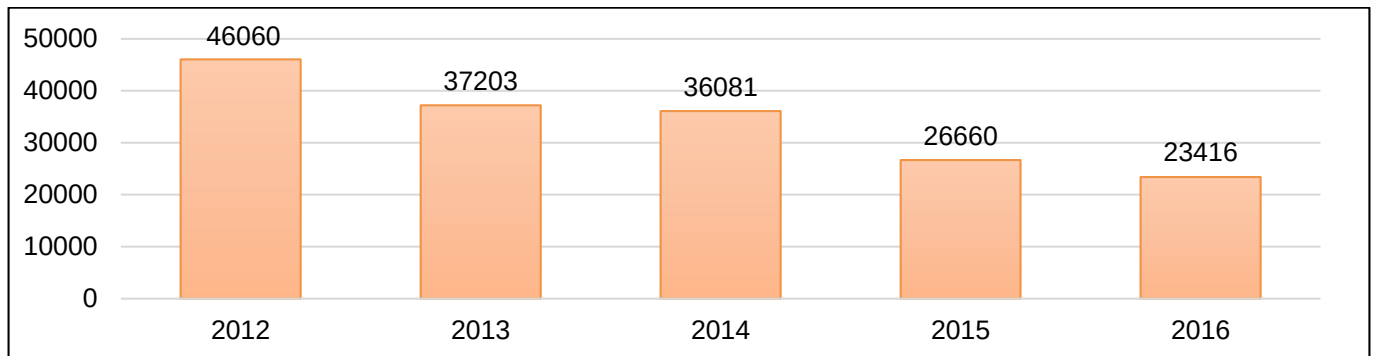


Рисунок 2. Экспорт товаров Республики Беларусь за 2012 – 2016 гг., млн. долл. США

Источник: Составлено автором на основе [5]

К основным факторам, сдерживающим рост экспорта товаров Республики Беларусь можно отнести:

1. Низкую конкурентоспособность большинства отечественных предприятий, отставание от передовых стран по уровню производительности труда, высокая энерго- и материалоемкость производства.
2. Высокую степень товарной концентрации экспорта: на долю пяти основных групп товаров приходится 84,6% общего объема экспорта товаров.
3. Высокую географическую концентрацию экспорта: на долю пяти стран – Россия, Украина, Великобритания, Германия и Нидерланды – приходится 70,9% общего объема экспорта товаров.
4. Высокая степень первичной переработки сырья в структуре экономики. Так в 2016 г. на долю несырьевых товаров нижнего и среднего переделов пришлось 34 % и 21 % соответственно в общем объеме экспорта товаров (см. Рисунок 3).

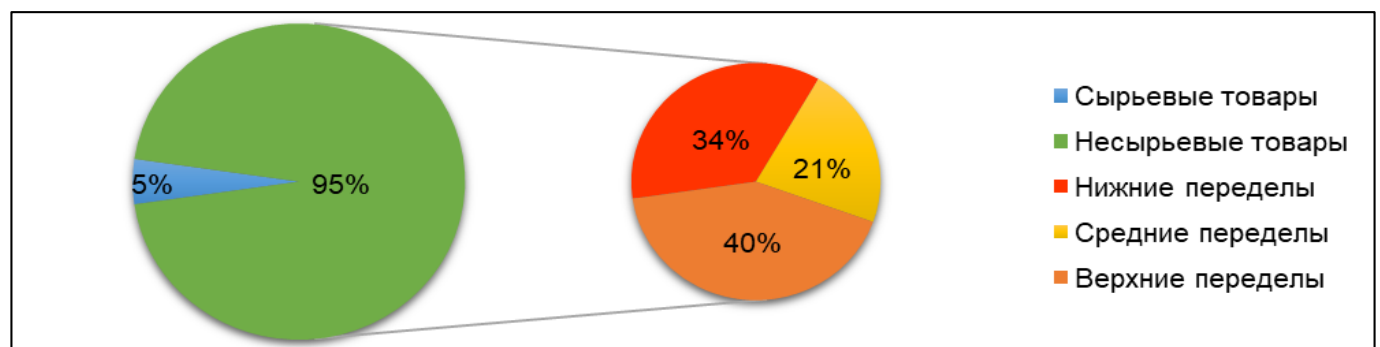


Рисунок 3. Структура экспорта товаров Республики Беларусь в 2016 г. согласно классификации экспортных товаров РЭЦ, %

Источник: Составлено автором на основе [5]

На сегодняшний день основной мерой стимулирования экспорта в Республики Беларусь является оказание финансовой поддержки в виде экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. Ключевым документом в области экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с государственной поддержкой является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ № 534). В соответствии с данным указом предполагается создание национальная комплексной системы стимулирования экспорта – совокупность механизмов финансирования и страхования внешнеэкономических операций от политических и коммерческих рисков. Однако, если отталкиваться от концепции раздельного ЭКА, то в стране функционирует только один его элемент – Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» (далее – «Белэксимгарант»), обладающее исключительным правом осуществления страхования экспорта от имени Республики Беларусь. «Белэксимгарант» было учреждено в 2001 г. Советом Министров Республики Беларусь. Основной задачей «Белэксимгарант» является страхование экспортных рисков с поддержкой государства.

Несмотря на то, что объем заключенных «Белэксимгарант» договоров растет (см. Рисунок 4), а также увеличивается общий объем страхового покрытия по заключенным договорам (см. Рисунок 5), страхование экспортных рисков в Беларуси еще недостаточно развито.

Доля национального экспорта, покрытая страхованием, в 2016 году составила 1,85%. Что сильно уступает мировым тенденциям в области страхования экспортных рисков. Так в 2016 году сумма страхового покрытия по договорам страхования, заключенным ЭКА – членами Бернского союза, составила 1 880 млн. долл. США или 11,1 % от объема мирового экспорта товаров.

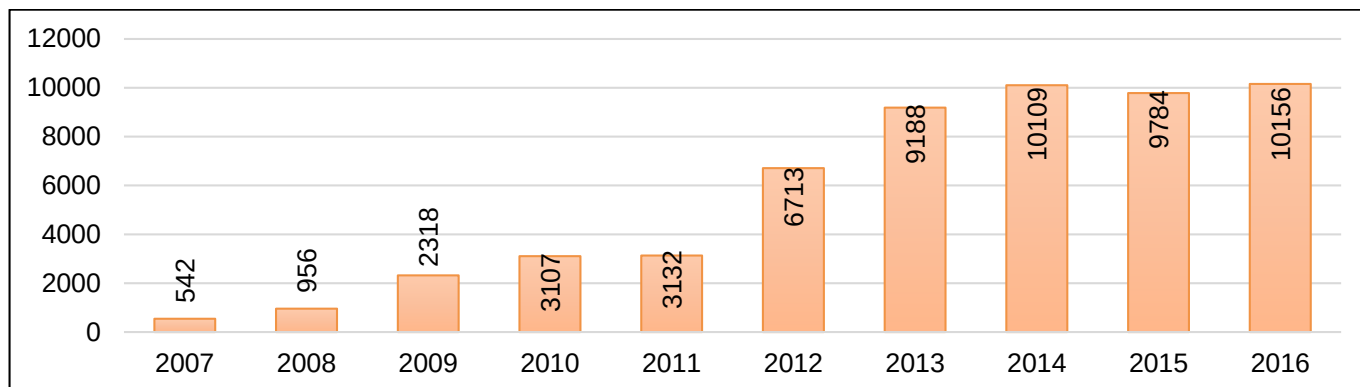


Рисунок 4. Количество заключённых «Белэксимгарант» договоров страхования экспортных рисков
 Источник: Составлено автором на основе [2]

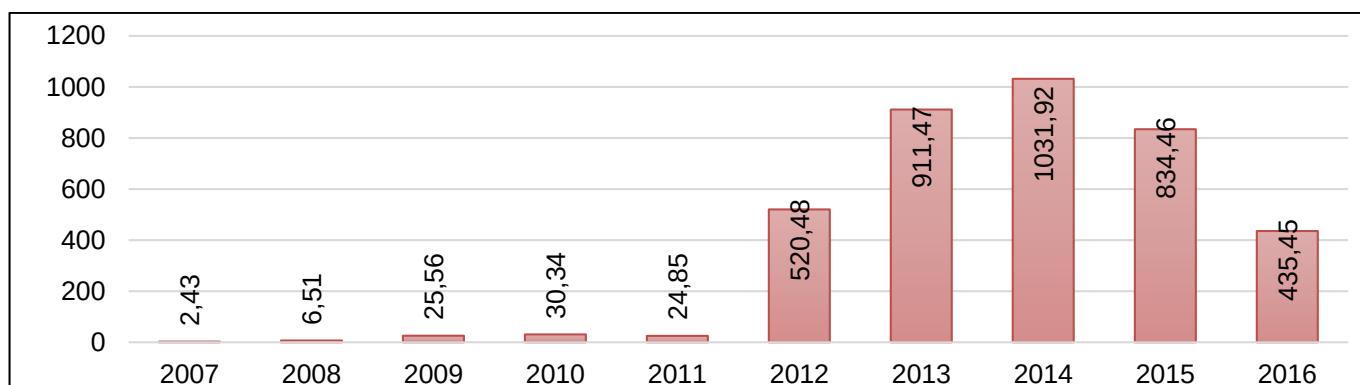


Рисунок 5. Страхование покрытие по заключённым «Белэксимгарант» договорам страхования, млн. долл. США
 Источник: Составлено автором на основе [2]

Что касается экспортного кредитования, то в Республике Беларусь отсутствует специализированный экспортно-импортный банк (далее – «Эксимбанк») и за кредитом экспортеры должны обращаться в коммерческие банки страны.

В схеме реализации Указа № 534, помимо системообразующих банков страны, активное участие принимает и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее БРРБ). На основании Указа Президента Республики Беларусь от 21.06.2011 № 261 «О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» одной из важнейших задач банка является содействие развитию экспорта через его финансовую поддержку. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23.02.2016 № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» БРРБ стал единственным каналом экспортного кредитования нерезидентов Республики Беларусь по утвержденному Правительством перечню товарных позиций, включающему в основном сырьевые товары, представляющие собой промышленную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Основными направлениями экспортного финансирования были: автомобильная техника и комплектующие (27,0% выдачи экспортных кредитов), молочная продукция (26,6%), машины и материалы для дорожной разметки (20,3%). Всего в 2016 г. БРРБ было предоставлено экспортных кредитов на сумму 87 млн. долл. США. Вместе с тем, полноценной специализации БРРБ на экспортном кредитовании не происходит ввиду того, что его деятельность достаточно диверсифицирована. На долю экспортных кредитов в 2006 г. пришлось 16% всех выданных банком за год кредитов. Поэтому говорить о том, что БРРБ может превратиться в полноценный экспортно-импортный банк, весьма преждевременно.

В качестве инструмента финансовой поддержки экспорта в Республике Беларусь также используется международный лизинг. В 2009 г. в соответствии с Постановлением Совета министров Республики Беларусь от 19.11.2009 № 1505 ОАО «Промагролизинг» были предоставлены полномочия на создание и реализацию механизма международного лизинга по продвижению белорусской продукции на внешние рынки, и с 2010 г. началась реализация проектов поставок белорусской техники на условиях лизинга. «Промагролизинг» работает с крупными и средними белорусскими предприятиями, занимающимися производством

сельскохозяйственной, дорожной техники, лифтового оборудования, грузовых автомобилей и их деталей, и рядом приборостроительных заводов [4]. Следует отметить, что использование международного лизинга в качестве метода стимулирования экспорта весьма перспективно. Диверсификация предоставления финансовых услуг будет способствовать развитию конкуренции в данном направлении и, соответственно, снижать процентную ставку. Однако, значительным недостатком данного инструмента является то, что конкурентоспособность лизинговых схем поддерживается за счет выделения средств из республиканского бюджета под эти цели [1, с.49].

Ещё одним инструментом финансового стимулирования экспорта является факторинг. Банки и небанковские кредитно-финансовые организации Беларуси (факторы) смогут осуществлять финансирование резидентов Республики Беларусь под уступку денежного требования (факторинг) при реализации экспортных контрактов с взиманием вознаграждения в форме дисконта. Однако в данном случае следует отметить тот факт, что в первую очередь необходимо создать соответствующую инфраструктуру развития факторинговых операций, а уже затем приводить в соответствие национальное законодательство. В настоящее время приходится констатировать, что диверсификация финансовых продуктов банковской системы Беларуси пока развита в недостаточной степени [1, с.50].

Ещё один существенный недостаток системы финансовой поддержки экспорта в Республике Беларусь заключается в том, что она практически не охватывает малый бизнес, удельный вес которого в общем объеме экспорта по состоянию на 1 января 2016 г. составляет 41,4 % [6]. Данные предприятия в большей степени, чем крупные предприятия испытывают сложности с доступом к финансированию и страхованию экспортных рисков. При выделении заемных средств коммерческими банками на сумму более 10 тыс. долл. США, для малого бизнеса барьером в получении кредита становится необходимость предоставления ликвидного залогового обеспечения (зачастую на 30% больше суммы кредита). К тому же процедура его получения является для малого бизнеса сопряжена с подготовкой большого количества документов, и соответственно с высокими издержками, что, несомненно, сдерживает возможности развития его экспортного потенциала [4].

К косвенным мерам поддержки белорусских экспортеров можно отнести льготы по НДС и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку экспортеров, однако, могут оказать положительное влияние на деятельность предприятий, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту. Согласно Декрету Президента Республики Беларусь № 16 от 13.06.2001, при импорте организациями и индивидуальными предпринимателями технологического оборудования и запасных частей к нему, для которых применяется ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0%, предусматривается возможность предоставления рассрочки по уплате НДС сроком на один год с внесением ежемесячно 1/12 суммы начисленного налога. При этом не вводятся никакие ограничения по пользованию и распоряжению оборудованием.

Помимо этого, в соответствии с Особенной частью Налогового Кодекса Беларуси от НДС освобождаются технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов: 1) финансируемых за счет внешних государственных займов; 2) осуществляемых в рамках инвестиционных договоров между инвестором и Республикой Беларусь.

Также не облагаются НДС товары, ввозимые резидентами Парка высоких технологий в порядке и на условиях, определяемых Президентом Республики Беларусь, и оборудование и приборы для осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ.

Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь («НЦМикЦ»). «НЦМикЦ» предоставляет комплексные услуги по организации бизнес-миссий, приему зарубежных делегаций, участию в выставках, форумах и других деловых мероприятиях, а также оказывает различные виды услуг по содействию установлению деловых контактов и выходу на новые рынки. В сферу деятельности НЦМикЦ также входит проведение маркетинговых исследований и семинаров в рамках бизнес-образования.

Изучив опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах и проанализировав существующую в Республике Беларусь систему стимулирования экспорта можно сделать вывод, что данная система является недостаточной для эффективной поддержки экспорта. В целях дальнейшего развития и совершенствования данной системы и росту экспорта несырьевых товаров предлагается реализовать следующие мероприятия:

1. В целях усиления позиций Беларуси в условиях глобальной конкуренции следует стремиться к повышению степени диверсификации экспорта как по номенклатуре товаров в сторону перспективных несырьевых высокотехнологичных товаров (химическая продукция, фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, промышленное оборудование и техника, транспортные средства и др.) так и по его географической структуре (в регионы Латинской Америки, Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки). Увеличение доли несырьевой высокотехнологичной и наукоемкой продукции в структуре экспорта может осуществляться путем модернизации и технологического обновления экспорто-ориентированных предприятий, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций, а также проведение постоянного контроля выпускаемой продукции на соответствие международным стандартам и критериям отнесения к высокотехнологичной продукции. Так же по примеру КНР возможно поэтапное снижение ставок НДС или полная его отмена при экспорте несырьевых товаров, с одновременным увеличением ставок налога при экспорте сырьевых товаров.

2. В целях более эффективного финансового стимулирования экспорта необходимо сформировать полноценное экспортно-кредитное агентство с чёткой структурой, включающей «Белэксимгарант» - государственную организацию, занимающуюся страхованием, и «Эксимбанк» - государственную организацию, которая будет заниматься предоставлением кредитов и гарантий, а также развивать другие финансовые инструменты поддержки экспорта, таких как, международный лизинг и факторинг. Созданный «Эксимбанк» может находиться в государственной собственности, но при этом иметь возможность функционировать на коммерческой основе. Также «Эксимбанк» должен позиционировать себя не конкурентом частных коммерческих банков, а дополняющим их государственным агентством, т.е. оказывать помощь там, где возможности коммерческого сектора ограничены или недостаточны для того чтобы оказать поддержку белорусским экспортёрам. Функции и услуги, предоставляемые «Эксимбанком» Республики Беларусь должны быть аналогичны тем, которые возложены на аналогичные агентства за рубежом.

3. В целях стимулирования роста несырьевого экспорта необходимо разработать специальные программы экспортного кредитования и страхования имеющие отраслевую направленность.

4. Особое внимание следует уделить созданию специальных программ экспортного кредитования и страхования направленных на поддержку малых предприятий-экспортеров, а также разработке системы предоставления им экспортных гарантий. Для этого необходимо создание в структуре «Белэксимгаранта» и «Эксимбанка» отделов по работе с малым бизнесом, которые также могли бы предоставлять данным предприятиям информационные и консультационные услуги.

5. Совершенствование системы организационно-информационного содействия экспорта, посредством оказания предприятиям-экспортёрам информационных и консультационных услуг, организации выставок и ярмарок за рубежом, повышения качества информационно-рекламной продукции, сайтов экспортеров, увеличения количества материалов по экспортной тематике в печатных и электронных средствах массовой информации. Главную роль в данном процессе должен взять на себя «НЦМИКЦ».

6. В целях оптимизации процесса государственного стимулирования экспорта следует обеспечить интеграцию «Эксимбанка», «Белэксимгаранта» и «НЦМИКЦ» (по примеру Группы РЭЦ), что в результате позволит сократились транзакционные издержки и повысилось удобство взаимодействия экспортеров с данными структурами в рамках как финансового, так и нефинансового блоков.

7. Немаловажным фактором для развития экспорта будет расширение участия республики в международных экономических союзах и образованиях, направленных на укрепление торгово-экономического сотрудничества (Евразийский экономический союз, реализация проектов в рамках инициативы Европейского союза «Восточное партнерство», ВТО и др.) и приведение внешнеэкономической деятельности в соответствие с международными нормами.

Республика Беларусь осознает значимость экспорта в экономике страны. Государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров может стать источником повышения уровня диверсификации белорусского экспорта, дать толчок инновационно-технологическому обновлению экономики, усилить конкурентоспособность страны и расширить доступ на внешние рынки.

Список использованных источников

1. Артемьев, П. П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь / П. П. Артемьев // *Белорусский экономический журнал*. – 2015. – № 3. – С. 38-59.
2. Белэксимгарант [Электронный ресурс] / Годовой отчёт 2016. – Минск, 2018 г. – Режим доступа: http://www.eximgarant.by/download_files/godovoi_otchet/godovoy_otchet_-_2016.pdf. Дата доступа: 18.03.2018.
3. Васютченко, И. Н. Государственная поддержка экспорта: мировой опыт // *Пространство экономики*. 2010. №1-3 С.243-250.
4. Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс] / Тоцицкая И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf> – Дата доступа: 20.02.2017.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Основные показатели внешней торговли. – Минск, 2018. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-_po-_gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/ Дата доступа: 11.03.2018.
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnyh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/> – Дата доступа: 06.03.2017.
7. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] / Годовой отчёт 2016. – 2018. – Режим доступа: <https://2016.exportcenter.ru/> – Дата доступа: 28.02.2018.
8. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] / Российский экспортный центр. – 2018. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/company/> – Дата доступа: 06.03.2018.
9. РОСЭКСИМБАНК [Электронный ресурс] / О банке. – 2018. – Режим доступа: <http://www.eximbank.ru/about/> – Дата доступа: 06.03.2018.

10. Сырцов, Д.Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д.Н. Сырцов; Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации. – Москва, 2014. – 204 с.
11. Цвигун, И.В., Суходолов, Я.А. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности КНР / И.В. Цвигун, Я.А. Суходолов // Известия Байкальского государственного университета – 2010. - № 2. – С. 135-140.
12. ЭКСАР [Электронный ресурс] / Роль ЭКСАР в системе государственной поддержки экспорта. – 2018. – Режим доступа: <https://www.exiar.ru/about/role/> – Дата доступа: 09.03.2018.
13. Annual Reports [Electronic resource] / Export-Import Bank of the United States. – 2017. – Mode of access: <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports> – Date of access: 20.02.2018.
14. General Profile: China [Electronic resource] / UNCTAD Stat. – 2017. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html> – Date of access: 25.02.2018.

References

1. Artemev, P.P. Stimulirovanie eksporta produktsii promyshlennosti: opyt zarubezhnykh stran, napravleniya sovershenstvovaniya v Respublike Belarus [Stimulation of industrial products export: experience of foreign countries and ways of improvement in Belarus] // Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal. – 2015. – № 3. – P. 38-59.
2. Beleksimgarant / Godovoy otchyot 2016 [Annual report 2016]. – Minsk, 2018 g. : http://www.eximgarant.by/download_files/godovoi_otchet/godovoy_otchet_-2016.pdf.
3. Vasyutchenko, I. N. Gosudarstvennaya podderzhka eksporta: mirovoy opyt [State export support: international experience] // Prostranstvo ekonomiki. 2010. №1-3 S.243-250.
4. Issledovatel'skiy tsentr IPM / Tochitskaya I. Sistema stimulirovaniya i podderzhki eksporta v Belarusi v kontekste mezhdunarodnogo opyta [The system of stimulation and support of export in Belarus in the context of international experience]. – Minsk, 2012. : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf>
5. Natsionalnyi statisticheskiy komitet Respubliki Belarus / Osnovnyie pokazateli vneshney torgovli [Key indicators of foreign trade]. – Minsk, 2018. : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnyie-pokazateli-za-period-s-___-po-____-gody_10/osnovnyie-pokazateli-vneshnei-torgovli/
6. Natsionalnyi statisticheskiy komitet Respubliki Belarus / Udelnyi ves mikroorganizatsiy i malykh organizatsiy v osnovnykh ekonomicheskikh pokazatelyakh [The proportion of the microorganizations and small organizations in the main economic indicators]. – Minsk, 2017. : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnykh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/>
7. Rossiyskiy eksportnyi tsentr / Godovoy otchyot 2016 [Annual report 2016]. – 2018. : <https://2016.exportcenter.ru/>
8. Rossiyskiy eksportnyi tsentr / Rossiyskiy eksportnyi tsentr [Russian export center]. – 2018. : <https://www.exportcenter.ru/company/>
9. ROSEKSIMBANK / O banke [About bank]. – 2018. : <http://www.eximbank.ru/about/>
10. Syirtsov, D.N. Sovremennaya sistema gosudarstvennoy podderzhki eksporta: ispolzovanie mezhdunarodnogo opyta v rossiyskikh usloviyakh [The modern system of state export support: using of international experience in Russian conditions]: dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.14 ; Diplomaticheskaya akademiya Ministerstva ino-strannykh del Rossiyskoy Federatsii. – Moskva, 2014. – 204 s.
11. Tsvigun, I.V., Suhodolov, Ya.A. Tendentsii razvitiya vneshneekonomicheskoy deya-telnosti KNR [Development tendencies of the Chinese foreign economic activity] // Izvestiya Baykalskogo gosudar-stvennogo universiteta – 2010. - № 2. – S. 135-140.
12. EKSAR / Rol EKSAR v sisteme gosudarstvennoy podderzhki eksporta [EXIAR's role in the state export support system]. – 2018. : <https://www.exiar.ru/about/role/>
13. Annual Reports / Export-Import Bank of the United States. – 2017. : <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports>.
14. General Profile: China / UNCTAD Stat. – 2017. : <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html>

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Матвиенко Екатерина Фидайлевна, магистр экономических наук, аспирант кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет
220070, г.Минск, Партизанский проспект, 26,
e-mail: vcelennai91@mail.ru

DATE ABOUT THE AUTHOR

Matvienko Ekaterina Fidailevna, Master of Economic Sciences, postgraduate student of the Department of International Business
Belarus State Economic University
220070, Minsk, Partizanskiy, 26,
e-mail: vcelennai91@mail.ru

УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ СІНГАПУРУ: ДОСВІД ПРОЕКТУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ЄАЕС ТА УКРАЇНИ

Ожигіна В.В.

Ключові слова: угода про вільну торгівлю, інтеграція, Сінгапур, Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Євразійський економічний союз (ЄАЕС), Україна.

СОГЛАШЕНИЯ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ СИНГАПУРА: ОПЫТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ЕАЭС И УКРАИНЫ

Ожигина В.В.

Предмет исследования – соглашения о свободной торговле (ССТ) Сингапура, созданные или на стадии переговоров. Цель – определить особенности и причины проектирования интеграционной системы и политики Сингапура, разработать рекомендации для ЕАЭС и Украины. Методология: системный подход, количественный и качественный анализ. Результаты: на основе анализа ССТ Сингапура с АСЕАН, ЕС, ЕАСТ, США, ССАГПЗ, Китаем, Индией, Р. Корея, Австралией, Новой Зеландией, Японией, Тайванем, Панамой, Перу, Турцией и др. определены причины и особенности формирования интеграционной системы и политики Сингапура, даны рекомендации для ЕАЭС и Украины. Область применения: создание ССТ ЕАЭС и Украины с учетом мирового опыта. Выводы: 1. Причины: азиатский финансовый кризис, неудачи Доха раунда, роль торгового, промышленного и финансового центра, малая экономика, экспортная ориентация, транснационализация, конкурентоспособность, диверсификация связей, хеджирование рисков. 2. Особенности интеграционной системы и политики Сингапура: ССТ с основными крупными партнерами; диверсификация связей; адаптация к глобализации и рост переговорной силы в АСЕАН; хаб-энд-спок интеграция; разнообразие форм ССТ; всеобъемлющие, новаторские, эволюционирующие и асимметричные ССТ+; значительные эффекты в торговле услугами, ПИИ, трансфере технологий. 3. Рекомендации по проектированию ССТ ЕАЭС и Украины с Сингапуром: акцент на НТБ, торговлю услугами, инвестиции, ОИС, процедуры торговли; длинный переходный период; жесткие правила происхождения; стимулирование включения и создания новых ГЦСС, диверсификации торговли, трансфера технологий; сохранение защитных мер в ССТ; негативный подход к либерализации услуг; ограниченная либерализация госзакупок, миграции.

Ключевые слова: соглашение о свободной торговле, интеграция, Сингапур, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Украина.

FREE TRADE AGREEMENTS OF SINGAPORE: DESIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR EAEU AND UKRAINE

Ozhigina V.V.

Subject of the study – Singapore Free Trade Agreements (FTA), established or under negotiation. The aim is to identify the peculiarities and reasons for the design of the integration system and policy of Singapore, to develop recommendations for the EAEU and Ukraine. Methodology: system approach, quantitative and qualitative analysis, theories of integration. Results: Based on the analysis of Singapore's FTA with ASEAN, EU, EFTA, USA, GCC, China, India, R. Korea, Australia, New Zealand, Japan, Taiwan, Panama, Peru, Turkey, etc. identified the reasons and peculiarities of the formation of the integration system and policy of Singapore, given recommendations for the EAEU and Ukraine. Field of application: creation FTAs of the EAEU and Ukraine taking into account the world experience. Conclusions: 1. Causes: Asian financial crisis, failures of the Doha Round, role of the trade, industrial and financial center, small economy, export orientation, transnationalization, competitiveness, diversification of ties, risk hedging. 2. Peculiarities of integration system and policy of Singapore: FTA with major large partners; diversification of links; adaptation to globalization and the growth of negotiating force in ASEAN; Hub & Spock integration; variety of FTA forms; comprehensive, innovative, evolving and asymmetric FTA+; significant effects in trade in services, FDI, technology transfer. 3. Recommendations on the design of the FTA and Ukraine with Singapore: focus on NTBs, trade in services, investment, IPRs, trade procedures; long transition period; strict rules of origin; stimulation of inclusion and creation of new GVC diversification of trade, transfer of technologies; preservation of protection measures in FTAs; negative approach in services liberalization; limited liberalization of public procurement, migration.

Ключевые слова: free trade agreement, integration, Singapore, Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), Eurasian Economic Union (EAEU), Ukraine.

Страны АСЕАН – участники многих ССТ и планируют новые. Сингапур – лидер среди них по уровню развития и числу ССТ: действует 26 ССТ, идет ратификация или переговоры еще по 17. Это 5 место в мире по числу ССТ после ЕС, Чили, ЕАСТ и Турции [1]. Интересны скорость переговоров, разнообразие форм, широкий региональный, глубокий содержательный охват ССТ. Это предопределило теоретическую актуальность. Практическая же обусловлена тем, что в 2007 г. Украина начала переговоры с Сингапуром [2], в 2014-2016 гг. пыталась возобновить [3], [4]. С 2017 г. идут переговоры ЕАЭС с Сингапуром [5], в 2017-2018 гг. АСЕАН и Сингапур стали приоритетом ОНМД ЕАЭС. Председательство Сингапура в АСЕАН и 50-летие дипломатических отношений с Россией может сыграть положительную роль в заключении ССТ с Сингапуром и развитии всестороннего партнерства АСЕАН-ЕАЭС.

В литературе часто изучается опыт развития Сингапура [6], АСЕАН+6 [7], реже – торговая политика [8], связи с ЕАЭС [9], [10], Россией [11], Беларусью [12], Украиной [13], ССТ Сингапура [14], [15], но публикации не охватывают системно все ССТ.

Предмет исследования – ССТ Сингапура, созданные или на стадии переговоров.

Цель – определить особенности и причины проектирования интеграционной системы и политики Сингапура, разработать рекомендации для ЕАЭС и Украины. Задачи: охарактеризовать причины, содержание, последствия создания ССТ Сингапура, перспективы и направления появления новых; выявить тенденции торговли и ПИИ между участниками ССТ; определить особенности ССТ Сингапура; разработать рекомендации для ЕАЭС и Украины.

Методология: системный подход, количественный и качественный анализ.

Сингапур – малое государство ЮВА с населением 5,6 млн чел. (0,08% мирового). Занимает 720 км². Обделено природными ресурсами (почва, вода, минеральное сырье) и зависит от внешних рынков (экспорт товаров и услуг – 114 и 172% ВВП (3 место в мире), накопленных ПИИ – 231%), импорта энергоносителей (18% импорта), продовольствия (4%) и сырья (4%). Но это одна из самых развитых, открытых и инновационных экономик мира. В 2016 г. ВВП Сингапура составил 297 млрд долл. (0,4% мирового), экспорт товаров и услуг – 849 (2,3%), импорт – 726 (2%), исходящие накопленные ПИИ – 628 (2,6%), входящие – 1096 (4,1%). По ВВП на душу населения в 2016 г. (52817 долл.) он занял 13 место в мире, по экспорту товаров и услуг – 12, ПИИ – 13. Экономический рост 2% в год, инфляция отрицательная (-0,53%), безработица – фрикционная (2,08%). Доля товаров обрабатывающей промышленности в экспорте составляет 82%, высокотехнологичных – 60% [16]. По Индексам делай бизнес и экономической свободы он занимает 2 место, глобальной конкурентоспособности – 3, развития человеческого потенциала – 5, Глобальному инновационному индексу – 7.

Крупный финансовый (3 место), торговый (машины, оборудование, электроника; бытовые товары, фармацевтика, текстиль; сельхозсырье; продукты; энергия и химия; металлы, минералы, стройматериалы [17]) и производственный центр (нефтепродукты, химия, фармацевтика, электроника, текстиль, аэрокосмические товары; телекоммуникационные, медицинские, образовательные, транспортные, логистические, деловые, туристские услуги; технологии безопасности, водопользования, экологические), аэро- (1-е) и морской порт (2-е место).

Сингапур подписал 3 многосторонние ССТ «страна-блок» (с ЕС, ЕАСТ, ССАГПЗ) и 14 двусторонних, идут переговоры еще по 3 (ЕАЭС, САКУ, Тихоокеанский Альянс) и 8 таких ССТ. Все межрегиональные, кроме ССТ с Японией, Китаем, Тайванем, Р. Корея (табл. 1).

Таблица 1. ССТ Сингапура в форме «страна-страна» и «страна-блок»

Партнер	Дата подписания	Дата вступления в силу	Конец переходного периода	Доля экспорта Сингапура		Доля импорта Сингапура		Доля экспорта партнера		Доля импорта партнера	
				1995	2016	1995	2016	1995	2016	1995	2016
Новая Зеландия	14.11.2000	01.01.2001	2001	0,3	0,4	0,2	0,2	1,40	2,32	1,94	2,77
Япония	13.01.2002	30.11.2002	2022	7,8	4,4	21,1	7,0	5,20	3,08	2,04	1,23
ЕАСТ	26.06.2002	01.01.2003	2003	0,4	1,4	1,5	1,7	1,27	1,89	0,27	1,09
Австралия	17.02.2003	28.07.2003	2003	2,2	2,8	1,4	1,0	5,21	2,17	3,11	2,76
США	06.05.2003	01.01.2004	2014	18,3	6,9	15,1	10,9	2,63	1,85	2,45	0,80
Иордания	16.05.2004	22.08.2005	2014	0,011	0,008	0,005	0,007	0,31	0,14	0,38	0,25
Индия	29.06.2005	01.08.2005	2009	1,6	3,0	0,7	2,1	2,84	2,83	4,14	2,39
Р. Корея	04.08.2005	02.03.2006	2016	2,7	4,4	4,3	6,0	5,35	2,51	1,60	1,68
Панама	01.03.2006	24.07.2006	2016	0,3	1,5	0,1	0,002	4,94	0,08	2,41	13,25
Перу	29.05.2008	01.08.2009	2025	0,02	0,02	0,01	0,02	0,04	0,11	0,28	0,26
Китай	23.10.2008	01.01.2009	2010	2,3	13,0	3,3	14,3	2,35	2,12	2,57	1,64
ССАГПЗ	15.12.2008	01.09.2013	2017	1,1	1,6	5,6	7,3	6,40	3,94	1,36	1,00
Коста-Рика	06.04.2010	01.07.2013	2022	0,007	0,008	0,002	0,019	0,09	0,31	0,20	0,21
ЕС	16.12.2012	Ратификация	5 лет	13,5	8,9	13,2	13,6	0,70	0,65	0,69	0,51
Тайвань	07.11.2013	19.04.2014	2028	4,1	4,5	4,1	8,2	3,95	5,77	2,86	3,25
Шри-Ланка	23.01.2018	Ратификация	15 лет	0,30	0,40	0,04	0,03	1,47	1,09	8,43	5,28
Турция	16.11.2015	01.10.2017	2027	0,1	0,1	0,2	0,2	0,66	0,29	0,19	0,18
Мексика	Переговоры с июля 2000			0,16	0,36	0,13	0,68	0,22	0,23	0,40	0,33
Канада	Переговоры с 21.10.2001			0,5	0,2	0,4	0,4	0,19	0,26	0,58	0,18
САКУ	Переговоры с 2005			-	0,13	-	0,41	0,62	1,08	0,69	0,45
Украина	Переговоры с 08.05.2007			0,04	0,003	0,3	0,01	0,11	0,06	0,11	0,05
Колумбия	Переговоры с 24.11.2010			0,014	0,023	0,006	0,090	0,06	0,21	0,20	0,21
ЕАЭС	Переговоры с 26.12.2016			0,8	0,2	0,3	0,9	0,79	0,96	1,43	0,78
ТА	Переговоры с 23.10.2017			0,26	0,42	0,34	0,83	1,51	1,79	1,65	1,34
Египет	Переговоры			0,11	0,09	0,12	0,04	2,48	0,54	0,62	0,50
Пакистан	Переговоры			0,26	0,24	0,05	0,03	1,17	0,33	1,92	1,31
Иран	Обсуждение			0,10	0,04	0,38	0,21	2,16	0,40	0,41	1,40
Марокко	Обсуждение			0,02	0,03	0,002	0,04	0,03	0,75	0,20	0,25

Источник: составлено автором по данным [16], [18].

Первым и единственным преференциальным соглашением Сингапура стала Глобальная система торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП). Доля 42 стран ГСТП в экспорте Сингапура выросла с 35 до 38% в 1995-2016 гг., в импорте – с 29 до 32%.

Другие многосторонние проекты с участием Сингапура: АСЕАН и ее ССТ «блок-блок» с АНЗЦЕРТА Австралии и Новой Зеландии, 7 ССТ «блок-страна» с 4 странами АСЕАН+6; Транстихоокеанское стратегическое экономическое партнерство (ТТСЭП); Транстихоокеанское партнерство (ТПП). Идут переговоры по Региональному Всеобъемлющему экономическому партнерству (РВЭП), Азиатско-Тихоокеанской ССТ АТЭС, ССТ АСЕАН-ЕС. Все они межрегиональные, кроме АСЕАН и ее ССТ с Японией, Китаем и Р. Корея (табл. 2).

Таблица 2. Многосторонние ССТ с участием Сингапура

Партнер	Дата подписания	Дата вступления в силу	Конец переходного периода	Охват товары (Т) / услуги (У)	Доля экспорта Сингапура		Доля импорта Сингапура		Доля экспорта партнера		Доля импорта партнера	
					1995	2016	1995	2016	1995	2016	1995	2016
ГСТП	13.04.1988	19.04.1989	1989	Т (ПТС)	35,4	38,4	28,5	31,9	4,84	2,67	3,14	2,61
АЗСТ (АСЕАН)	28.01.1992	01.01.1993	2018	Т	30,3	28,9	22,3	21,8	8,96	4,82	5,85	5,39
АСЕАН-Китай	29.11.2004	01.01.2005	2020	Т	32,7	41,9	25,5	36,1	6,87	3,07	4,96	3,15
ТТСЭП	18.07.2005	28.05.2006	2017	Т / У	1,6	0,7	0,1	0,3	1,34	1,01	2,78	1,30
АСЕАН-Р. Корея	24.08.2006	01.01.2010	2024	Т	33,1	33,4	26,6	27,8	7,95	4,12	4,68	4,37
АСЕАН-Китай	14.01.2007	01.07.2007	2020	У	32,7	41,9	25,5	36,1	6,87	3,07	4,96	3,15
АСЕАН-Япония	28.03.2008	01.12.2008	2026	Т / У	38,1	33,4	43,4	28,8	6,78	4,19	4,00	3,89
АСЕАН-Р. Корея	21.11.2008	14.10.2010	2024	У	33,1	33,4	26,6	27,8	7,95	4,12	4,68	4,37
АСЕАН-АНЗЦЕРТА	27.02.2009	01.01.2010	2025	Т / У	32,9	32,2	23,9	23,1	8,18	4,39	5,35	4,93
АСЕАН-Индия	13.08.2009	01.01.2010	2024	Т	31,9	31,9	23,0	23,9	8,41	4,45	5,69	4,64
АСЕАН-Индия	13.11.2014	01.01.2015	2024	У	31,9	31,9	23,0	23,9	8,41	4,45	5,69	4,64
ТПП	04.02.2016	Ратификация	30 лет	Т / У	51,2	29,5	54,6	32,8	3,65	2,16	2,47	1,24
АСЕАН-ЕС	Переговоры 2007-2009 и с 10.03.2017			Т / У	43,9	37,9	35,5	35,4	1,78	1,38	1,44	1,34
РВЭП (АСЕАН+6)	Переговоры с 13.05.2013			Т / У	47,3	57,0	53,4	52,5	5,79	2,96	3,45	2,65
АТЭС (АТЭС)	1994 (Богорское реш.), 2010 (возобн.)			Т / У	77,3	78,0	75,9	72,1	3,86	2,40	2,83	1,79

Источник: составлено автором по данным [16], [18].

Все ССТ Сингапура, кроме ГСТП, сразу или после дополнения (АСЕАН, ССТ с Китаем, Р. Кореей, Индией) приняли форму ССТ+, предполагающую либерализацию торговли товарами и услугами, госзакупок, ПИИ, ОИС и регулирование других условий.

Из табл. 1-3 видно, что те страны, с которыми у Сингапура есть ССТ, были и остались его основными партнерами. Удалось диверсифицировать торговлю и ПИИ, уменьшив зависимость от АСЕАН, Японии и США. Настораживает рост доли Китая, ЕС и Гонконга. Сингапур стал более значим партнером для Новой Зеландии, ЕАСТ, Коста-Рики, Тайваня, Колумбии, по экспорту – для Перу, Канады, САКУ и ЕАЭС, по импорту – для Панамы. В торговле товарами доля ССТ не изменилась, а вот по услугам и экспорту ПИИ она выросла.

Обозначим причины выбора Сингапуром такой активной интеграционной политики:

1) Исторически Сингапур был торговым центром между Китаем и Индией, Востоком и Западом, ЮВА и миром. Под влиянием китайской, индуистской и исламской цивилизаций он стал космополитом, благодаря Великобритании проникся духом либерализма, науки, верховенства права, английского языка [15] как инструмента торговой дипломатии [20].

Таблица 3. Основные партнеры Сингапура по экспорту и импорту товаров и услуг, исходящим накопленным ПИИ в 2000 и 2016 гг., %

Партнер	Экспорт товаров		Импорт Товаров		Экспорт Услуг		Импорт услуг		Исходящие ПИИ		Входящие ПИИ	
	2000	2016	2000	2016	2000	2016	2000	2016	2000	2016	2000	2016
АСЕАН	27,4	29,0	24,7	21,8	11,1	8,8	5,0	4,9	23,4	17,8	4,6	3,7
Китай	3,9	13,0	5,3	14,3	2,3	4,9	1,2	4,3	16,1	16,2	0,5	1,8
Гонконг	7,9	12,6	2,6	0,9	4,2	3,3	2,4	4,0	8,7	6,9	3,2	3,9
ЕС	14,0	9,0	12,0	13,6	12,8	16,7	8,2	15,7	7,5	18,3	26,9	24,9
США	17,3	6,9	15,1	10,9	15,4	10,3	24,3	18,5	6,3	4,0	16,4	20,6
Тайвань	6,0	4,5	4,4	8,2	2,9	1,2	0,9	1,8	3,7	1,0	1,8	1,2
Япония	7,5	4,4	17,2	7,0	7,2	7,0	4,0	3,4	1,0	1,8	15,2	6,9
Р. Корея	3,6	4,4	3,6	6,0	1,9	1,4	0,8	1,7	2,5	1,1	0,2	1,0
Индия	2,0	3,0	0,8	2,1	1,7	2,1	0,8	2,2	0,9	4,8	0,1	1,5
ЕАСТ	0,5	1,4	1,8	1,7	1,1	4,0	0,5	3,2	0,3	1,2	10,2	4,5
Австралия	2,3	2,8	1,7	1,0	3,1	7,2	1,2	2,4	2,5	5,3	1,7	1,1
Новая Зеландия	0,3	0,4	0,1	0,2	0,4	1,0	0,1	0,3	0,9	0,3	0,1	0,3
Прочие	7,3	8,7	10,6	12,3	35,8	36,1	51,2	40,9	26,2	21,4	19,1	28,4
Партнеры по ССТ	75	76	84	83	95	100	83	91	65	72	78	68

Источник: составлено автором по данным [16], [19].

Когда он вышел из состава Малайзии в 1965 г., то начал экспортоориентированную политику, в 1970-е гг. – в наукоемкой промышленности с участием ПИИ. В кон. 1980-х – сер. 1990-х были инновационные изменения, рост прикладных НИОКР и высокотехнологичного производства, становление Сингапура как регионального хаба, привлекающего ПИИ в развитие ИКТ бизнеса (технологий, товаров и услуг), оказывающего финансовые и деловые услуги. С сер. 1990-х гг. была активизация экспорта услуг и интернационализации компаний, рост ПИИ сначала в соседние страны, а затем и на внешние рынки «второго крыла» [6].

Это способствовало после 2000 г. становлению Сингапура как значимого игрока глобальной экономики, появлению конкурентоспособной экономики, которая спокойно выдерживает и даже приветствует присутствие ТНК на внутреннем рынке (благоприятной бизнес-средой; простыми процедурами торговли; развитой торговой и финансовой инфраструктурой; эффективным госуправлением; центральной ролью в ЦСС; квалифицированными трудовыми ресурсами; удобным географическим положением; широкой сетью ССТ [17]), зависит не только от экспорта товаров, но и услуг, капитала, технологий и труда. Такая политика вызвана отсутствием природных ресурсов, узостью внутреннего рынка, малым размером страны. Именно поэтому Сингапур – рьяный сторонник глобализации и свободы торговли.

Современная торговая политика Сингапура является продолжением его внешней политики. Обширные торговые связи являются частью сложной международной стратегической архитектуры, спроектированной для продвижения и защиты национальных интересов. Эта архитектура способствует росту экономического, политического и дипломатического пространства Сингапура, поэтому остается актуальной для глобальных держав [15].

2) Первым после ГСТП интеграционным соглашением Сингапура стала АСЕАН. Причины создания: малый размер экономик; обретение странами независимости; необходимость защиты суверенитета и устранения конфликтов в регионе мирным путем; неграмотность, болезни и голод, низкий уровень экономического развития и стремление повысить его с опорой на собственные силы; предотвращение вмешательства извне (зависимость от развитых стран, коммунистическая угроза и др.); малая переговорная сила стран в ВТО, ООН и др.

3) Азиатский финансовый кризис 1998-1999 гг. стал причиной создания двусторонних ССТ за пределами АСЕАН, в первую очередь, с более развитыми и крупными соседями – Новой Зеландией, Японией, Австралией, Индией, Р. Кореей, Китаем, а также основными партнерами за пределами региона – ЕАСТ, США, гораздо позже начались переговоры с ЕС. Это был беспрецедентный шаг Сингапура, вызвавший критику других членов АСЕАН [15].

4) Следующая причина – вынужденная приверженность открытости и многосторонней либерализации и одновременное недовольство результатами Доха раунда. Создавая ССТ Сингапур формирует себе страховочную сеть в случае неудачи Доха раунда (его начало пришлось на 2001 г, когда Сингапур подписал свое первое двустороннее ССТ – с Новой Зеландией, к 2008 г. переговоры Доха раунда зашли в тупик), гарантирует (страхуя, хеджируя) доступ и выход на рынки, снижает неопределенность отношений со странами и регионами, уже являющимися его значимыми торговыми партнерами либо новыми, формализует и институционализирует их, создавая более благоприятные условия взаимодействия.

5) Зависимый от внешних связей Сингапур не стремился заключать ССТ со всеми подряд, а «плел» свою сеть ССТ по принципу значимости внешнего партнера и выгоды для бизнеса. Сначала его привлекали крупные и динамичные рынки, включая соседние. Партнеры Сингапура по АСЕАН (в т.ч. Малайзия, Индонезия), АСЕАН+6 (в т.ч. Китай и Индия), ЕС, США, ЕАСТ одновременно являются его конкурентами и соперничают между собой. Сингапур понимает, что конкурировать с ними не в состоянии, поэтому играет вынужденную роль партнера, стремясь занять выгодную нишу в их стратегии и получить от этого бонусы.

Зависимость от крупных партнеров потребовала диверсификации внешних связей и поиска рынков в Латинской Америке, Ближнем Востоке, Африке и СНГ.

Итак, Сингапур, стремясь сохранить статус торгового, производственного и финансового центра, углубляет либерализацию на гибкой основе в рамках ССТ+, демонстрируя другим странам и их ТНК свою приверженность к открытости. Они стремятся размещать бизнес и добавлять стоимость в Сингапуре, чтобы получить свободный доступ и выход на широкий спектр внешних рынков с ССТ. Сингапур преодолевает узость внутреннего рынка и гарантирует себе доступ и выход к внешним рынкам, дешевле приобретает товары, услуги, капитал, таланты, технологии, информацию и легче продает свои товары и услуги, беспрепятственно выходит на рынки путем ПИИ и трудовой миграции для работы и обмена опытом.

Далее рассмотрим основные ССТ в хронологическом порядке:

1) Череда двусторонних ССТ Сингапура началась с Соглашения о близком экономическом партнерстве с Новой Зеландией (ANZSCEP, 2000). Переговоры по ССТ прошли быстро – с сентября 1999 по ноябрь 2000 г., а 05.04.2017 г. начато его преобразование в расширенное партнерство с упрощением торговли продуктами, ростом ПИИ, миграции и туризма, учетом вопросов МСБ, безопасности, образования, технологий, инноваций, экологии, управления водными ресурсами. Оно снова станет моделью для других ССТ (табл. 4). В экспорте Сингапура доминируют промышленные товары (доки, платформы, электроника, пластмассы, химия) – 56%, энергоносители – 33%, продукты питания – 11%, в импорте – продукты (молоко, мясо, масла, жиры) – 65%, промышленные товары – 26%, нефтепродукты – 4% [16].

2) В 2002 г. Сингапур подписал Соглашение об экономическом партнерстве (JSEPA) – первое ССТ Японии (табл. 4). 16.03.2007 гг. оно преобразовано в партнерство нового поколения, упрощены правила происхождения,

доступа товаров и финансовых услуг, таможенные формальности (с 29.08.2007 г. действует). В экспорте и импорте промышленные товары занимают 88%. В экспорте услуг: транспортные – 18%, телекоммуникационные и ИКТ – 13%, деловые – 15, в импорте транспортные – 36%, торговые – 10% и деловые – 12% [16].

3) Также 13.06.2013 г. обсуждалось обновление ССТ Сингапура с EACT (ESFTA, 2002) за счет упрощения правил происхождения, торговых процедур, доступа на рынки товаров, услуг и капитала [21], учета экологических факторов. ESFTA охватывает промышленные товары (кроме казеина, альбумина, крахмала, клея, красителей, однокарбоновых жирных кислот и спиртов), рыбу, морепродукты и обработанные сельхозпродукты (сахар, конфеты, шоколад, макароны, консервы, соусы, воды). По сельхозпродукции заключены двусторонние соглашения, являющиеся частью ССТ (табл. 4). Сингапур экспортирует промышленные товары (фармацевтику и органическую химию, оптические и медицинские инструменты, машины и приборы) – 62%, драгоценные камни и металлы – 37%, ввозит промышленные товары (часы, товары фармацевтики и органической химии, механические машины и приборы) – 85%, драгоценные камни и металлы – 4%, минеральное топливо и масла – 7%, продукты питания – 3% [16].

Таблица 4. Рост торговли и инвестиций за время действия отдельных ССТ Сингапура

Показатель / партнер по ССТ	Новая Зеландия	Япония	ЕАСТ	Австралия	США	Индия	Республика Корея	Китай	ЕС	Тайвань
Год подписания	2000	2002	2002	2003	2003	2005	2005	2008	2012	2013
Экспорт товаров, рост / падение (↓) в разах	3,9	1,6	7,8	2,0	1,1	1,7	1,8	1,4	1,3↓	1,03↓
Экспорт услуг, рост / падение (↓) в разах	11,3	4,9	14,1	6,9	3,0	2,3	1,7	1,8	1,5	1,5
Исходящие накопленные ПИИ, рост в разах	6,7	8,3	16,5	8,4	3,8	28,2	2,0	2,3	2,0	1,02↓
Импорт товаров, рост в разах	3,1	1,4	2,2	1,3	1,7	1,4	2,0	1,2	1,2↓	1,2↓
Импорт услуг, рост в разах	12,5	3,6	16,2	4,0	5,0	4,1	3,0	2,4	1,3	1,3
Входящие накопленные ПИИ, рост в разах	27,5	3,7	4,4	9,5	9,4	19,1	13,2	5,7	1,4	1,8
Доля партнера в товарообороте Сингапура, %	0,3%	6,0%	1,5%	2,0%	9,0%	2,6%	5,1%	14%	11%	6,2%
Доля Сингапура в товарообороте партнера, %	2,6%	2,2%	1,5%	2,5%	1,2%	2,6%	2,1%	1,9%	0,6%	4,6%
Сальдо Сингапура по товарам (+, -)	+	-	-	+	-	+	-	+	-	+
Сальдо Сингапура по услугам (+, -)	+	+	+	-	-	-	-	+	+	-

Источник: составлено автором по данным [16], [19].

4) Переговоры по ССТ с Австралией (SAFTA, 2003) анонсированы в ноябре 2000, с апреля 2001 по октябрь 2002 г. проведено 10 раундов (табл. 4). ССТ обновлялось 5 раз, последний 13.10.2016 г. (действует с 01.12.2017) в части образовательных, юридических, профессиональных услуг, госзакупок, трудовой мобильности. По случаю 50-летия дипломатических отношений 19.06.2015 г. подписана декларация от Всеобъемлющем стратегическом партнерстве – 10-летний план укрепления сотрудничества в сфере торговли, инвестиций, технологий, инноваций, исследований, образования, туризма, культуры, внешней политики, обороны и безопасности. В экспорте Сингапура доминируют промышленные – 59% и энергетические товары – 31%, в импорте пищевые – 28%, энергетические – 27% и промышленные товары – 29%, руды и металлы – 11%, драгоценные камни и металлы – 4%. В экспорте услуг доминируют транспортные – 31%, телекоммуникационные и ИКТ – 12%, деловые – 9% и финансовые – 7%, в импорте транспортные – 38%, торговые – 15% и деловые – 16% [16].

5) Переговоры с США (табл. 4) об их первой ССТ в АТР (USSFTA, 2003) анонсированы 16.11.2000 г., начались 04.12.2000 г. (когда шло вступление Китая в ВТО и нависла угроза усиления его влияния в ЮВА) и завершились в 2003 г. после 11 раундов. Для США это стало важным геополитическим шагом и расширило их влияние в АТР, позволило заключить ССТ с Австралией (2004) и Р. Кореей (2007). Вслед за этим 05.06.2000 г. начато обсуждение ССТ с Канадой, 21.10.2001 г. стартовали переговоры и в 2002-2007 гг. проведено 7 раундов [22], [23] но с ноября 2009 г. они приостановлены. 08.09.2017 г. начато обсуждение ССТ АСЕАН-Канада. Ей интересен экспорт продуктов питания, сотрудничество в сфере деловых, финансовых, строительных, экологических, образовательных, ИКТ и телекоммуникационных услуг, нефте-газовой, аэрокосмической и авто-промышленности, инфраструктуры, науки о жизни. В Сингапуре присутствует 245 канадских ТНК. В 2012 г. создан Деловой Совет Канады и АСЕАН, проведен бизнес-форум АСЕАН-Канада в Сингапуре. Сингапур экспортирует промышленные товары (92 и 88% экспорта в США и Канаду; 68 и 63% – высокотехнологичные), в т.ч. 61 и 58% – машины и оборудование (18 и 30% – запчасти электроники); топливо – 4 и 8%, текстиль – 1 и 3%, каучук – 0,2 и 0,8%, а импортирует промышленные (90 и 82%; высокотехнологичные – 53 и 51%), в т.ч. 90 и 54% – машины и оборудование, 14 и 19% – химию. В экспорте услуг в США: транспортные – 34%, деловые – 22%, техобслуживание и ремонт – 10%, в импорте: транспортные – 13%, за пользование ОИС – 30% [16], [19].

6) В 2000-е гг. началось освоение Западной Азии (4,5% ТО), стремясь использовать потенциал нефтяного региона и участвуя в его проектах – от промышленности, телекоммуникаций и строительства

портовой, транспортной и нефтегазовой инфраструктуры, переработки отходов до розничной торговли, медицины, образования, туризма, производства обуви, безопасности. Созданы ССТ с Иорданией (2004), ССАГПЗ (2008), Турцией (2015) [18], [22].

ССТ с Иорданией (SJFTA, 2004) для нее стало первым в АТР. Пять раундов переговоров заняли год и завершились 29.04.2004 г. В 2004-2007 гг. шли переговоры с Катаром, Кувейтом, Бахрейном, Саудовской Аравией и ОАЭ. Первый раунд с Катаром прошел 24.12.2004 г., второй – в феврале 2005 г. К 27.11.2006 г. ССТ согласовано. В декабре 2005 г. решено расширить его на ССАГПЗ. С 17.01.2007 по 28.01.2008 прошло 4 раунда переговоров с ССАГПЗ и подписано GSFTA. Это первое ССТ ССАГПЗ в АТР. С января 2013 г. обсуждалось ССТ с Турцией (TRSFTA, 2015), через год начаты и 06.10.2015 г. успешно завершены переговоры. Сингапур обеспечивает Турции выход в АСЕАН, она хочет создать ССТ с Индонезией, Вьетнамом и Таиландом и стать для АСЕАН партнером по диалогу. Для Сингапура Турция – точка входа в ЕС, Восточную Европу, Западную и Центральную Азию [23].

7) Также 27.05.2003 г. Сингапур вышел в Южную Азию (3,6% ТО) – начались переговоры и в 2005 г. подписано Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве (СЕСА) с Индией. Это первое двусторонне межрегиональное ССТ Индии. Позже было ССТ со Шри-Ланкой (2018), начаты переговоры с Пакистаном, Ираном. Сингапур считает Индию противовесом влиянию Китая. В экспорте в Индию: промышленные – 84% и энерго-товары – 7%, в импорте нефть – 49%, промышленные – 34%, руды и металлы – 7%, пищевые и ювелирные – по 5%. В экспорте услуг: транспортные – 40%, страховые – 13%, в импорте транспортные – 20%, телекоммуникационные и ИКТ – 37%, деловые – 14% [16], [19] (табл. 4).

В 2000-е гг. достичь ССТ со Шри-Ланкой не удалось, но 18.06.2016 г. начались переговоры. Сингапuru интересен рынок сбыта и транзит через Индийский океан, Сингапур же является воротами в ЮВА. Около 350 сингапурских компаний обосновались в Шри-Ланке в строительстве, инфраструктуре, производстве продуктов. В 2017 г. ТО составил 2,7 млрд долл. (3,8% ТО Шри-Ланки и 0,2% – Сингапура), в т.ч. экспорт Сингапура – 2,5 [16].

Переговоры с Пакистаном начаты в июне 2005 г., но спустя 4 раунда ССТ так и не подписано. Пакистанская бизнес-среда похожа на индийскую, если не считать низкой квалификации кадров и террористической угрозы. ССТ с Ираном обсуждается с 12.12.2004 г. с возобновлением связей после 30-летнего перерыва. Интересно сотрудничество в нефтегазовом секторе, логистике, портовых услугах и промышленном парке в Иране [23].

8) Торговые связи с Р. Кореей начались в 1950 г., когда ее миссия посетила колонию, дипломатические – в 1975 г. ССТ с Сингапуром (KSFTA, 2005) – первое корейское ССТ в Азии (табл. 4). В экспорте и импорте Сингапура: промышленные – 92 и 83% и энергетические товары – 5 и 15%, в экспорте услуг транспортные – 34%, страховые – 19%, финансовые – 12%, деловые – 9%, в импорте транспортные – 48%, торговые – 10%, деловые – 9% [16].

9) В 2000 г. началось проникновение в Латинскую Америку (2% ТО), созданы ССТ с Панамой (2006), Перу (2008) и Коста-Рикой (2010), идут переговоры с Мексикой и Колумбией [17], [22]. Это соответственно 1; 9; 12; 2 и 6-й торговые партнеры Сингапура в ЛА. Сингапур является для Панамы 1-м торговым партнером в ЮВА, для остальных – 5-м. С начала действия ССТ ТО с Панамой, Перу и Коста-Рикой вырос соответственно в 1,8; 3,2 и 0,1 раза и в 2016 г. составил 4915; 130 и 80 млн долл. ТО с Мексикой и Колумбией равен 3112 и 329 млн долл. Сальдо в торговле с Коста-Рикой, Мексикой и Колумбией отрицательное [16].

Переговоры с Панамой стартовали 17.02.2004 г. и после 3 раундов 01.03.2006 г. подписано PSFTA [22]. Сферы интересов: морская логистика, телекоммуникации, модернизация портов Панамы, наука и образование [23]. Сингапур экспортирует органическую химию, азотные соединения – 35%, оборудование, медикаменты, запчасти, подшипники, насосы, ювелирные изделия, одежду, импортирует кофе, рыбу, алкоголь – 14%, промышленные товары – 84% (часы – 43%, азотные соединения – 25%, текстиль – 3%) [16].

Переговоры с Перу анонсированы 22.11.2004 г., с 14.02.2006 по 29.08.2007 г. проведено 4 раунда, в 2008 г. подписано PeSFTA [22]. Вывозятся энергетические – 46%, продовольственные – 19% (рыба), промышленные товары – 34%, ввозятся золото – 57%, нефтяные масла – 16%, продовольственные – 17% и промышленные товары – 9% [16].

После 4 раундов переговоров с Коста-Рикой (01.12.2008 – 29.01.2010) подписано SCRFTA [22]. Интересно сотрудничество в логистике, телекоммуникациях, ИКТ [23].

Стремление Колумбии вступить в АТЭС и выйти на рынки АТР привело к созданию торгового офиса в Сингапуре и началу переговоров по ССТ в 2010 г., но оно подписано не было. Переговоры по MSFTA с Мексикой анонсированы в сентябре 1999 г. и начались в июле 2000 г. Дальше 4 раундов (последний 13.11.2000 г.) страны не продвинулись. Но 06.06.2012 г. Мексика, Чили, Перу и Колумбия учредили ТА для совместного освоения АТР, 23.10.2017 г. и 29.01.2018 г. он провел переговоры с Сингапуром [18].

10) Отношения с Китаем начались в 1990 г., но и до этого были тесные связи. Хотя недавно они осложнились спором вокруг Южно-Китайского моря, военным присутствием США и захватом бронетранспортеров на таможне Гонконга, в целом Сингапур поддерживает позицию Китая в ЮВА. ССТ с Китаем (CSFTA, 2008) подписано после 2 лет и 8 раундов переговоров, 27.07.2011 приняты поправки. Это первая двусторонняя ССТ Китая в АТР. С ноября 2015 г. идут переговоры о модернизации, 18.10.2017 г. был 4-й раунд (табл. 4). В экспорте и импорте лидируют промышленные – 87 и 86% и энерго-товары – 8 и 9%. В экспорте услуг: транспортные – 47% и финансовые – 13%, в импорте транспортные – 42% [16], [19].

11) В 1972 г. начались связи ЕЭС и АСЕАН. В 1980 г. подписано соглашение о сотрудничестве, в 2007 г. – декларация о расширенном партнерстве, в 2012 г. ЕС подписал Договор о дружбе и сотрудничестве в ЮВА, в 2015 г. учредил представительство в АСЕАН. 07.09.2004 заключено Экономическое и торговое соглашение Сингапур-ЕС (переговоры с 2002 г.), 09.05.2006 г. Сингапур предложил заключить EUSFTA. В 2007 г. начаты переговоры по ССТ ЕС-АСЕАН, но в 2009 г. они приостановлены и в марте 2010 г. перешли в двусторонний формат. 7 раундов переговоров по EUSFTA завершились подписанием в 2012 г. (табл. 4). Но ЕС отложил ратификацию. EUSFTA дополнено Соглашением о партнерстве и сотрудничестве (14.10.2013) в области образования, транспорта, энергетики, культуры, прав человека, науки и технологий. Сингапур будет координационным центром инвестиционной стратегии ЕС в ЮВА. 10.03.2017 г. возобновились переговоры ЕС-АСЕАН [23].

12) Чтобы не дразнить Китай, ССТ с Тайванем (ASTER, 2013) названо Соглашением между Сингапуром и отдельной таможенной территорией Тайваня, Пэнху, Цзиньмэнь и Мацзу по экономическому партнерству, это шаг к ССТ Тайвань-АСЕАН. Связи через Тайваньский пролив улучшаются, и Китай готов к тому, чтобы Тайвань получил какое-то международное пространство (табл. 4). В экспорте и импорте с Тайванем преобладают промышленные товары – 92% (машины и оборудование – 75 и 83%) [16], [23].

13) В 2016 г. ТО Сингапура с Африкой составил 6 млрд долл. (1%), исходящие ПИИ – 25,2 (3,3%), входящие – 19,9 (2%). В Африке действует 60 ТНК Сингапура. Сферы интересов: торговля, инвестиции, туризм, логистика, техпомощь, образование, борьба с преступностью и терроризмом, воздушный транспорт. В 2005 г. безуспешно велись переговоры с САКУ (0,3% ТО), в 2004 г. обсуждались и в ноябре 2006 г. начались переговоры с Египтом, в январе 2007 г. – с Марокко. Сфера интересов: сельское хозяйство, ресурсы, городское планирование, туризм, нанотехнологии, ИКТ-сектор. Проводится бизнес-форум Сингапур-Африка. Созданы центры в Найроби (Кения), Аккре (Гана) и Йоханнесбурге (ЮАР) [23].

14) О начале переговоров с Украиной объявлено 08.05.2007 г. [2]. Страны не являются значимыми торговыми партнерами друг друга – 0,01% ТО Сингапура и 0,1% Украины и за 2007-2016 гг. их ТО сократился в 17 раз. Сингапур экспортирует промышленные товары – 88% и продовольствие – 11%, а импортирует энергетические – 50%, промышленные – 37% (металлургические – 18%, машиностроительные – 12%) и продовольственные – 10%. Сальдо отрицательное [16]. Украина заинтересована в импорте услуг, ПИИ и технологий.

15) В 2015 г. обсуждалось ССТ ЕАЭС-Сингапур, 18.05.2016 г. подписан меморандум о взаимопонимании для углубления связей, регулярного взаимодействия, сотрудничества в таможенном управлении, торговле услугами, инвестициях и ИКТ, формирования ССТ. 27.10.2016 г. началась и в середине 2017 г. закончилась оценка целесообразности ССТ и начаты переговоры. ЕАЭС рассматривает Сингапур и Вьетнам как ворота в АСЕАН и АТР. В 2018 г. ожидается завершение переговоров. ЕАЭС интересно сотрудничество в энергетике, промышленности, инновациях, технологиях, цифровой экономике, логистике, транспорте, экспорте продовольствия. Сингапур заинтересован в инвестировании и экспорте услуг.

Сингапур занимает незначительное место в ТО ЕАЭС (0,4%), России (0,5; 95% ТО ЕАЭС), Казахстана (0,1; 3%), Беларуси (0,1; 1,4%), Кыргызстана (0,2; 0,3%) и Армении (0,1; 0,1%). На ЕАЭС приходится 0,5% ТО Сингапура. За 2010-2016 гг. ТО сократился в 1,2 раза. Сингапур вывозит промышленные товары – 93%, продовольственные – 4% и энергетические – 4%, а ввозит энергетические – 95%, промышленные – 2% и металлы – 3%. Сальдо отрицательное. Если для Беларуси, как и России, основу экспорта составляют энергоносители – 86% (также важны промышленные товары – 8%, в т.ч. удобрения), то для Казахстана руды и металлы – 86%, Армении – промышленные товары – 97% (текстиль 25%), Кыргызстана – промышленные 100% (текстиль 79%) [16]. Доля Сингапура в экспорте и импорте услуг России составляет 0,7% (транспортные – 67%) и 0,4% (транспортные – 14%, туристические – 11%). Доля России в экспорте и импорте услуг Сингапура – 0,08 и 0,06%. Экспорт услуг России в Сингапур за 2012-2016 гг. вырос в 1,9 раза, импорт – в 1,7 раза. На Сингапур приходится 1% входящих (38,7 млн долл.) и 4% исходящих ПИИ (888 млн долл.) России, 0,02% входящих (4,1 млн долл.) и 0,6% исходящих ПИИ (5 млн долл.) Беларуси, 0,8% входящих (180 млн долл.) и 0,3% исходящих ПИИ (14,2 млн долл.) Казахстана. ЕАЭС заинтересован в импорте услуг, ПИИ и технологий, экспорте продовольственных и промышленных товаров.

Также Сингапур участвует в 3 альтернативных мегаблоках – ТТП, РВЭП и АТЗС:

А) В 1990-е гг. премьер-министр Малайзии предложил Восточноазиатское сообщество (ВАС) с Китаем, Японией и Р. Корея. После азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг. АСЕАН осознала зависимость от ПИИ и доллара США. Для ее нивелирования появился регулярный механизм АСЕАН+3 с соседними Японией, Р. Корея и Китаем. В 2000 г. принята Чиангмайская инициатива о взаимном предоставлении иностранных валют для предотвращения валютных спекуляций с национальной валютой [7]. В 2001 г. обсуждался проект Восточноазиатского соглашения о свободной торговле (ВАССТ, ЕАФТА).

Со вступлением Китая в ВТО в 2001 г. и восстановлением после кризиса, позиции Китая и Японии усилились. Чтобы нивелировать и их влияние, в 2005 г. инициирован Восточноазиатский Саммит (АСЕАН+6) с Индией, Австралией и Новой Зеландией. 14.12.2005 г. решено к 2020 г. создать ВАС. В 2007 г. Япония предложила Всеобъемлющее экономическое партнерство (СЕРПА), АСЕАН начала строительство Экономического сообщества, а в 2008 г. Австралия предложила Азиатско-Тихоокеанское сообщество с участием АСЕАН+6 и США. В ЮВА идет острая борьба Китая, США, Японии, Австралии и Индии, но после глобального кризиса 2008-2009 гг., катастрофы в Японии в 2011 гг. лидерство Китая стало очевидным [7]. Стремясь удержать инициативу 14-19.11.2011 г. АСЕАН предложил консолидирующий мегаблок РВЭП на

основе АСЕАН+6, в который могут войти любые страны, имеющие ССТ с АСЕАН как группой, включая партнеров по АСЕАН+6. Решение о начале переговоров объявлено 25.08.2012 г., они стартовали 13.05.2013 г. Проведено 14 раундов.

В) ТТП – мегаблок, консолидирующий двусторонние ССТ с участием стран НАФТА, АСЕАН (Сингапур, Бруней, Вьетнам, Малайзия) и АСЕАН+6 (Австралия, Новая Зеландия, Япония), Перу и Чили. Оно стало противовесом усилению позиции Китая после глобального кризиса и поэтому было поддержано отдельными членами АСЕАН.

ТТП планировалось на основе ССТ Сингапур-Новая Зеландия (2001) и расширения состава возникшего на его основе ТЗ-СЭП (РЗ-СЕР) Чили, Новой Зеландии и Сингапура. Переговоры по ТЗ-СЭП начались в 2002 г. в АТЭС. Также присутствовала, но потом не участвовала, Мексика. На 3-м раунде приглашен Бруней, ТЗ-СЭП переименовано в ТТСЭП (TPSEP, Pacific-4, P4), подписано в 2005 г. [22]. Расширение ТТСЭП планировалось за счет Перу, Австралии и Вьетнама. 04.02.2008 г. решили участвовать США. Переговоры 8 стран начались 15.03.2010 г., а 05.10.2010 г. к ним присоединилась Малайзия, 18.06.2012 г. – Мексика и Канада, 13.03.2013 – Япония. 19 раундов и 13 совещаний завершились 05.10.2015 г. ТТП было подписано 04.02.2016 г. в Окленде (Новая Зеландия), но так и не ратифицировано США (уведомление от 30.01.2017) в связи с решением о выходе из ТТП (23.01.2017) после президентских выборов 2017 г. и начале двусторонних переговоров. В силу этого, остальные члены ТТП провели несколько дополнительных совещаний и 23.01.2018 г. успешно завершили обсуждение нового Всеобъемлющего и прогрессивного соглашения о ТТП (CPTPP) [22].

С) Формирование ССТ в АТЭС началось с Богорских целей о свободной и открытой торговле и инвестициях в АТР (1994). Конкретные шаги по АТЭС (ФТААР) от Чили и Канады до Китая и Австралии обсуждались в 2007 г. на XV Саммите АТЭС в Сиднее, в 2010 г. на XVIII Саммите в Иокогаме подписано Соглашение о формировании АТЭС, в 2014 г. на XXII Саммите в Пекине решено принять конкретные шаги по ее созданию, одобрена Пекинская дорожная карта для вклада АТЭС в реализацию АТЭС. Проведено сравнительное исследование более 150 ССТ в регионе АТЭС, выгод и издержек, проблем ее создания.

В ССТ доля взаимного экспорта товаров выросла с Новой Зеландией, ЕАСТ, Панамой и Тайванем. Есть потенциал роста с Турцией, Канадой, Египтом и ЕАЭС (рис. 1, 2).

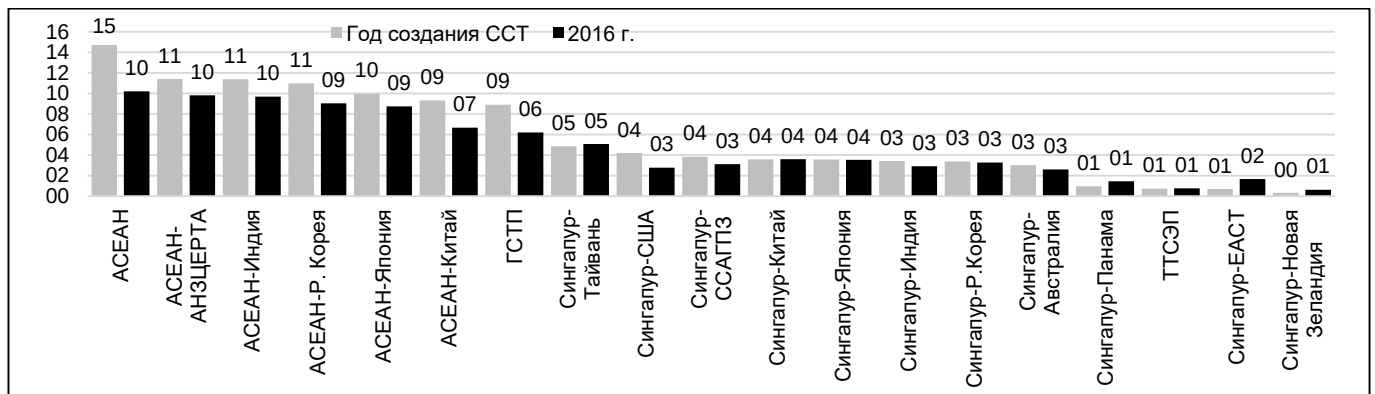


Рисунок 1. Доля взаимного экспорта товаров между Сингапуром и странами ССТ в общем экспорте товаров стран ССТ (без учета торговли внутри ЕАСТ, АСЕАН и др.), %

Источник: составлено автором по данным [16].

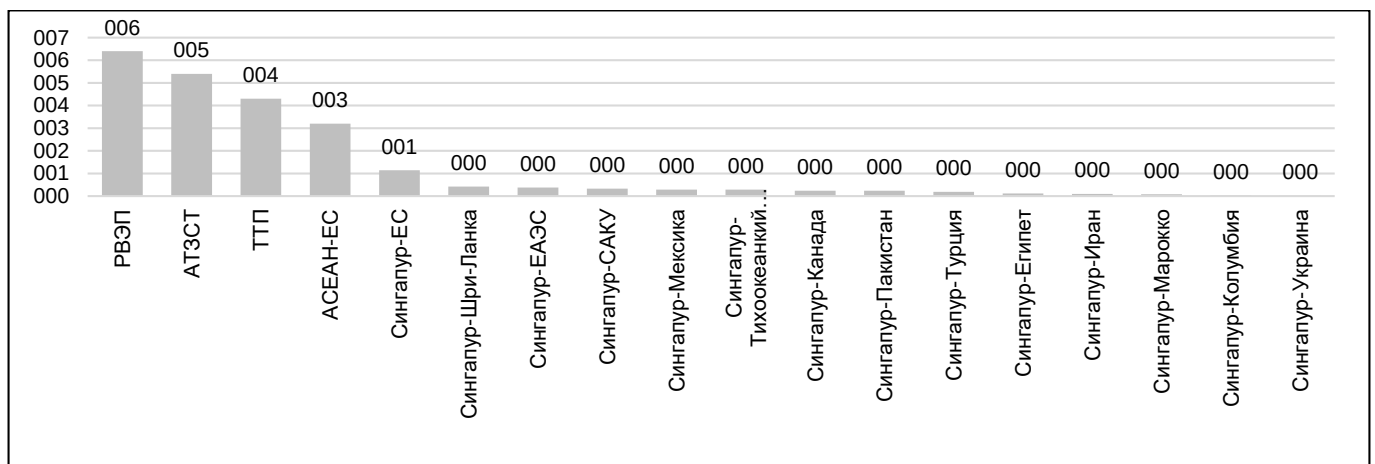


Рисунок 2. Доля взаимного экспорта товаров между Сингапуром и потенциальными партнерами по ССТ в общем экспорте стран ССТ в 2016 г. (без учета взаимной торговли внутри ЕАЭС, САКУ, ЕС и т.п.), %

Источник: составлено автором по данным [16].

Все соглашения Сингапура – прогрессивные и всеобъемлющие ССТ+ широкого охвата (табл. 5), включающие правила ВТО плюс и ВТО экстра, регулирующие ГЦСС. Это 2 и 3 поколение ССТ, регулирующих торговлю товарами, услугами (широкий охват секторов, 4 способа поставки, специфические условия по ряду секторов), ОИС, инвестиции и др.

Таблица 5. Содержание ССТ с участием Сингапура

Содержание	АСЕАН-АНЗЦЕРТА	АСЕАН-Китай	АСЕАН-Индия	АСЕАН-Япония	АСЕАН-Р. Корея	АСЕАН	Сингапур-Китай	Сингапур-Коста-Рика	Сингапур-ЕАСТ	Сингапур-ССАПЗ	Сингапур-Индия	Сингапур-Япония	Сингапур-Иордания	Сингапур-Р. Корея	Сингапур-Новая Зеландия	Сингапур-Панама	Сингапур-Перу	Сингапур-Австралия	Сингапур-Тайвань	ТП СЭП	Сингапур-США	ГСТП
Импортный тариф (% , устранен партнером)	90	85	90	96	80	100	95	95	99,8	99	82	92,1	100	91,6	100	98	87	100	100	100	100	
Тарифные квоты	+		+		+	+																
Количественные ограничения	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	
Правила происхождения (% доб. стоим.)	40	40	35	40	40	40	40	35	30-50	35	40	40	35	40	40	35	35-60	30-50	+	45-50	40-60	+
Экспортные тарифы и сборы												+		+		+	+		+	+	+	
Экспортные ограничения	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+		
Санитарные, фитосанитарные меры	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	
Технические барьеры	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	
Защитные меры	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Меры по платежному балансу (товары)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+		+
Антидемпинговые меры		+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Компенсационные меры		+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	
Субсидии (товары)	+	+			+		+	+							+	+	+	+	+	+	+	
Торговля услугами	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Либерализация инвестиций	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+		+	
Защита/поощрение инвестиций	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	
Внутреннее регулирование	+	+	+		+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Защитные механизмы (услуги)	+	+	+		+		+				+		+					+				
Меры по платежному балансу (услуги)	+	+	+		+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Субсидии (услуги)	+	+	+		+				+				+	+	+	+		+	+	+		
Перемещение физических лиц (услуги)	+	+	+			+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Эволюция, пересмотр, расширение ССТ	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+			+	+		+	+		+		+
Исключения (общие, для безопасности)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Вступление, расширение						+			+	+	+				+	+	+	+	+	+	+	+
Урегулирование споров	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Государственные закупки								+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Интеллектуальная собственность	+			+	+	+		+	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	
Конкуренция	+			+				+	+			+		+	+	+	+	+	+	+	+	
Монополии и госпредприятия	+		+				+		+	+		+				+		+	+	+	+	
Окружающая среда	+	+		+	+		+	+								+	+			+	+	
Миграция труда	+							+												+	+	
Электронная коммерция	+							+		+	+	+	+	+		+	+	+	+		+	

Источник: составлено автором по данным [18].

Для 3 поколения характерны вопросы «зеленой» экономики, устойчивого и инклюзивного развития, электронной коммерции, безбумажной торговли, МСП, трудовых и гендерных норм, научно-технического сотрудничества, регулятивной конвергенции, эволюции а («живое» ССТ).

Доля взаимного экспорта услуг выросла во всех ССТ – более значительно, чем товаров. Доля взаимных ПИИ выросла с Австралией, США, Индией, Тайванем, Р. Корея (рис. 3, 4).

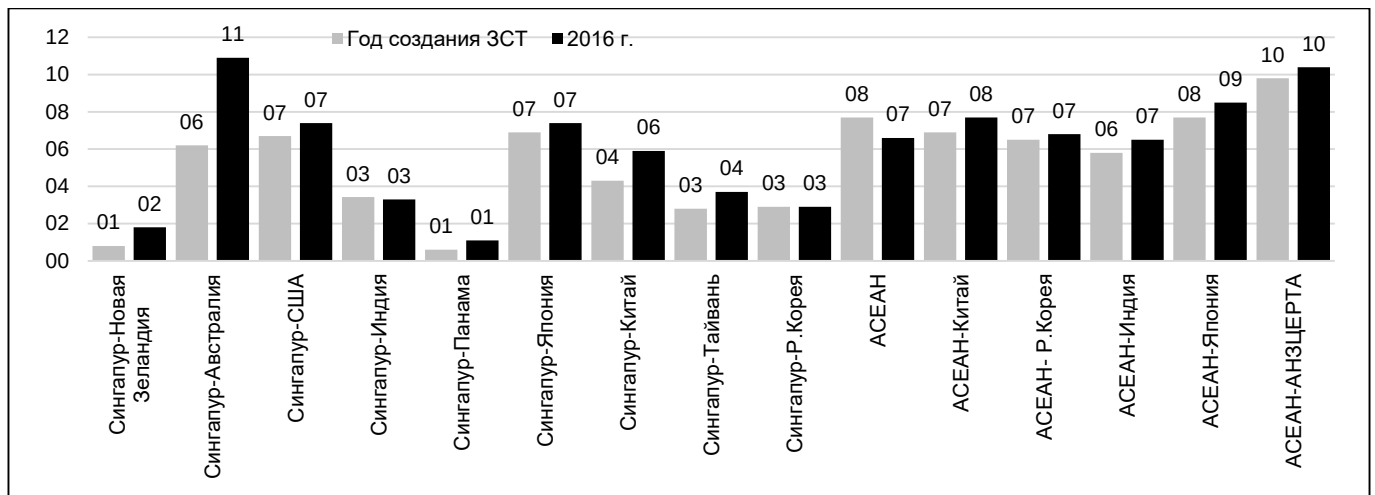


Рисунок 3. Доля взаимного экспорта услуг между Сингапуром и странами ССТ (по услугам) в общем экспорте услуг стран ССТ (без торговли внутри АСЕАН и т.п.), %

Источник: составлено автором по данным [16], [19].

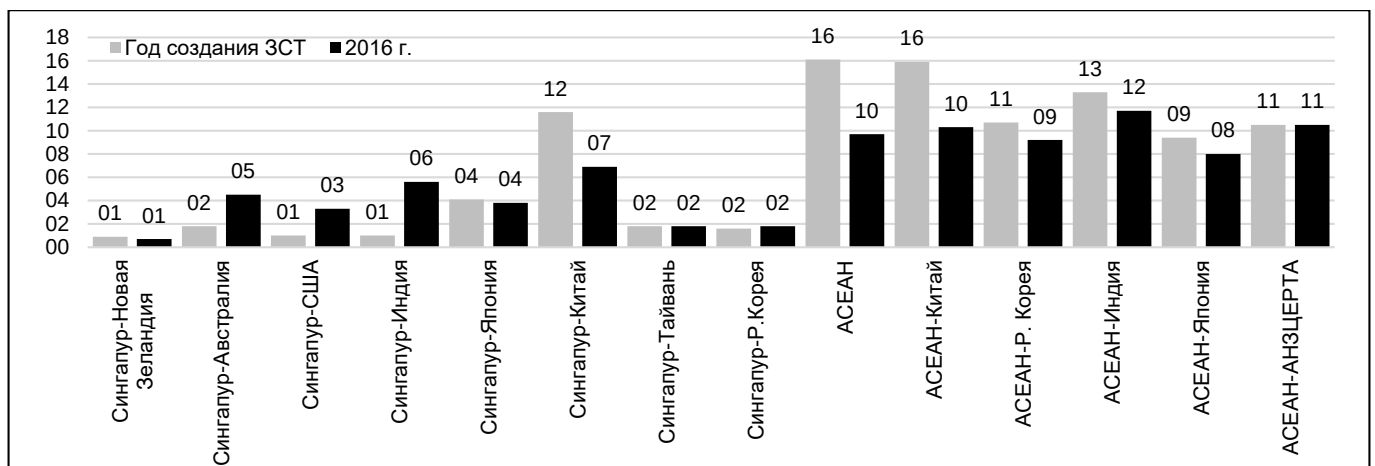


Рисунок 4. Доля взаимных накопленных ПИИ Сингапура со странами ССТ в исходящих накопленных ПИИ стран ССТ (без учета ПИИ внутри АСЕАН, АНЗЦЕРТА), %

Источник: составлено автором по данным [19].

Результаты работы. На основе анализа ССТ Сингапура определены причины и особенности МЭИ, с учетом которых даны рекомендации для ЕАЭС и Украины. Особенности:

- использование АСЕАН для адаптации к глобализации [24, с. 51], повышения переговорной силы в отношениях с крупными партнерами с одновременной хаб-энд-спок интеграцией с третьими странами и участием в трех альтернативных мегаблоках;
- разнообразие форм ССТ – «страна-страна», «страна-блок», «блок-страна», «блок-блок»; меж-, мега- и региональные; 2 и 3 поколение ССТ;
- заключение ССТ с соседними, основными, более развитыми и довольно крупными экономическими партнерами с целью углубления либерализации отношений за пределами норм ВТО и нивелирования чрезмерной зависимости от каждого из них в отдельности, а также последующий поиск более мелких партнеров для диверсификации внешних связей;
- более выраженный прогресс во взаимной торговле услугами и ПИИ, по сравнению с торговлей товарами; оценить обмен ОИС, талантами, знаниями и технологиями сложнее, но, с учетом специализации Сингапура, можно предположить существенный рост и здесь;
- обязательный со всеми партнерами широкий охват соглашений (ССТ+), включение прогрессивных обязательств, роль новатора – введение норм, ранее не применявшихся;
- эволюционирующий характер ССТ, их постоянное совершенствование;

- асимметричность старых ССТ по размеру экономики и уровню развития (малая-большая, НИС-развитая) и новых ССТ – по уровню развития; тяготение к ССТ с большими и/или растущими рынками (ЕС, САКУ, ЮАР, Турция, Иран, ТА, ЕАЭС).

Выводы. Для ЕАЭС и Украины важно следующее при заключении ССТ с Сингапуром:

- поскольку в торговле товарами с Сингапуром тарифные барьеры и так отсутствуют, акцент важно сделать на нетарифные меры, торговлю услугами, инвестиции, ОИС, упрощение процедур торговли, тем более, что Сингапур приемлет только этот формат;
- такая смелая открытость требует переходного периода – 10-20 лет в практике Сингапура, жестких правил происхождения (40-60% местной добавленной стоимости, спецправила для ряда товаров, кумуляция между странами ССТ и ее отсутствие с третьими странами);
- использование потенциала ССТ Сингапура для включения в ГЦСС совместно произведенных с ним товаров и услуг, соответствующих правилам происхождения этих ССТ;
- сохранение права применять специальные защитные меры во взаимной торговле для защиты от демпинга и субсидирования экспорта (в ССТ Сингапура это возможно);
- ССТ должна способствовать не только либерализации торговли и инвестиций, но и диверсификации экспорта ЕАЭС и Украины, росту доли высокотехнологичных товаров, трансферу технологий и знаний, поддержке совместных инвестиционных проектов, сокращению барьеров в торговле промежуточными товарами, устойчивому развитию, включению в сформированные и созданию новых ГЦСС, для этого должны быть приняты меры, дополняющие ССТ, иначе, как показал опыт Перу и Панамы, этого может и не произойти;
- опасно соглашаться на часто используемый Сингапуром позитивный подход в либерализации торговли услугами, более приемлем негативный (применялся в ССТ с Коста-Рикой, Перу, Австралией, Тайванем, ТТСЭП) или гибридный (с Р. Корея, Панамой и США);
- либерализация госзакупок, доступа физлиц и трудовых ресурсов, включение норм по окружающей среде, конкуренции, МСП также пока должны носить ограниченный характер;
- наличие эволюционной оговорки позволит в будущем пересматривать и совершенствовать ССТ, добавлять новых участников при расширении состава ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Ожигина В.В. Многоуровневое экономическое интеграционное проектирование и интеграционная политика в современных условиях // *Белорусский экономический журнал*. – 2017. – №2 (79). – С. 129-143.
2. *Ukraine, Singapore begin FTA negotiations* [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: <https://www.bilaterals.org/?ukraine-singapore-begin-fta&lang=en>
3. *Украина снова предлагает Сингапуру создать зону свободной торговли*. – 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.com.ua/2014/12/09/5484151/>
4. *Украина готовится подписать ЗСТ с Сингапуром и Вьетнамом*. – 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vesti-ukr.com/strana/132670-ukraina-gotovitsja-podpisat-zst-s-singapuirom-i-vietnamom>
5. *Сингапур намерен заключить соглашение с ЕАЭС*. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20170217/1488266856.html>
6. Авдокушин Е.Ф., Фролов А.В. Основные черты и особенности становления и развития национальной инновационной системы Сингапура // *Вопросы новой экономики*. – 2011. – №3. – С. 43-56.
7. Дроздова Л.В., Пале С.Е. Страны АСЕАН: курс на объединение экономических интересов Интеграционная политика Восточноазиатских государств после глобального финансового кризиса 2008-2009 гг. // *Азия и Африка сегодня*. – 2014. – №3 (680). – С. 33-37.
8. Воловик Н.П., Приходько С.В. Торговая политика Сингапура // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2016. – Т. 2016. – №6. – С. 29-39.
9. Зеленева И.В., Концова Е.А. АСЕАН и ЕАЭС: проблемы и перспективы сотрудничества // *Управленческое консультирование*. – 2015. – №11 (83). – С. 112-123.
10. Гаращенко Е.А. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли стран-участниц таможенного союза // *Экономика и управление*. – 2013. – №4. – С. 95-98.
11. Суркова С. Российский Сингапур // *Стандарты и качество*. – 2016. – №1. – С. 78-81.
12. Шведко П., Тавгень Е. Выход белорусских экспортеров на рынки Юго-Восточной Азии // *Наука и инновации*. – 2017. – Т. 5. – №171. – С. 48-52.
13. Барщевський Є.І. Зовнішньополітичні інтереси України в субрегіоні Південно-Східної Азії: наявні проблеми та перспективи // *Збірник наукових праць «Гілея: науковий вісник»*. – 2015. – №93. – С. 353-357.
14. Koh T. Why ASEAN is good for Singapore. – 2017. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.straitstimes.com/opinion/why-asean-is-good-for-singapore>
15. *Examining Singapore's Trade Links with the rest of the World* [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <http://www.ethozgroup.com/examining-singapores-trade-links-rest-world/>
16. UNCTADstat [Electronic resource]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org>
17. *Singapore FTAs* // *International Enterprise Singapore* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.iesingapore.gov.sg/Trade-From-Singapore/International-Agreements>
18. RTA-IS // WTO [Electronic resource]. – Mode of access: <http://rtais.wto.org>

19. Department of statistics Singapore [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.singstat.gov.sg/>
20. Шкутько О.Н. Торговая дипломатия как форма внешнеторговой политики государства // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2017. – № 33-1. – С. 257-264.
21. Ожигина В.В., Петрушкевич Е.А. Регулирование инвестиций в рамках соглашений ЕАСТ о свободной торговле // Белорусский экономический журнал. – 2016. – №3 (76). – С. 48-62.
22. SICE [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.sice.oas.org>
23. Bilaterals [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bilaterals.org>
24. Ожигина В.В. Направления региональной интеграции Республики Беларусь в мировую экономику // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2003. – №5. – С. 51-60.

References

1. Ozhigina V.V. Mnogourovnevoe jekonomicheskoe integracionnoe proektirovanie i integracionnaja politika v sovremennyh uslovijah // Belorusskij jekonomicheskij zhurnal. – 2017. – №2 (79). – S. 129-143.
2. Ukraine, Singapore begin FTA negotiations. – 2007. : <https://www.bilaterals.org/?ukraine-singapore-begin-fta&lang=en>
3. Ukraina snova predlagaet Singapuru sozdat' zonu svobodnoj trgovli. – 2014. : <https://minfin.com.ua/2014/12/09/5484151/>
4. Ukraina gotovitsja podpisat' ZST s Singapurom i V'etnamom. – 2016. : <https://vesti-ukr.com/strana/132670-ukraina-gotovitsja-podpisat-zst-s-singapurom-i-vetnamom>
5. Singapur nameren zakljuchit' soglasenie s EAJeS. – 2017. : <https://ria.ru/economy/20170217/1488266856.html>
6. Avdokushin E.F., Frolov A.V. Osnovnye cherty i osobennosti stanovlenija i razvitija nacional'noj innovacionnoj sistemy Singapura // Voprosy novoj jekonomiki. – 2011. – №3. – S. 43-56.
7. Drozdova L.V., Pale S.E. Strany ASEAN: kurs na ob#edinenie jekonomicheskikh interesov Integracionnaja politika Vostochnoaziatskikh gosudarstv posle global'nogo finansovogo krizisa 2008-2009 gg. // Azija i Afrika segodnja. – 2014. – №3 (680). – S. 33-37.
8. Volovik N.P., Prihod'ko S.V. Torgovaja politika Singapura // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. – 2016. – T. 2016. – №6. – S. 29-39.
9. Zeleneva I.V., Koncova E.A. ASEAN i EAJeS: problemy i perspektivy sotrudnichestva // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. – 2015. – №11 (83). – S. 112-123.
10. Garashhenko E.A. Tamozhenno-tarifnoe regulirovanie vneshnej trgovli stran-uchastnic tamozhennogo sojuza // Jekonomika i upravlenie. – 2013. – №4. – S. 95-98.
11. Surkova S. Rossijskij Singapur // Standarty i kachestvo. – 2016. – №1. – S. 78-81.
12. Shvedko P., Tavgen' E. Vyhod belorusskikh jeksporterov na rynki Jugo-Vostochnoj Azii // Nauka i innovacii. – 2017. – T. 5. – №171. – S. 48-52.
13. Barshhevs'kij E.I. Zovnishn'opolitichni interesi Ukraini v subregioni Pivdenno–Shidnoi Azii: najavni problemi ta perspektivi // Zbirnik naukovih prac' «Gileja: naukovij visnik». – 2015. – №93. – S. 353-357.
14. Koh T. Why Asean is good for Singapore. – 2017. : <http://www.straitstimes.com/opinion/why-asean-is-good-for-singapore>
15. Examining Singapore's Trade Links with the rest of the World. – 2017. : <http://www.ethozgroup.com/examining-singapores-trade-links-rest-world/>
16. UNCTADstat : <http://unctadstat.unctad.org>
17. Singapore FTAs // International Enterprise Singapore : <https://www.iesingapore.gov.sg/Trade-From-Singapore/International-Agreements>
18. RTA-IS // WTO : <http://rtais.wto.org>
19. Department of statistics Singapore : <http://www.singstat.gov.sg/>
20. Shkut'ko O.N. Torgovaja diplomatija kak forma vneshnetorgovoj politiki gosudarstva // Jekonomicheskij vestnik universiteta. Sbornik nauchnyh trudov uchenykh i aspirantov. – 2017. – № 33-1. – S. 257-264.
21. Ozhigina V.V., Petrushkevich E.A. Regulirovanie investicij v ramkah soglasenij EAST o svobodnoj trgovle // Belorusskij jekonomicheskij zhurnal. – 2016. – №3 (76). – S. 48-62.
22. SICE : <http://www.sice.oas.org>
23. Bilaterals : <http://www.bilaterals.org>
24. Ozhigina V.V. Napravlenija regional'noj integracii Respubliki Belarus' v miro-vuju jekonomiku // Jekonomicheskij bjulleten' Nauchno-issledovatel'skogo jekonomicheskogo in-stituta Ministerstva jekonomiki Respubliki Belarus'. – 2003. – №5. – S. 51-60.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ:

Ожигина Вера Владимировна, докторант, доцент кафедры мировой экономики, доцент, кандидат экономических наук.

Белорусский государственный экономический университет.

220070 Республика Беларусь, г. Минск, Партизанский просп., 26, корп. 3, каб. 209.

e-mail: vera@ozhigina.com

ДАНІ ПРО АВТОРА:

Ожигіна Віра Володимирівна, докторант, доцент кафедри світової економіки, доцент, кандидат економічних наук.

Білоруський державний економічний університет.

220070 Республіка Білорусь, р. Мінськ, Партизанський просп., 26, корп. 3, каб. 209.

e-mail: vera@ozhigina.com

DATA ABOUT THE AUTHOR:

Ozhigina Vera Vladimirovna, doctoral student, Associate professor (docent) of the department of world economy, docent, candidate of economic sciences (PhD).

Belarus State Economic University/

220070 Republic of Belarus, Minsk, 26 Partizanski Av. Bldg 3, room 209.

e-mail: vera@ozhigina.com

УДК 330.101

DOI: 10.5281/zenodo.1220843

ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ВИННОГО КЛАСТЕРА В АТО ГАГАУЗІЯ

Надія Яніогло

Ключові слова: кластер, інновації, виноробство, конкурентоспроможність, ефективність, регіональна економіка.

ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ВИННОГО КЛАСТЕРА В АТО ГАГАУЗИЯ

Надежда Яниогло

Опыт многих развитых государств показывает, что кластеризация экономического пространства является одной из наиболее эффективных форм интеграции субъектов регионального хозяйства.

В данной статье анализируется винодельческая отрасль АТО Гагаузия и проводится обоснование целесообразности создания регионального винного кластера. Региональный винный кластер в АТО Гагаузия сможет играть ключевую роль в создании благоприятных условий ведения бизнеса, способствовать активности хозяйствующих субъектов, позволяя адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, повышению эффективности и конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: кластер, инновации, виноделие, конкурентоспособность, эффективность, региональная экономика.

THE RATIONALE FOR THE ESTABLISHMENT OF A REGIONAL WINE CLUSTER IN ATU GAGAUZIA

Nadejda Ianioglo

The experience of many developed countries shows that clustering of economic space is one of the most effective forms of integration of regional economy.

This article analyzes the wine industry of ATU Gagauzia and substantiates the feasibility of creating a regional wine cluster. Regional wine cluster in Gagauzia will be able to play a key role in creating a favorable business environment, promote the activity of economic entities, allowing you to adapt to changing environmental conditions, improve the efficiency and competitiveness of the region.

Key words: cluster, innovation, wine industry, competitiveness, efficiency, regional economy.

Постановка проблеми. Винодельческая отрасль является ведущей и приоритетной отраслью в молдавской экономике. Виноградные насаждения Республики Молдова занимают 2,3% от всех площадей в мире. Всего в республике под плантации отведено около 147 тыс. гектаров земли или 7,4% от всех сельхозугодий Республики. В данной отрасли занято до 27% трудовых ресурсов промышленности [8]. Большинство виноградников Молдовы расположены на юге страны, где находится Автономно Территориальное Образование (АТО) Гагаузия, утвержденное Законом Республики Молдова об особом правовом статусе Гагаузии (Гагауз Ери) [1]

АТО Гагаузия традиционно занимается виноделием, которое является здесь стратегической отраслью экономики: доля виноделия в общем объеме промышленного производства Гагаузии составляет порядка 60% и 34% от объемов всей экспортируемой продукции. По посадкам технического (винного) винограда на душу населения, АТО Гагаузия является рекордсменом Европы.

Однако, несмотря на функционирование Программы восстановления и развития виноградарства и виноделия в Республике Молдова на 2002 – 2020 гг объем производимой продукции в данной отрасли ежегодно снижается [3]. Такая тенденция обусловлена нестабильной ситуацией, связанной с рынками сбыта готовой продукции, а также внутренними проблемами отрасли. По мнению автора, одним из наиболее приоритетных направлений устойчивого развития винодельческих предприятий и самой отрасли в целом является инновационное развитие.

Анализ последних исследований и публикаций. В Республике Молдова общие вопросы инноваций, инновационного менеджмента и кластерной политики, рассматривались в научных трудах таких авторов как:

Г. Белостечник, А. Котельник, И. Дорогая, А. Левитская, Е. Акулай, Л.Билаш, И. Палади и др. Несмотря на большое количество исследований и публикаций, посвященных инновационному управлению и кластеризации в частности, недостаточно проработанными и требующими дальнейшего изучения, остаются вопросы касающиеся обоснования кластера в различных отраслях страны, алгоритма формирования кластера, оценки его эффективности в условиях развития Республики Молдова.

Цель статьи – обоснование создания регионального винного кластера в АТО Гагаузия в рамках кластерной политики Республики Молдова.

Эмпирической базой исследования послужила винодельческая отрасль АТО Гагаузия, состоящая из четырнадцати функционирующих предприятий.

Изложение основного материала.

В настоящее время на территории Автономии работают 14 винодельческих предприятий, которые производят ординарные вина, вина высшего качества, десертные вина, а также шампанские вина [7]. Для общей характеристики винодельческой отрасли АТО Гагаузия, представим динамику объемов произведенной продукции.

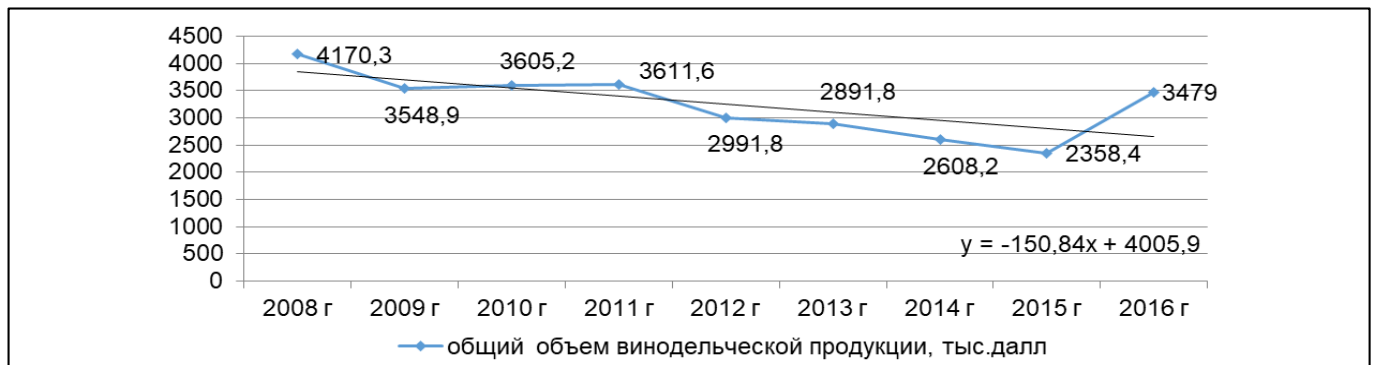


Рисунок 1. Динамика производства винодельческой продукции в АТО Гагаузия за 2008-2016 гг, тыс. далл

Источник: рассчитано автором на базе данных Национального банка Статистических данных Республики Молдова www.statistica.md

Из приведенной диаграммы можно проследить отрицательную динамику производства винодельческой продукции в АТО Гагаузия. Среди основных причин снижения производства можно выделить следующее:

1. Медленное обновление виноградных насаждений.
2. Недостаточность оборотных средств у экономических агентов не только для расширения площадей виноградников, но и для содержания существующих насаждений;
3. В 2010 году были отменены субсидии на посадку виноградников винного направления.
4. Следующий фактор спада заключается в том, что на фруктовые и ароматизированные вина, а также на вина в пластиковой упаковке не выдаются санитарно-эпидемиологические заключения, позволяющие вывозить эту продукцию.
5. По причине снижения объемов экспорта, на складах у виноделов накопилось около 25 млн. декалитров вина и около 2,5 млн. декалитров коньячного спирта, что делает дальнейшее наращивание запасов нерентабельным [6].
6. Политическая неопределенность, которая может привести к появлению риска выхода основных инвесторов из винодельческой отрасли.

По мнению автора, одним из перспективных и инновационных направлений развития винодельческой отрасли АТО Гагаузия может стать создание регионального винного кластера. Винный кластер, для его участников, будет являться организационной инновацией в виде нового метода ведения бизнеса и изменений во внешних связях предприятия. Так же, кластер послужит толчком для развития и повышения конкурентоспособности винодельческой отрасли и региона в целом.

Идея повышения конкурентоспособности на основе реализации кластерных стратегий не нова. Но в период экономического кризиса, когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимообусловленность и взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности - это новый экономический феномен, который позволяет противостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и регионального развития.

Вопрос кластеризации экономики рассматривался и в Республике Молдова. Так, в целях скорейшего перехода страны на инновационный путь развития, более полного использования научных достижений в реальном секторе экономики и активизации научной, научно-технической и инновационной деятельности Академией наук Республики Молдова был разработан и в августе 2010 года предложен для широкого обсуждения проект Концепции развития инновационного предпринимательства на период до 2020 года,

реализация которой, должна привести к структурной перестройке молдавской экономики и ускоренному развитию инновационного предпринимательства. В этом же году Министерство экономики Республики Молдова наметило ряд приоритетов государственной политики в области инноваций, среди которых выделено создание кластеров с участием малых и средних предприятий.

В 2011-2012 гг. Министерство экономики Республики Молдова совместно с Институтом Экономики, Финансов и Статистики разработали «Концепцию кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова», утвержденную Правительством 20 августа 2013 года [2]. Концепция кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова основана на международном опыте кластерных инициатив (страны ЕС, Китайская Народная Республика и т.д.), которые являются важной составляющей развития промышленных, региональных и инновационных политик развитых экономик.

С целью обоснования создания винного кластера в регионе, автором был также рассчитан уровень специализации АТО Гагаузия. Для количественного определения уровня специализации регионов были рассчитаны ряд показателей. [4]:

Коэффициент локализации (сосредоточения) отрасли на территории региона (Кл).

$$Кл = \frac{Ор}{Хр} * 100 / \frac{Ос}{Хс} * 100, \text{ где} \quad (1)$$

где Ор – отрасль региона; Хр – хозяйство региона; Ос – отрасль страны; Хс – хозяйство страны.

Коэффициент локализации показывает степень сконцентрированности данной отрасли в данном регионе. Если коэффициент больше единицы, то предполагается считать данную отрасль отраслью специализации.

Коэффициент душевого производства (Кд)

$$Кд = \frac{Ор}{Ос} * 100 / \frac{Нр}{Нс} * 100, \text{ где} \quad (2)$$

где Нр – численность населения региона; Нс – численность населения страны.

Если коэффициент больше единицы, т.е. производство на душу населения продукции данной отрасли в регионе больше, чем по стране, то отрасль считается отраслью специализации.

Коэффициент специализации региона на данной отрасли (Кс)

$$Кс = \frac{Ор}{Ос} * 100 / \frac{Хр}{ВВПс} * 100, \text{ где} \quad (3)$$

Хр – хозяйство региона; Ос – отрасль страны; Ор – отрасль региона; ВВПс - ВВП страны

Если расчетные показатели больше или равны единице, следовательно, данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации и в них либо существуют кластеры, либо их создание является возможным [4]

Данные для расчета представленных коэффициентов по винной отрасли АТО Гагаузия представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для расчета коэффициентов кластеризации

Показатель	2014 г	2015 г	2016 г
Удельный вес виноделия в промышленности АТО Гагаузия, %	56,5	56	56,4
Удельный вес виноделия в промышленности РМ, %	5,5	6,04	5,8
Удельный вес винной отрасли АТО Гагаузия в общем производстве вина в РМ, %	27	16,5	24,2
Удельный вес населения АТО Гагаузия в населении РМ, %	2,7	2,7	2,7
Удельный вес хозяйства АТО Гагаузия в ВВП РМ, %	2,94	3,29	3,3

Источник: рассчитано автором на базе данных Национального банка Статистических данных Республики Молдова www.statistica.md

Рассчитанные показатели потенциала кластеризации винодельческой отрасли АТО Гагаузия представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели потенциала кластеризации виноделия АТО Гагаузия

Показатель	2014 г	2015 г	2016 г
Коэффициент локализации	10,27	9,27	9,72
Коэффициент специализации	10	6,11	8,96
Коэффициент среднедушевого производства	9,18	5,01	7,33

Источник: рассчитано автором на базе 4

Как видно из таблицы, каждый из рассчитанных показателей превышает установленное значение (единица) в разы. Это свидетельствует о высоком уровне специализации региона и возможности формирования кластера виноделия в АТО Гагаузия.

Рассматривая винодельческую отрасль АТО Гагаузия, как базу винного кластера на юге Республики, надо отметить так же следующие предпосылки для его создания:

1. Выгодное экономико-географическое положение АТО Гагаузия;

2. Наличие благоприятных природно-климатических условий для выращивания винограда – основного сырья в винном производстве;
3. Квалифицированные человеческие ресурсы;
4. Функционирование Комратского Государственного Университета, который выпускает специалистов в области виноделия;
5. Развитие услуг Инновационного Инкубатора, цель которого является развитие экономики, основанной на инновациях и передаче новых технологий за счет стимулирования и развития инновационных МСП;
6. Развитая научная база виноградарства и виноделия;
7. Развитая инфраструктура в регионе;
8. Поддержка органов власти;
9. Высокая географическая концентрация винодельческих предприятий с учетом небольшой площади автономии;
10. Наличие административных структур и предприятий, способных входить в цепочки создания добавленной стоимости;
11. Применение успешной практики стран ЕС по стимулированию создания и успешного развития кластеров.

Кроме этого, наиболее жизнеспособные кластеры развиваются в тех секторах и регионах, где предприниматели уже наладили кооперацию и между ними уже существует определенная степень диалога и доверия. Формой такой кооперации на территории АТО Гагаузия является Ассоциация виноделов Гагаузии «GAGAUZIA-VIN».

Ассоциация создана с целью помощи ее членам в налаживании взаимовыгодного сотрудничества с отечественными и зарубежными потенциальными партнерами; содействовать популяризации и продвижению винодельческой продукции из АТО Гагаузия на территории Республики Молдова и за рубежом.

Опишем выгоды, которые смогут получить все участники винного кластера в АТО Гагаузия (таблица 3). Эти выгоды также будут являться и мотивирующими факторами при принятии решения о создании кластера и вхождения в него.

Таблица 3. Выгоды от участия в винодельческом кластере

Участники кластера	Выгоды от участия в кластере
1. Ядро кластера (основные участники): 1.1. Производители вина	✓ гарантированный рынок сбыта; ✓ сокращение издержек приобретения необходимых ресурсов; ✓ возможность внедрения инноваций; ✓ снижение транзакционных и транспортных издержек; ✓ единая политика продвижения продукции; ✓ использование недостающей инфраструктуры; ✓ возможность использования льготных финансовых ресурсов; ✓ узнаваемость товара; ✓ единые стандарты качества для всех участников кластера; ✓ доступ малых предприятий к результатам высоко капиталоемких специализированных исследований, инвестированных за счет средств всех участников кластера.
1.2 Собственники виноградников	✓ наличие постоянного заказчика; ✓ государственное финансирование; ✓ страхование рисков; ✓ адресная селекция.
2. Обслуживающие участники	✓ наличие постоянного потребителя (ядро кластера); ✓ финансовая стабильность.
3. Региональные структуры поддержки	✓ адресная подготовка специалистов; ✓ адресность научно-исследовательских разработок; ✓ воплощение достижений науки в реальном производстве; ✓ наличие постоянных клиентов по продвижению продукции;
4. Региональные органы власти	✓ увеличение поступлений в региональный бюджет; ✓ гарантия отдачи на вложенные дотации в виноградарство; ✓ увеличение количества рабочих мест; ✓ достижение конкурентного состояния региона в винной отрасли; ✓ повышение имиджа на мировом рынке; ✓ усиление действия мультипликативного эффекта в регионе, за счет воздействия кластера на конкурентную среду региона.

Источник: разработано автором

Кроме описанных выгод для участников кластера, следует так же отметить и возникающий при этом эффект синергии. Это связано с тем, что, кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц может иметь потенциал, который превышает

простую сумму потенціалів окремих складових. Це приращення виникає як результат співпраці та ефективного використання можливостей партнерів в тривалому періоді, поєднання кооперації та конкуренції [5].

Висновок. В цілому регіональний винний кластер в АТО Гагаузія може грати ключову роль в створенні сприятливих умов ведення бізнесу, сприяти активності господарюючих суб'єктів, дозволяючи адаптуватися до змінюваних умов зовнішнього середовища, і підвищенню ефективності та конкурентоспроможності регіону. Кластерна організація дозволить організовувати різні типи знань (фундаментально наукове, технологічне, маркетингове, гуманітарне, фінансово-інжинірингове, також стратегічне), що в свою чергу, забезпечує ефективне просування товару кластера на ринок.

Бібліографія

1. Закон Республіки Молдова об особом правовом статусе Гагаузіи (Гагауз Ери) Nr.344-XIII от 23.12.94. Опубликован: 14.01.1995 в Monitorul Oficial Nr. 003
2. Постановление Правительства Республики Молдова об утверждении Концепции кластерного развития промышленного сектора Республики Молдова Nr. 614 от 20.08.2013. Опубликован: 30.08.2013 в Monitorul Oficial Nr. 187-190
3. Постановление Правительства Республики Молдова об утверждении Программы восстановления и развития виноградарства и виноделия на 2002-2020 гг. Nr. 1313 от 07.10.2002. Опубликован : 17.10.2002 в Monitorul Oficial Nr. 142
4. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление. Учебники онлайн. Режим доступа: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_281.html
5. Хасанов Р.Х. Синергический эффект кластера// Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009 – режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784>
6. Министерство сельского хозяйства Республики Молдова www.maia.gov.md
7. Виноделие и виноградарство// Гагаузія – рекордсмен по посадкам винограда в Восточной и Центральной в Европе <http://www.vinmoldova.md/index.php?mod=news&id=36554>
1. Из материалов выставки «Продэкспо 2008» // Об истоках и истории молдавского виноделия. <http://750ml.ru/countries/moldova.html>

References

1. Zakon Respubliki Moldova ob osobom pravovom statute Gagauzii (Gagauz Eri) Nr.344-XIII ot 23.12.94. Opublikovan: 14.01.1995 v Monitorul Oficial Nr. 003
2. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Moldova ob utverzhdenii Kontseptsii klaster'nogo razvitiya promyshlennogo sektora Respubliki Moldova Nr. 614 ot 20.08.2013. Opublikovan: 30.08.2013 v Monitorul Oficial Nr. 187-190
3. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Moldova ob utverzhdenii Programmy vosstanovleniya i razvitiya vinogradarstva i vinodeliya na 2002-2020 gg. Nr. 1313 ot 07.10.2002. Opublikovan : 17.10.2002 v Monitorul Oficial Nr. 142
4. Kovalenko E.G. Regional'naya ekonomika i upravlenie. Uchebniki onlayn. Rezhim dostupa: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_281.html
5. Khasanov R.Kh. Sinergicheskiy effekt klastera // Problemy sovremennoy ekonomiki, N 3 (31), 2009 : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784>
6. Ministerstvo sel'skogo khozyaystva Respubliki Moldova : www.maia.gov.md
7. Vinodelie i vinogradarstvo// Gagauziya – rekordsmen po posadkam vinograda v Vostochnoy i Tsentral'noy v Evrope : <http://www.vinmoldova.md/index.php?mod=news&id=36554>
8. Iz materialov vystavki «Prodekspo 2008» // Ob istokakh i istorii moldavskogo vinodeliya. <http://750ml.ru/countries/moldova.html>

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ:

Надежда Яниогло, д.э.н., преподаватель кафедры «Экономика»,
Комратский Государственный Университет

DATA ABOUT THE AUTHOR:

Nadejda Ianioglo, PhD, lecturer of the department of Economics,
Comrat State University

ЗМІСТ

Економіка знань, інноваційна економіка

БУРДОНОС Л.І. Організаційно-економічний механізм управління вищими навчальними закладами України	7
ГУЛЯЄВА Н.М., БІДЮК А.М. Конкурентні стратегії закладів вищої освіти	12
МАЛИШКО В.В., ЄВТУШЕНКО Н.М., ГОРДНІЧЕНКО Ю.В. Розвиток розумного зростання в Україні	19
МИХАЙЛОВА-СТАНЮТА І.О., ДЕМИДОВИЧ І.О. Стан і стратегія розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Республіці Білорусь	28
MICZYŃSKA – KOWALSKA M. Інновації польських компаній та економічного зростання країни	36
РОМАНИШИН В.О., СВИДЕРСЬКА І.М. Інноваційна діяльність за умов кризи та її вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств	42
СТУДІНСЬКА Г.Я. Роль бренду вищого навчального закладу у формуванні бренд-орієнтованої національної економіки	50
ТУРБАН Г.В. Розвиток ІТ-послуг в Республіці Білорусь	56
ФЕДУЛОВА Л.І. Перспективність розвитку креативної економіки в Україні	63

Економіка та управління

ДЕМУЗ І.О. Національний книжковий ринок у контексті реалізації гуманітарної державної політики	69
ЗЛЕНКО А.М., ІСАЙКІНА О.Д., МІРОШНІЧЕНКО Д.А. Особливості національного рекрутингу	75
КАЛІНІЧЕНКО Л.Л. Механізм управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіонів	84
КОРСАК М.М., СУРДО А.П. Формування концептуальної моделі організаційно-економічного механізму управління	90
КОСТИК Є.П. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Київської області)	96
КОСТІН Д.Ю., ТЕЛЕГІН В.С., КОСТІН Ю.Д. Інтегральне оцінювання складових мотивації на підприємствах електроенергетики	108
МАКАРЕНКО С.М., КАПЛІНА Є.О., КАЗАКОВА Т.С. Індивідуалізація процесів підготовки та розвитку працівників	117
ПОЧТАРЬОВ С.О. Державне регулювання діяльності сфери обслуговування	125
СТАСЮК О.М. Інституційні проблеми структурних перетворень українських залізниць	131
ЧАБАН В.Г. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору	139
ЧЕРЕП О.Г., БАРНА А.В. Енергозбереження як інструмент життєдіяльності промислових підприємств	144
ШЕВЧЕНКО О.В. Формування стратегій регулювання регіональних диспропорцій	149
ШКУТЬКО О.М. Багатостороннє регулювання торгових відносин: потенціал та можливості трансформацій	155

Економічна теорія

АВДАЛЯН К.В. Основні підходи до економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств	162
КНЯЗЬЄВА О.А., ШАМІН М.В. Науково-методичний підхід до визначення стратегічних векторів розвитку інтелектуального потенціалу підприємства зв'язку	167
ЛАНЧЕНКО Є.О. Методичні засади економічного аналізу розвитку соціально-трудових відносин у сільському господарстві	177
СТУДІНСЬКИЙ В.А. Питання земельної власності в системі економічних відносин у творчості Івана Франка	185
ТЕТЕРИНЕЦЬ Т.А., ЧИЖ Д.А. Продовольча безпека Білорусі як імператив сталого розвитку національної економіки	189
ШЕВЧУК В.О. Теоретичні аспекти становлення інноваційної моделі розвитку економіки	198

Фінанси, грошовий обіг та кредит

ВЯКІНА І.В., ГУЛЯЄВА О.С. Специфіка інтеграційних відносин в рамках управління рухом капіталу	208
ГРЕБЕНИК К.В. Особливості функціонування бюджетної системи у країнах з розвинутою економікою	217
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Інвестиційна стратегія розвитку ломбардів	226
ЛИСЯК Л.В., ЗЮЗІН В.О. Механізм фінансового забезпечення соціальних програм в Україні	236
МИКИТЮК І.С. Казначейський контроль як складова системи державного фінансового контролю	245
НІЧКАСОВА Ю.О. Оцінка ефективності IPO банку Астани	251
РІЗНИК В.В., РІЗНИК Н.А. Краудфандинг як перспективна модель фінансування бізнес-ідей та проектів	260

Міжнародна економіка

БІЛА С.О. Інституційна підтримка міжнародного економічного співробітництва у сфері відновлюваної енергетики	267
SŁAWOMIR PARTYCKI, DAWID BŁASZCZAK, AGNIESZKA DREWNIAK Прикордонні території в мережевій структурі на прикладі Євворегіону Буг	276
ЗАХАРІН С.В., ЛІ ІНІН, СМІРНОВ Є.В. Напрями розширення Китайсько-Українського інвестиційного та інноваційного співробітництва	281
КАРПЕНКО О.М., КАРПЕНКО В.М. Аналіз конкуренції в цільових стратегічних зонах господарювання молокопереробних підприємств Республіки Білорусь	289
КОВАЛЬ С.П. Ринок праці України в умовах євроінтеграції	295
ВОЙЦЕХ КОСЄДОВСЬКИЙ Питання економічного зростання та конвергенції регіонів Центрально-Східної Європи	303
КУПРЕВИЧ Т.С. Цифрові платформи в світовій економіці: сучасні тенденції і напрямки розвитку	311
ЛЕВІТСЬКА А.П. Політика розвитку кластерів Республіки Молдова: проблеми і перспективи	318
ЛІСІЦА К.С. Регіональні торгові зобов'язання: розвиток і обмеження (на прикладі ЄС)	330
МАТВІЄНКО Є.Ф. Державне стимулювання експорту несировинних товарів: досвід зарубіжних країн та напрямку вдосконалення в Республіці Білорусь	337
ОЖИГІНА В.В. Угоди про вільну торгівлю Сінгапуру: ДОСВІД проектування і перспективи для ЄАЕС ТА України	247
ЯНІОГЛО Н.П. Обґрунтування створення регіонального винного кластера в АТО Гагаузія	359

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика знаний, инновационная экономика

БУРДОНОС Л.И. Организационно-экономический механизм управления высшими учебными заведениями Украины.....	7
ГУЛЯЕВА Н.Н., БИДЮК А.Н. Конкурентные стратегии вуза	12
МАЛЫШКО В.В., ЕВТУШЕНКО Н.Н., ГОРОДНИЧЕНКО Ю.В. Развитие разумного роста в Украине	19
МИХАЙЛОВА-СТАНЮТА И.А., ДЕМИДОВИЧ И.А. Состояние и стратегия развития сектора информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь.....	28
MICZYŃSKA – KOWALSKA M. Инновации польских компаний и экономического роста в стране.....	36
РОМАНИШИН В.О., СВИДЕРСКАЯ И.Н. Инновационная деятельность предприятий в условиях кризиса и ее влияние на конкурентоспособность отечественных предприятий	42
СТУДИНСКАЯ Г.Я. Роль бренда высшего учебного заведения в формировании бренд-ориентированной национальной экономики	50
ТУРБАН Г.В. Развитие ИТ-услуг в Республике Беларусь	56
ФЕДУЛОВА Л.И. Перспективность развития креативной экономики в Украине	63

Экономика и управление

ДЕМУЗ И.А. Национальный книжный рынок в контексте реализации гуманитарной государственной политики.....	69
ЗЛЕНКО А.Н., ИСАЙКИНА Е.Д., МИРОШНИЧЕНКО Д.А. Особенности национального рекрутинга.....	75
КАЛИНИЧЕНКО Л.Л. Механизм управления потенциалом социально-экономического развития регионов.....	84
КОРСАК М.М., СУРДО А.П. Формирование концептуальной модели организационно-экономического механизма управления	90
КОСТИК Е.П. Современные тенденции социально-экономического развития региона (на примере Киевской области)	96
КОСТИН Д.Ю., ТЕЛЕГИН В.С., КОСТИН Ю.Д. Интегральное оценивание составляющих мотивации на предприятиях электроэнергетики	108
МАКАРЕНКО С.Н., КАПЛИНА Е.О., КАЗАКОВА Т.С. Индивидуализация процессов подготовки и развития работников.....	117
ПОЧТАРЁВ С.А. Государственное регулирование деятельности сферы обслуживания.....	125
СТАСЮК О.Н. Институциональные проблемы структурных преобразований украинских железных дорог	131
ЧАБАН В.Г. Инвестиционное обеспечение инновационного развития предприятий аграрного сектора	139
ЧЕРЕП А.Г., БАРНАЯ А.В. Энергосбережение как инструмент жизнедеятельности промышленных предприятий	144
ШЕВЧЕНКО О.В. Формирование стратегий регулирования региональных диспропорций	149
ШКУТЬКО О.Н. Многостороннее регулирование торговых отношений: потенциал и возможности трансформации	155

Экономическая теория

АВДАЛЯН К.В. Основные подходы к экономической сущности финансовых результатов объединений предприятий ...	162
КНЯЗЕВА Е.А., ШАМИН Н.В. Научно-методический подход к определению стратегических векторов развития интеллектуального потенциала предприятия связи.....	167
ЛАНЧЕНКО Е.А. Методические основы экономического анализа развития социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве.....	177
СТУДИНСКИЙ В.А. Вопросы земельной собственности в системе экономических отношений в творчестве Ивана Франко.....	185
ТЕТЕРИНЕЦ Т.А., ЧИЖ Д.А. Продовольственная безопасность беларуси как императив устойчивого развития национальной экономики	189
ШЕВЧУК В.О. Теоретические аспекты становления инновационной модели развития экономики	198

Финансы, денежное обращение и кредит

ВЯКИНА И.В., ГУЛЯЕВА О.С. Специфика интеграционных отношений в рамках управления движением капитала.....	208
ГРЕБЕНИК К.В. Особенности функционирования бюджетной системы в странах с развитой экономикой	217
ЛЕБАЕВА Л.Ю. Инвестиционная стратегия развития ломбардов.....	226
ЛЫСЯК Л.В., ЗЮЗИН В.О. Механизм финансового обеспечения социальных программ в Украине	236
МИКИТЮК И.С. Казначейский контроль как составляющая государственного финансового контроля	245
НИЧКАСОВА Ю.О. Оценка эффективности IPO банка Астаны.....	251
РЕЗНИК В.В., РЕЗНИК Н.А. Краудфандинг как перспективная модель финансирования бизнес-идей и проектов	260

Международная экономика

БЕЛАЯ С.А. Институциональная поддержка международного экономического сотрудничества в сфере возобновляемой энергетики.....	267
SŁAWOMIR PARTYCKI, DAWID BŁASZCZAK, AGNIESZKA DREWNIAK Приграничные территории в сетевой структуре на примере Еврорегиона Буг	276
ЗАХАРИН С.В., ЛИ ИНИН, СМЕРНОВ Е.В. Направления расширения Китайско-Украинского инвестиционного и инновационного сотрудничества	281
КАРПЕНКО Е.М., КАРПЕНКО В.М. АНАЛИЗ Конкуренции в целевых стратегических зонах хозяйствования молокоперерабатывающих предприятий Республики Беларусь	289
КОВАЛЬ С.П. Рынок труда Украины в условиях евроинтеграции	295
ВОЙЦЕХ КОСЕДОВСКИ Вопросы экономического роста и конвергенции регионов Центрально-Восточной Европы	303
КУПРЕВИЧ Т.С. Цифровые платформы в мировой экономике: современные тенденции и направления развития	311
ЛЕВИНСКАЯ А.П. Политика развития кластеров Республики Молдова: проблемы и перспективы.....	318
ЛИСИЦА Е.С. Региональные торговые соглашения: развитие и ограничения (на примере ЕС).....	330
МАТВИЕНКО Е.Ф. Государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров: опыт зарубежных стран и направления совершенствования в Республике Беларусь	337
ОЖИГИНА В.В. Соглашения о свободной торговле сингапура: опыт проектирования и перспективы для ЕАЭС и Украины	347
ЯНИОГЛО Н.П. Обоснование создания регионального винного кластера в АТО Гагаузия	359

CONTENTS

Knowledge Economy, Innovative Economy

BURDONOS L.I. Organizational and economic mechanism of management of higher educational institutions of Ukraine	7
GULYAEVA N.M., BIDIUK A.M. Competitive strategies of universities	12
MALYSHKO V.V., EVTUSHENKO N.N., HORODNICHENKO Y.V. The development of reasonable growth in Ukraine	19
MIKHAILOVA-STANIUTA I.A., DEMIDOVICH I.A. Status and development strategy of the information and communication technologies sector in the Republic of Belarus	28
MICZYŃSKA – KOWALSKA M. Innovativeness of polish companies and the economic growth of the country	36
ROMANYSHYN V.O., SVIDERSKA I.M. Innovative activity in the conditions of crisis and its impact on the competitiveness of domestic enterprises	42
STUDINSKA G.Y. Role of high school brand in the formation of brand-oriented national economy	50
TURBAN G.V. Development of IT services in the Republic of Belarus	56
FEDULOVA L.I. Perspectives of creative economy development in Ukraine	63

Economy and Management

DEMUZ I.O. National book market in the context of implementing the humanitarian state policy	69
ZLENKO A.M., ISAIKINA O.D., MIROSHNICHENKO D.A. The features of national recruiting	75
KALINICHENKO L.L. The mechanism of managing the potential of socio-economic development of regions	84
KORSAK M.M., SURDO A.P. Formation of the conceptual model of the organizational-economic management mechanism	90
KOSTYK YE.P. Modern trends of socio-economic development of the region: the case of Kyiv region	96
KOSTIN D.YU., TELEGIN V.S., KOSTIN YU.D. Integral estimation of motivation components at the enterprises of electroenergy	108
MAKARENKO S.M., KAPLINA Y.O., KAZAKOVA T.S. Individualization of processes for preparation and development of workers	117
POCHTAROV S.O. State regulation of the service sector activity	125
STASYUK O.M. Institutional problems of structural transformation of ukrainian railways	131
CHABAN V.H. Investment provision of innovative development of agrarian sector enterprises	139
CHEREP O., BARNA A. Energy saving as a life instrument for industrial enterprises	144
SHEVCHENKO O.V. Formation of the strategies of regional disparities regulation	149
SHKUTSKO A.N. Multilateral regulation of trade relations: potential and possibility of transformation	155

Economic Theory

AVDALIAN K.V. Main approaches to the economic essence of financial results of enterprises 'associations	162
KNIAZIEVA O.A., SHAMIN M.V. Scientific and methodical approach to the determination of strategic vectors of intellectual potential development for the communication enterprise	167
LANCHENKO Y.O. Methodical bases of economic analysis of social and labour relations development in agriculture	177
STUDINSKI V.A. A Questions of agrarian property is in the system of economic relations in work of Ivan Franco	185
TSETSIARNYNETS T.A., CHYZH D.A. Food security of belarus as an imperative of sustainable development of national economy	189
SHEVCHUK V.O. Theoretical aspects of the formation of the innovative model of economic development	198

Finance, Monetary Circulation and Credit

VYAKINA I.V., GULYAEVA O.S. Integration relations features in capital flow management	208
HREBENYK K.V. Features of functionin of the budgetary system in countries with developed economy	217
LEVAIEVA L.YU. The investment strategy of the lombards development	226
LYSIK L.V., ZIUZIN V.O. Mechanism of social programs financial supply in Ukraine	236
MYKYTYUK I.S. Treasury control as a component of state financial control	245
NICHKASSOVA Y.O. Estimation of the IPO efficiency of Astana bank	251
RIZNYK V.V., RIZNYK N.A. Craudfunding as a perspective model of financing business ideas and projects	260

International Economics

BILA S.O. Institutional support of international economic cooperation in the sphere of renewable energy	267
SŁAWOMIR PARTYCKI, DAWID BŁASZCZAK, AGNIESZKA DREWNIK Borderlands in the network structure on the example of the Euroregion BUG	276
ZACHARIN S.V., LI YINING, SMIRNOV Y.V. The direction of expansion of Sino-Ukrainian investment and innovative cooperation	281
KARPENKA E.M., KARPENKA V.M. Analysis of competition in the target strategic zones of the economy of milk processing enterprises of the Republic of Belarus	289
KOVAL' S.P. The labor market of Ukraine in conditions of european integration	295
WOYCEH KOSEDOWSKI The issues of economic growth and convergence of Central and Eastern Europe regions	303
KUPREVICH T.S. Digital platforms current trends and directions for the development in the world economy	311
LEVITSKAIA A.P. Cluster development policy of the Republic of Moldova: challenges and prospects	318
LISITSA E.S. EU. Regional trade agreements: development and barriers	330
MATVIENKO E.F. State stimulation of non-commodity goods export: experience of foreign countries and ways of improvement in Belarus	337
OZHIGINA V.V. Free trade agreements of singapore: design experience and prospects for EAEU and Ukraine	347
IANIOGLO N.P. The rationale for the establishment of a regional wine cluster in ATU Gagauzia	359

До авторів збірника Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у науковому збірнику «Економічний вісник університету» статті з економічної тематики

1. Умови опублікування статті.

1.1. Подана до публікації стаття повинна актуальною, мати новизну, містити постановку завдань (проблем), опис основних результатів дослідження, отриманих автором, висновки.

1.2. Відповідати правилам оформлення.

2. Правила оформлення.

2.1. Рекомендований обсяг статті – 8-12 сторінок, формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 1 см. Шрифт; Arial. Розмір – 12. Вирівнювання тексту по ширині. Автоматична розстановка переносів включена. Нумерація сторінок не ведеться. Мова – українська, російська, англійська. Текстовий шрифт та шрифт формул повинні бути різними. Формули чіткі, із загальноприйнятим використанням символів. Таблиці компактні, з назвою та нумерацією. Ілюстративні матеріали повинні бути якісними, розміщуються в тексті.

2.2. Обов'язковим є список використаних джерел у кінці статті (не посилається на підручники та застарілу літературу; роботи не тільки вітчизняних, а й зарубіжних авторів). Посилання на інших дослідників та на ту чи іншу роботу повинні позначатися в тексті у квадратних дужках порядковим номером.

2.3. Назва статті має бути коротка, але максимально точно відображати досліджувану проблему.

2.4. Текст статті повинен бути уважно вчитаним, зрозумілим і лаконічним.

2.5. Рубрикація тексту – необхідний елемент всіх статей. Стаття має містити вступ: актуальність, ступінь дослідження даної проблеми вченими, предмет дослідження, мету дослідження, завдання дослідження, методи, постановку проблеми, результати дослідження, висновки.

2.6. Стаття має обов'язково містити:

Блок 1 – українською мовою: УДК; назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

Блок 2 – російською мовою: назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

Блок 3 – англійською мовою: назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

За умови, якщо стаття подається російською чи англійською мовою анотація українською мовою не подається.

Блок 4 – повний текст статті.

Блок 5 – бібліографічні дані.

Блок 6. – бібліографічні дані в романському алфавіті (References). Бібліографічне посилання містить: прізвище, ім'я, по-батькові (всіх авторів в транслітерації). Транслітерація назви статті [Назва статті англійською мовою]. Транслітерація назви журналу, том, випуск, рік видання, сторінки.

Блок 7. – дані про автора: прізвище, ім'я, посада, вчене звання, науковий ступінь, адресні дані, організація, де працює (навчається) автор, електронна пошта, (додатково: службовий та домашній телефони);

Блок 8 – дані про автора в тій же послідовності російською та англійською мовами.

Анотація має включати наступні аспекти:

- предмет, мету роботи;
- метод або методологію проведення роботи;
- результати роботи;
- галузь застосування результатів;
- висновки.

Обсяг анотації до 1 сторінки формату А4.

Анотація подається українською, російською та англійською мовами.

Англомовна анотація має бути написана якісною англійською мовою, без використання on-line – перекладачів. У разі використання on-line – перекладачів стаття до друку не приймається.

Цитовані посилання мають бути подані літерами латинського алфавіту.

3. Обов'язковими є рецензії фахівця у відповідній галузі науки, для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.

4. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.

5. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

6. Відповідальність за достовірність даних, наведених у статті, несе її автор та науковий керівник.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Наказом Міністерства освіти і науки України № 1021 від 7 жовтня 2015 р. відповідно до рішення Державної атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України від 29 вересня 2015 року збірник наукових праць «Економічний вісник університету» перереєстровано як фахове наукове видання України, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами: +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320

Сайт збірника наукових праць: www.economik.phdpu.edu.ua Електронна адреса: ekon.dek@ukr.net

Редакційна колегія

**К авторам сборника
Уважаемые авторы!**

Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий
государственный педагогический университет имени Григория Сковороды» принимает к печати в научном сборнике
«Экономический вестник университета» статьи по экономической тематике

1. Условия опубликования статьи.

1.1. Представленная к публикации статья должна быть актуальной, обладать новизной, содержать постановку задач (проблем), описание основных результатов исследования, полученных автором, выводы.

1.2. Отвечать правилам оформления.

2. Правила оформления.

2.1. Рекомендуемый объем статьи - 8-12 страниц, формата А4 через интервал 1. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое - 2 см. Абзац - 1 см. Шрифт: Arial. Размер - 12. Выравнивание текста по ширине. Автоматическая расстановка переносов включена. Нумерация страниц не ведется. Язык - украинский, русский, английский. Текстовый шрифт и шрифт формул должны быть разными. Формулы четкие, с общепринятым использованием символов. Таблицы компактные, с названием и нумерацией. Иллюстративные материалы должны быть качественными, размещаются в тексте.

2.2. В конце статьи помещается Список использованных источников (не ссылаться на учебники и устаревшую литературу; работы не только отечественных, но и зарубежных авторов). Ссылки на других исследователей и на ту или иную работу должны обозначаться в тексте в квадратных скобках порядковым номером.

2.3. Название статьи должно быть коротким, но максимально точно отражать исследуемую проблему.

2.4. Текст статьи должен быть внимательно вычитанным, понятным и лаконичным.

2.5. Рубрикация текста – необходимый элемент всех статей. Статья должна содержать введение: актуальность, степень исследования данной проблемы учеными, предмет исследования, цель исследования, задачи исследования, методы, постановку проблемы, результаты исследования, выводы.

2.6. Статья должна обязательно содержать:

Блок 1 - на украинском языке: УДК; название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

Блок 2 - на русском языке: название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

Блок 3 - на английском языке: название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

При условии, если статья представляется на русском или английском языке аннотация на украинском языке не подается.

Блок 4 - полный текст статьи.

Блок 5 - библиографические данные.

Блок 6. - Библиографические данные в романском алфавите (References). Библиографическая ссылка содержит: фамилию, имя, отчество (всех авторов в транслитерации). Транслитерация названия статьи [Название статьи на английском языке]. Транслитерация названия журнала, том, выпуск, год издания, страницы.

Блок 7. - Данные об авторе: фамилия, имя, должность, ученое звание, ученая степень, адресные данные, организация, где работает (учится) автор, электронная почта, (дополнительно: служебный и домашний телефоны);

Блок 8 - данные об авторе в той же последовательности на русском и английском языках.

Аннотация должна включать следующие аспекты:

- предмет, цель работы;
- метод или методологию проведения работы;
- результаты работы;
- область применения результатов;
- выводы.

Объем аннотации - 1 страницы формата А4.

Аннотация подается на украинском, русском и английском языках.

Англоязычная аннотация должна быть написана качественной английской, без использования on-line - переводчиков. При использовании on-line - переводчиков статья в печать не принимается.

Цитируемые ссылки должны быть представлены буквами латинского алфавита.

3. Обязательными являются рецензия специалиста в соответствующей области науки, для аспирантов и соискателей - виза научного руководителя.

4. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.

5. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

6. Ответственность за достоверность данных, приведенных в статье, несет ее автор и научный руководитель.

Постановлением президиума ВАК Украины от 10 февраля 2010 № 1-05/1 сборник научных трудов «Экономический вестник университета» внесен в новый перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Приказом Министерства образования и науки Украины № 1021 от 7 октября 2015 г. в соответствии с решением Государственной аттестационной коллегии Министерства образования и науки Украины от 29 сентября 2015 сборник научных трудов «Экономический вестник университета» перерегистрирован как профессиональное научное издание Украины, в котором могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Справки по телефонам: +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068) 3558320

Сайт сборника научных трудов: www.economik.phdpu.edu.ua. Электронный адрес: ekon.dek@ukr.net

Редакционная коллегия

To the authors of Bulletin

Dear authors!

Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University accepts economic articles for printing in the scientific collection «University Economic Bulletin»

1. Conditions of publishing the article.

1.1. Article for publication shall be up-to-date, have novelty and contain description of tasks (problems), the main results of research and conclusions.

1.2. The article shall comply with the designing rules.

2. Designing rules:

2.1. Recommended size of article is 8-12 pages of format A4 with interval 1. Fields: upper, lower, left, right – 2 sm. Indent – 1 sm. Font: Arial. Size – 12. Text justification is on width. Automatic hyphenation is on. Pages are not numbered. Languages are Ukrainian, Russian and English. Text font and formula font shall be different. Formulae shall be clear with generally accepted symbols. Tables are compact with name and numbering. Text shall contain qualitative illustrative materials.

2.2. Presence of list of references at the end of the article is obligatory (please do not refer to manuals and old sources; refer not only to the works of Ukrainian, but also to the works of foreign authors). References to other researchers or to other works shall be marked in the text by the sequence number in square brackets.

2.3. Name of the article shall be short and shall maximally reflect the object of research.

2.4. Text of the article shall be proof-read, understandable and concise.

2.5. Headings of the text constitute necessary element of all the articles. The article shall contain introduction: actuality, volumes of researches performed on the problem, subject of research, aim of research, tasks of research, methods, formulation of problem, results of research, conclusions.

2.6. The article shall contain:

Block 1 – in Ukrainian: UDK; name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

Block 2 – in Russian: name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

Block 3 – in English: name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

On condition of submitting the article in Russian or English, annotation in Ukrainian is not necessary.

Block 4 – complete text of article.

Block 5 – bibliography.

Block 6. – bibliography in Latin letters (References). Bibliographic reference shall contain: surname, name, patronymic (all the authors in transliteration). Transliteration of the article name [Name of the article in English]. Transliteration of name of magazine, volume, issue, year of issue, pages.

Block 7. – information about the author: surname, name, position, science degree, address, employment (educational) institution, e-mail, (additionally working and home phone numbers.

Block 8 – information about the author in the same sequence in Russian and English.

Annotation shall include the following aspects:

- subject and aim of research;
- method or methodology of research;
- results of research;
- application of results;
- conclusions.

Volume of annotation should not exceed 1 page of A4 format.

Annotation is provided in Ukrainian, Russian and English.

Annotation in English shall be written in good English, without using the on-line translators. In case of using on-line – translators, the article is not accepted for printing.

Citations shall be given in Latin letters.

3. Review of the specialist in the corresponding branch of science, for post-graduate students and doctoral candidates – visa of research advisor are obligatory.

4. Name of files shall correspond to the surnames of authors.

5. In case of incompliance with the above mentioned requirements, the Editorial Board does not accept the articles for printing.

6. Validity of the data presented in the article is the responsibility of the author and his scientific supervisor.

By the decision of Presidium of Higher Attestation Committee of Ukraine dated February 10, 2010, No 1-05/1 Collection of Scientific Articles «University Economic Bulletin» was included to the new list of the professional publications of Ukraine, in which results of Dissertations in Economy for the Doctor and Candidate scientific degrees may be published.

By the order of the Ministry of Education and Science of Ukraine № 1021 from October 7, 2015 and according to the resolution of the State Attestation Board of the Ministry of Education and Science of Ukraine from September 29, 2015 the Collection of Scientific Articles of Scientists and Post-graduate Students «University Economic Bulletin» is re-registered as a professional scientific publication of Ukraine where the research results of doctoral and candidate theses in Economics can be published.

Tel.; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320

Website of scientific bulletin: www.economik.phdpu.edu.ua E-mail: ekon.dek@ukr.net

Editorial Board

Міністерство освіти і науки України

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 37/1

Головний редактор Л. О. Мармуть

Переяслав-Хмельницький
2018

Підписано до друку 3 квітня 2018 року. Формат 60х84/8.
Гарнітура тип Arial. Друк офсетний. Обл.–вид. арк. 38,22.
Ум. др. арк. 43,25. Наклад 100 примірників.

Министерство образования и науки Украины

ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный педагогический
университет имени Григория Сковороды»

Экономический вестник университета

Сборник научных трудов
ученых и аспирантов

Выпуск 37/1

Главный редактор Л. А. Мармуть

Переяслав–Хмельницкий
2018

Подписан к печати 3 апреля 2018. Формат 60х84/8.
Гарнитура тип Arial. Печать офсетная. Обл.–изд. л. 38,22.
Ус. п.л. 43,25. Тираж 100 экземпляров.

Ministry of Education and Science of Ukraine
Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University

University Economic Bulletin

Collection of scientific articles of scientists
and post-graduate students

ISSUE 37/1

Chief editor L. O. Marmul

Pereyaslav-Khmelnytskyi
2018

Signed for print on April 3, 2018. Format 60x84/8.
Type Arial. Offset print. Conventional printed sheet 38,22.
Issued sheets 43,25. 100 copies.