

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ

# ***Економічний простір***

Збірник наукових праць  
([www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua))

***№ 121***

Дніпро  
ПДАБА  
2017

УДК 336  
ББК 65.01  
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.  
(Протокол №14 від 30.05.2017 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3  
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого  
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних  
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

<http://journals.indexcopernicus.com/+p3843,3.html>

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

[http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=41282](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282)

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №121. –  
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – 236 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізберезуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336  
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2017

## ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ  
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Natoniuk V. PhD in Econ.Sc. ANALYSIS OF THE GLOBAL VALUE CHAINS' LOCATION DETERMINANTS</i> .....	5
<i>Некрасенко Л. А., к.біол.н., Бражник Л. В., к.е.н., Дорошенко О. О., к.е.н</i> УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКА РЕАЛЬНІСТЬ .....	15
<i>Орловська Ю.В., д.е.н., Карпенко К.О.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДО- ЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ КРАЇН.....	31
<i>Поляков М.В., к.е.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	47
<i>Чала В.С., к.е.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	58

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА  
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Божанова В.Ю., д.е.н., Румянцева Н.С.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ.....	68
<i>Гуторов А. О., к.е.н.</i> РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ.....	81
<i>Мороз О.В., д.е.н., Карачина Н.П., д.е.н., Вакар Т.В., к.е.н</i> ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ ЯК ОСНОВА ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ.....	99
<i>Остап'юк Н.І., к.е.н.</i> ФІТНЕС-ТУРИ ЯК НОВИЙ СЕГМЕНТ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ.....	111

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА  
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Клапків Ю.М., к.е.н.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ НА РИНКАХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ .....	121
<i>Онищенко Н.В., Гірман Ю.В., Лехіцький А.І.</i> ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	135

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА  
ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Бардась А. В., д.е.н., Бойченко М.В., к.е.н., Дудник А.В., Богач К.С., к.е.н., Казимиренко О.В.</i> ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	144
<i>Кадирус І.Г., к.е.н., Льченко Т.В., к.е.н.</i> АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ В ЗБУТОВІЙ ПОЛІТИЦІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	168
<i>Степанов Д.С.</i> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	179

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ  
ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА**

<i>Бохан А.В., к.е.н.</i> ТРІАДА СИЛ ДИПЛОМАТІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ВЗАЄМОВПЛИВУ .....	188
<i>Olyadnichuk N.V, PhD in Economics, Mykhailovyna S.O., PhD in Economics, Ivanova N.A., PhD in Economics</i> BIOLOGICAL ASSETS: PROBLEMS, ACCOUNTING AND POSSIBLE WAYS OF IMPROVEMENT.....	201
<i>Чала В.С., к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н., Гончарова К.В., к.е.н.</i> ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ВЕБ-РЕСУРСУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ ТА ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ ЗЕЛЕНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В МЕГАПОЛІСАХ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ЄС ТА УКРАЇНИ.....	213



## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

UDC 334.726+339.91/.94

### ANALYSIS OF THE GLOBAL VALUE CHAINS' LOCATION DETERMINANTS

**Namoniuk V. PhD in Econ.Sc.**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

The growth of global value chains has dramatically changed the international trade and production. On average, more than half of the exports value is made up of intermediate products that are created and sold within production chains. Economies are not all equally engaged in global value chains, just as they are not equally engaged in international trade. Value chains have influenced not only the traditional form of international competition, but changed the classical locational determinants for foreign investments. In the paper we use multiple regression to ascertain the effect of location determinants upon a country engagement in global value chains. We use the sample, constructed from the database on trade in value added, datasets of the World Bank and United Nations Commission on Trade and Development. We found, that the public debt and the share of high-tech exports have the most perceptible effect upon the multinational companies' decision to locate value chain activity in any country.

**Keywords:** global economy, multinational enterprises, global value chains, international investment and trade, location determinants

UDC 334.726+339.91/.94

### АНАЛІЗ ЧИННИКІВ РОЗТАШУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

**Намонюк В.Є., к.е.н.**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Зростання глобальних ланцюгів створення вартості різко змінило характер (структуру) міжнародної торгівлі та виробництва. У середньому більше половини вартості експорту складається з проміжних продуктів, які створюються та продаються в межах виробничих ланцюгів. Не всі національні економіки однаково беруть участь у функціонуванні глобальних ланцюгів вартості, так само як вони не рівною мірою беруть участь в міжнародній торгівлі. Ланцюги вартості вплинули не лише на традиційну форму міжнародної конкуренції, але й змінили класичні детермінанти, що визначають локалізацію іноземних інвестицій. У роботі ми використовуємо багатофакторну регресію, щоб з'ясувати вплив визначальних чинників місцевості на залучення країни до глобальних ланцюжків

вартості. Ми використовуємо масив даних, побудований з бази даних про торгівлю доданою вартістю, наборами даних Світового банку та Комісії Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку. Ми виявили, що державний борг і частка високотехнологічного експорту мають найбільш відчутний вплив на рішення міжнародних компаній щодо визначення місця діяльності в ланцюжку вартості в будь-якій країні.

**Ключові слова:** глобальна економіка, багатонаціональні підприємства, глобальні ланцюжки вартості, міжнародні інвестиції та торгівля, детермінанти місця розташування

**Statement of the problem.** During last decades, the considerable changes took place in the international trade and production. The acceleration of technical progress, liberalization of trade and investments, growing interconnectedness of economies, made possible the formation of global value chains (GVC), now playing the increasingly dominated role in international economy. In terms of gross exports, GVCs account for 80 per cent of global trade [12]. Backer and Miroudot [4] estimate that on average, more than half of the exports value is made up of products traded within GVCs.

Not all economies are equally engaged in GVCs. Countries became increasingly specialized in specific activities and stages of value chains rather than in industries. Trade in GVCs therefore involves extensive flows of intermediate goods and services [12].

According to UNCTAD [12], a MNE's choice of host country locations can be affected with various determinants, including economic characteristics (e.g. market size, the potential for growth, infrastructure, workforce availability and skills), the policy framework (e.g. public investment policy, trade agreements, and intellectual property modes) and business facilitation policies (e.g. costs of doing business and investment incentives).

The emergence and growth of GVCs have changed the influence of the "classical" location determinants for investments (so-called OLI-paradigm). The formation of new industries, types of players and GVC modes steadily actualize the GVC location determinants' analysis.

**Analysis of recent researchers and publications.** Most researches on the firm's location choices through the value chain focus on the elements of the external environment, specifically agglomeration economies [1; 2]. Other papers direct attention is to internal agglomerations: geographically bounded, intra-firm linkages [3]. Specifically, on GVC location, the most comprehensive

list of external location determinants we can find in World Investment Report 2013 [12]. In any case, all these papers have some shortcomings: used old date, for example 1990-s period; no analysis of strength and type of connection between variables; short list of analyzed countries, etc. Under the dynamic changes of MNE's activity, GVC recent development, it causes the necessity to validate the role of all possible location determinants.

**The aim of this paper** is to specify the modern key location determinants factors and, first of all, those, which cause the engagement of any economy in GVCs.

**Main results of the research.** To achieve the paper's aim, we use multiple regression. This tool helps us to ascertain the effect of different determinants (explanatory variables) upon a country involvement in GVC stages location.

The index of a country participation in GVC (*GVC\_part*) is used as the dependent variable. Statistical data on it are taken from the joint OECD-WTO database on trade in value added – TiVA [8]. Since OECD and WTO calculate the index of country participation in GVC only for 1995, 2000, 2005, 2008 2009, 2010, and 2011 these years are taken as the basis during the initial sample construction.

The sample consist of OECD-members as well as other countries, for which the necessary data are available (Table 1). Unfortunately, the sample does not include the data on least developed countries.

Table 1

*Countries in the sample*

OECD-members	Other countries
Australia, Austria, Belgium, Great Britain, Greece, Denmark, Estonia, Israel, Ireland, Iceland, Spain, Italy, Canada, Korea, Luxemburg, Mexico, Netherlands, Germany, New Zeland, Norway, Poland, Portugal, Slovakia, Slovenia, USA, Turkey, Hungary, Finland, France, Czech Republic, Chile, Switzerland, Sweden, Japan, Latvia	Argentina, Bulgaria, Brazil, Brunei, Vietnam, India, Indonesia, Cambodia, China, Cyprus, Lithuania, Malaysia, Malta, Republic of South Africa, Russia, Romania, Saudi Arabia, Singapore, Thailand, Philippines, Colombia, Costa Rica, Croatia, Hong Kong, Singapur, Tunisia

*Source: The table was developed by the author*

Thus, we have 420 observations, describing the dependent variable.

The initial sample also contains 32 variables, representing the possible key location determinants of GVC fragments (Tabl. 2). We have divided them into two types: economic and policy-related. Economic variables include, besides macroeconomic date, workforce capabilities, quality of a transport and logistic infrastructure, possibilities of local companies.

Table 2

## Variables in the sample

№	Variable
<b>Non-policy (economic determinants)</b>	
1.	<i>GDP_growth</i> – annual growth of GDP, %;
2.	<i>GNI_per_cap.</i> – GNI per capita;
3.	<i>FDI</i> – Direct foreign investments, net inflows, % of GDP;
4.	<i>Centr_gov_debt</i> – National debt, % of GDP;
5.	<i>Cur_acc_balance</i> – Current balance of payments, % of GDP;
6.	<i>Inflation</i> – Inflation, GDP deflator, %;
7.	<i>Unempl.</i> – Unemployment, % of labour force;
8.	<i>Bank_cap./ass. ratio</i> – Bank capital and assets ratio, %;
9.	<i>Real_int_rate</i> – Real credit rate, %;
10.	<i>Dom_credit</i> – Domestic crediting to private sector, % of GDP;
11.	<i>High-tech. Ex.</i> – Hi-tech export, % of the industrial export;
12.	<i>Mark_cap.</i> – Market capitalization of local companies, which are quoted on a national exchange, % of GDP;
13.	<i>R&amp;D expend.</i> – Total expenditures on R&D (state and private), % of GDP;
14.	<i>Researchers</i> – The amount of researchers, per million of population;
15.	<i>Technicians</i> – The amount of technical specialists, per million of population;
16.	<i>Health expend.</i> – Total expenditures on health protection (state and private), % of GDP;
17.	<i>Publ. sp. on educ.</i> – Public spending on education, % of GDP;
18.	<i>Wages in GDP</i> – Wages in GDP, %;
19.	<i>Labor force part.</i> – Economically active population, % of all population;
20.	<i>Urban popul.</i> – Urban population, % of all population;
21.	<i>Railways, goods tr-ted</i> – Volume of commodities, transported by railroad, million tons per kilometre;
22.	<i>Roads, goods tr-ted</i> – Volume of commodities, transported by road transport, million tons per kilometre;
23.	<i>Cont. port traf.</i> – Turnover of goods in ports, in standard 20-foot;
24.	<i>Qual. of port infr</i> – Index of ports infrastructure quality, takes on a value from 1 (extremely undeveloped) to 7 (well developed and effective in accordance with international standards);
25.	<i>GDP per unit of energy</i> – GDP per unit of used energy, in USD (PPP) per a kg of oil or its equivalent;
26.	<i>Electr pow cons.</i> – Consumption of electric power, kW/h per capita;
27.	<i>Alt. &amp; nucl. energy</i> – Use of alternative and atomic energy, % of the combined energy consumption.
<b>Policy-related determinants</b>	
28.	<i>Tariff rate</i> – Custom duty, weighted average for all commodities and services, %;
29.	<i>Tax rate</i> – Corporate tax rate, % of total incomes;
30.	<i>Ease of doing bus.</i> – Index of doing business, takes on a value from 1 (most favourable terms) to 189 (the least favourable);
31.	<i>Cred. depth of inf.</i> – Index of information depth on solvency (in state and private databases; estimates the availability and quality of such low information), takes on a value from 0 (low) to 6 (high);
32.	<i>Str. of leg. rights</i> – Index of legal rights protection (represents legislative protection for creditors and borrowers rights), takes on a value from 0 ( ) to 10 (high);

Source: The table was developed by the author

Some of them are consistent with the determinants in [12]. There are also specific location determinants, influencing MNE activity [12]. For example, for the stage of knowledge creation, which includes innovations, R&D, trademark planning, design and promotion, the high level of intellectual property defense and well-educated, but relatively cheap workforce are the key factors.

Data on the explanatory variables are obtained from datasets of the World Bank and UNCTAD [10; 11]. GRETL soft is used to tabulate all data. Since the data are absent for some countries and variables, the pairwise exception of the skipped data is used in all cases of correlation or regression.

The UNCTAD researchers assert that «classic» determinants of investments location vary with time [12]. Therefore, the data of 1995 are withdrawn from the analysis, because it does not represent modern tendencies. Besides, data of 2009, when the global financial crisis touched the most countries of the international economy, will distort the real level of connection between the variables. That is why they are withdrawn from the analysis as well. In any case, two additional calculations are conducted for the greater authenticity of results – with data of 1995 and 2009 and without them. In the first case, the final equation has the correlation coefficient 0,83 and the determination coefficient 0,70, in the second – 0,92 and 0,85 respectively. Thus, the second case shows more close connection of dependent variable with the explanatory ones, as well as higher part of dependent variable variation. In addition, there is considerably less noise in second case. Thus, the decision to withdraw the data of 1995 and 2009 is correct.

The final calculations were obtained after 3 stages of determinants estimation and exclusion. At the beginning of the analysis, the correlation matrix for all variables is built to determine which of them should be included in the regression equation. Since the number of researchers and technicians in R&D are highly correlated with each other (0.65), it is decided to combine these two determinants into one (*Researchers & technicians*) by addition. The volume of goods transported by road and rail are strongly correlated (0.80) as well. They are combined into a single index (*Railways & roads, goods tr-ted*).

Such determinants as annual GDP growth, unemployment, ratio of capital and assets of banks, domestic lending to the private sector, public expenditures on education, GDP per unit of energy, market capitalization of local companies and the turnover in ports show low correlation level with the dependent

variable (GVC\_part) – from 0.01 to 0.07 by modulus. So, they are excluded from the sample.

GNI per capita, urban population share, electricity consumption per capita, as well as port infrastructure quality index have high correlation coefficients with many other variables, but are only slightly correlated with the dependent variable or the correlation is not significant at  $p < 0.05$ . So, they are excluded from further regression analysis as well.

Total R&D costs are strongly correlated with the index of the number of researchers and technicians in R&D (correlation coefficient – 0.83). So the only one of these variables should be kept. Since the last variable has much lower correlation coefficient with the index of the country's participation in GVC, than the latter one (0.12 and 0.28 respectively), and this correlation is insignificant at  $p < 0.05$ , it is excluded from the database.

Thus, the new regression is calculated again for the left 17 independent variables. The results show high multiple correlation and determination coefficients (0.93 and 0.87 respectively). It means close correlation between the dependent variable and the location determinants, as well as high proportion of dependent variable variation (87%) due to the variation of independent variables. The determination coefficient is very significant at the significance level  $p < 0.000001$ . However, several regression coefficients are insignificant ( $p > 0.05$ ), so the number of variables should be reduced. Due to high  $p$ -level of FDI, the current balance of payments, total expenditures on health and the legal rights protection index they are excluded from the sample. The number of researchers and technicians in R&D and the real interest rate are also a bit higher, than the required  $p$ -level, but only slightly, so far they are left in the model.

The adjusted regression model for 13 independent variables is built. Multiple correlation and determination coefficients have changed slightly – 0.92 and 0.85 respectively, but now coefficients of all variables, except for the real interest rate, are significant according to t-test ( $p > 0.05$ ). Real interest rate index is excluded from the analysis.

Therefore, the final regression model is built. The regression coefficients of all variables are significant ( $p > 0.05$ ) and show medium or strong connection between the determinants and the dependent variable. Multiple correlation coefficient (R) amounts 0.92, and the determination coefficient  $R^2$  – 0.85. Therefore, the factors excluded from the analysis do not affect the

studied dependent variable significantly.

To verify the reliability of the model further, the function “Partial correlations” is used. The tolerance of all variables is high, indicating the absence of problems with multicollinearity. In addition, the Durbin-Watson statistic is used for verifying the regression. Its results show that serial correlation is low (0.04). The Durbin-Watson statistic – 1.89, indicates the insignificance of serial correlation. The distribution of residuals is as close to normal as possible as well, according the build plot.

The final regression equation for non-policy determinants is follow:

$$GVC_{part} = 64,2 - 0,64CGD - 0,21Infl + 0,6HTEx + 0,26R\&T + 0,15Wages - 0,28Labor - 0,42R\&R - 0,11A\&NE \quad (1)$$

The final regression equation for policy-related determinants is follow:

$$GVC_{part} = 43,8 - 0,41Tariff + 0,22Tax + 0,39EoDB - 0,33CDol \quad (2)$$

Thus, the macroeconomic determinants have stronger influence upon the MNEs’ decision to locate value chain activity in any country. Among them, the public debt and the share of high-tech exports have the most perceptible effect. As a result, the bigger is the country’s public debt, the less MNEs invest in its economy.

Positive correlation of the high-tech exports share with the county’s participation in GVC means, that multinationals are more likely to locate global production stages in the countries with well-developed technologies. The latter confirms the results of the previous researches on GVC and innovations [5; 6]. We do not take into account here the least developed countries due to the lack of statistics. Their inclusion in the analysis could slightly change the overall picture and the regression equation.

Large volumes of goods transported by rail and road are more the evidence of significant domestic, not international, trade flows. Because the overwhelming part of the world trade is done by the sea. Therefore, internal trade of intermediate goods in such countries is more active and producers rely less on imported components.

The country’s participation in GVC is also determined with the share of economically active population. The higher the percentage of it, the less the country uses imported components and more relies on its own production.

The number of researchers and technical specialists naturally constitutes

an important determinant for MNEs' decisions on the location of global production stages in different countries. The higher the index is, the more the country participates in GVC.

Other explanatory variables from the final regression equation have weaker effect on the dependent variable (*GVC\_part*). The influence of the inflation (*Infl*) is well-predicted. The MNEs inclines less to locate their production in the country with high inflation rate due to economic instability.

The share of wages in GDP is slightly correlated with the participation in GVC index as well. It presents the fact, that more developed countries generally have higher wages, but they export more components to other countries. Therefore, they have high participation in GVC indexes.

And finally, the level of renewable and nuclear energy usage has the weakest correlation with the studied dependent variable in the equation, with the negative regression coefficient. Presumably, it means that countries, actively participating in GVC, rely more on traditional energy sources.

The weighted average customs tariff, index of doing business have significant impact on the country's participation in GVC among the policy-related determinants. Since the weighted average customs tariff has negative regression coefficient, the lower the tariff is, the more the country is attractive for GVC stages location. It presents the fact, that participation in GVC involves the import of raw materials, components, equipment or services, notwithstanding the production stage.

Doing business index has a positive regression coefficient, i.e. the higher the country index, meaning less favorable surrounding for business, the more it is involved in GVC. Such results can be explained with the fact, that it is probably better for the MNEs as well as the local business to use imported parts in the production of goods for exports instead of subcontract agreements with local manufactures.

Index of information depth on solvency, the share of economically active population and the number of researchers and technical specialists have slightly less effect on the MNEs' decisions where to locate GVC activity. The index of information depth on solvency has a negative regression coefficient. Thus, the more accessible and qualitative is the information on economic agents' solvency, the less active country's participation in the GVC. The high value of this indicator means a more stable banking system of the country. Therefore, domestic lending to local companies is more developed, and it enhances their



activities on the market and reduces the need to use foreign components in production.

Positive regression coefficient of the total tax rate for businesses (*Tax*) is slightly strange. But, taking into account a lower correlation with the dependent variable, it may be explained with the fact, that TNCs are primarily guided by other determinants, choosing location for production. And thus, they are willing to pay higher taxes in exchange for other benefits. Moreover, the sample does not include the least developed countries, what could have slightly changed the role of the tax rate.

Conclusions. Global value chains play the increasingly dominated role in international economy. Not all economies are equally engaged in GVCs. Countries became increasingly specialized in specific activities and stages of value chains rather than in industries. MNE's choice of host country locations is affected with various factors. The emergence and growth of GVCs have changed the influence of the "classical" locational determinants for investments (so-called OLI-paradigm).

We used multiple regression to ascertain the effect of location determinants upon a country engagement in global value chains. We use the sample, constructed from the database on trade in value added, datasets of the World Bank and United Nations Commission on Trade and Development. We found, that the macroeconomic determinants - public debt and the share of high-tech exports - have the most perceptible effect upon the multinational companies' decision to locate value chain activity in any country.

In order to sharpen our understanding of GVC, forthcoming research efforts ought to direct attention towards the role of developing countries, especially least developed ones, in GVC evolution.

#### REFERENCES:

1. Alcacer J. Location choices across the value chain: How activity and capability influence collocation // *Management Sci.* – 2006. – 52(10). – P. 1457–1471.
2. Alcacer J., Chung W. Location strategies for agglomeration economies // *Harvard Business School Working Paper Series.* – 2013. – P. 10–701.
3. Alcacer J., Deldago M. Spatial organization of firms and location choices through the value chain // *Management Science.* – 2016. – Vol. 62, Issue 11. – P. 3213-3234.
4. Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains // *OECD Trade Policy Papers.* – 2013. - No. 159. – 46 p.

5. Cattaneo O. et al. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective. - World Bank Publishing. 2010. – 420 p.
6. Crescenzi R. et al Innovation Drivers, Value Chains and the Geography of Multinational Firms in European Regions // LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series. – 2012. – No. 53/2012. – 50 p.
7. Interconnected economies: benefiting from global value chains. Synthesis report. – Paris, OECD publishing, 2013. – 50 p.
8. OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA). – Available at: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_OECD\\_WTO](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO).
9. Sturgeon T., Gereffi G. Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading, and Business Function Outsourcing in Global Value Chains // Transnational Corporations. – 2009. – № 18(2). – P. 1-35.
10. UN Comtrade. – Available at: <http://comtrade.un.org>.
11. UNCTAD Stat. – Available at: <http://unctadstat.unctad.org>.
12. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – NY and Geneva, UN, 2013. – 264 p.

УДК 336.276:330.342:22

**УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКА РЕАЛЬНІСТЬ****Некрасенко Л. А., к.біол.н.,****Бражник Л. В., к.е.н.,****Дорошенко О. О., к.е.н.***Полтавська державна аграрна академія*

У статті розглянуто складові державного боргу та методи управління ним в країнах Східної Європи. Визначено необхідність ведення раціональної та ефективної бюджетної політики, враховуючи фази економічного циклу та рівень економічного розвитку. Особливу увагу приділено вивченню особливості динаміки та досвіду управління зовнішнім боргом в Польщі, Угорщині та Україні. Розглянуто сучасний стан та структурні особливості державного боргу України. Проаналізовано існуючий стан та динаміку величини державного боргу України та його структури. Наголошено на взаємозв'язку між рівнем державного боргу та економічною безпекою країни. Визначено пріоритетні напрями управління державним боргом. З'ясовано, що реструктуризація є одним з головних напрямів активного управління боргом. Її можна розглядати як інструмент удосконалення структури боргу в напрямі збільшення терміну та зменшення вартості обслуговування. Стаття слугує гарним ілюстратором ситуації з зовнішнім боргом України та може виступати основою для подальших досліджень щодо вдосконалення як методів управління борговими зобов'язаннями країни, так і оптимізації боргових навантажень на економіку країни, що враховуючи надзвичайно великий вплив даної проблеми на соціальну сферу, є надзвичайно актуальним.

**Ключові слова:** державний борг, внутрішній державний борг, зовнішній державний борг, бюджет, бюджетна політика, державні запозичення, управління зовнішнім боргом, реструктуризація, конверсія, своп

UDC 336.276:330.342:22

**THE PUBLIC DEBT MANAGEMENT: FOREIGN EXPERIENCE AND THE UKRAINIAN REALITY****Nekrasenko L., Ph.D in Biology****Brazhnyk L., Ph.D in Economics****Doroshenko O., Ph.D in Economics***Poltava State Agrarian Academy*

The article enlightens components of the public debt and the methods of its management in the countries of Eastern Europe. The necessity of rational and effective budgetary policy which considers phases of the economic cycle and level of the economic

development is stressed. Special attention is paid to the research of dynamics and experience of the external debt management in Poland, Hungary and Ukraine. The current state and structural features of the Ukrainian public debt are considered. The actual state and the dynamics of the Ukrainian public debt's structure and growing are analyzed. The connection between the magnitude of the public debt and the economical security of country is stressed. The major directions of the public debt management are outlined. It is found out that the debt restructuring is one of the main directions of active debt management. It may be reviewed as a vehicle of the debt structure's optimization in the way to increase the term and decrease in the cost of servicing. The article clearly shows the situation with the external debt and may give an impetus to the further research considering improvement of the methods of managing debt obligations of the country and optimization of debt burden upon the country's economics. Such approach seems very up to date because this problem strongly influences the social sphere.

**Keywords:** public debt, household public debt, external public debt, budget, budgetary policy, state loan, the external debt management, restructuring, conversion, swap.

**Актуальність проблеми.** Розвиток світового ринку, розширення масштабів міжнародної торгівлі, глобалізаційні тенденції міжнародної фінансової системи призводять до зростання активності зовнішнього та внутрішнього ринків. Характерними рисами сучасної ринкової економіки в країнах, що розвиваються, є виникнення та зростання зовнішніх та внутрішніх запозичень. Це неминуче призводить до фінансової залежності країни від іноземних кредиторів. У результаті можна констатувати, що державний борг є органічною складовою фінансових систем переважної більшості країн світу.

Проблема масштабного збільшення обсягів зовнішніх боргів є однією з найбільш актуальних в умовах фінансової глобалізації та розвитку міжнародних фінансів. Історія свідчить, що високорозвинені країни почали вдаватися до зовнішніх запозичень після Другої світової війни для відновлення своєї економіки. Найбільше значення у формуванні державного боргу розвинених країн в 1950-х і 1960-х роках мали прямі міждержавні кредити. У подальшому роль міжнародних фінансових організацій як кредиторів розвинених країн поступово зменшується. В той же час, до найбільших боржників світу належать такі держави, як США, Німеччина, Канада, Франція, Швеція.

Протягом 1990-х років всі країни з перехідною економікою характеризувалися порівняно високим рівнем зростання зовнішніх боргів, що пов'язано з трансформаційними процесами та політичною й

економічною нестабільністю.

У період загострення соціально-економічних та суспільно-політичних проблем в країні надзвичайно актуальним є підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Кожна країна яка потрапляє на шлях перебудови економіки має специфічне історичне, політичне, фінансове підґрунтя.

Управління та обслуговування державного боргу є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки країни [4].

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Полеміка щодо доцільності та необхідності залучення іноземних інвестицій та їх впливу на економіку країни-реципієнта як у закордонній, так і вітчизняній науковій літературі ведеться досить давно.

На сьогодні проблеми управління державним боргом розглядаються у працях українських та зарубіжних учених, серед яких варто виокремити С. М. Будаговську [1], Т. П. Вахненко [2; 3], І. С. Дулина [9], Н. В. Зражевську [5; 6], Г. Я. Ільницьку-Гикавчук [9], В. В. Лісовенка [8], О. П. Макар [9], В. Р. Сіденка [13], М. І. Флейчук [16], U. Das [18], М. Papaioannou [18], С. Trebesch [18], О. Ugarteche [25], М. Weiss [26] та інших. У цих працях розглянуто етапи формування державного боргу, методи та механізми управління зовнішнім державним боргом, класифіковано управління в розрізі інструментів його реалізації. Водночас, деякі теоретичні підходи, що розроблено у вітчизняній та зарубіжній теорії, можуть і повинні бути пристосовані та використані для вирішення проблеми підвищення ефективності управління державним боргом в Україні на сучасному етапі.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки формування та управління зовнішнім державним боргом у кожній країні відбувається у специфічних умовах притаманних для трансформаційної економіки. Таким чином, теоретичні підходи західних авторів до управління зовнішнім державним боргом потребують критичної оцінки, узагальнення та дослідження можливостей і передумов

використання з урахуванням особливостей перехідних економік [5].

**Мета роботи** полягає у дослідженні складових державного боргу та методів його реструктуризації; розглянути досвід управління зовнішнім боргом у країнах східної Європи; оцінити сучасний стан та визначити пріоритетні напрямки управління державним боргом в Україні.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Дослідження економічної літератури свідчить про те, що більшість науковців, серед яких К. Дитцель [19], схильні до лобіювання залучення іноземного капіталу в умовах перехідної економіки.

Вважається, що в період економічного спаду звернення до зовнішніх джерел є бажаним, оскільки не вилучає, а додає ресурси для стабілізації і відновлення економіки, що може приборкати скорочення сукупного попиту чи підвищити сукупні видатки, як наслідок створити передумови для зростання сукупної пропозиції, підвищення зайнятості та зростання ВВП [16].

У свій час серед західних економістів є й ті, що негативно висловлювались щодо фінансування бюджетного дефіциту за рахунок залучення державою зовнішніх позик [6; 23]. За їх думкою до іноземної допомоги слід ставитися обережно, тому що вона призводить до фінансової та економічної залежності [5]. Такий висновок також можна зробити на основі досвіду країн, що розвиваються, та з урахуванням останніх подій у Східній Європі. Негативними наслідками іноземних кредитів є:

- 1) політика репатріації прибутків, яку проводять транснаціональні корпорації після ввезення їх капіталу;
- 2) дискримінація місцевого господарського сектору, оскільки законодавство країни ставить іноземний капітал у вигідніші правові умови, ніж свій власний;
- 3) часто прямі інвестиції використовуються, як засіб ухилення від податків;
- 4) відбувається відтік інтелектуального потенціалу.

Таким чином, ефективне використання запозичених ресурсів для фінансування інвестицій (тим самим – нейтралізації ефекту витіснення) дає змогу впроваджувати структурні зміни, а з ними і стійке зростання в країні. Навпаки, нераціональність використання зовнішніх ресурсів створює такі боргові зобов'язання країни, які в майбутньому суттєво обмежують можливості держави з проведення економічної політики.

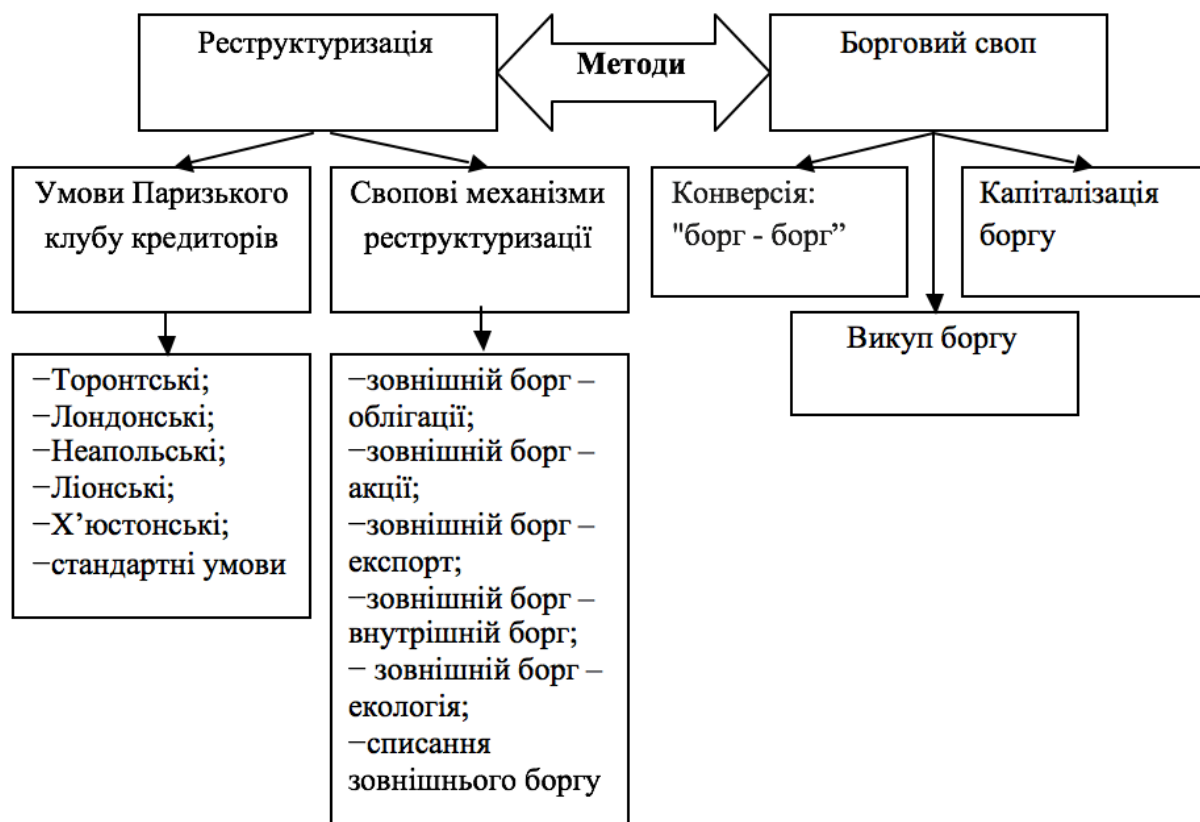
Тому визнається [1], що довгострокова мета управління зовнішнім боргом полягає в утриманні зростання зовнішніх зобов'язань країни у межах

її спроможності обслуговувати борг. Короткострокова мета управління зовнішнім боргом полягає в регулюванні обсягів зовнішніх запозичень таким чином, щоб сукупний попит відповідав станові внутрішніх та зовнішніх розрахунків країни. Реалізація цієї мети дозволяє забезпечити відповідність зовнішніх запозичень загальним цілям макроекономічної політики.

У розвинутих країнах не існує єдиної (уніфікованої) моделі управління державним боргом. Виокремлюють три основні моделі інституційного забезпечення управління державним боргом:

- урядова модель – управління державним боргом здійснює певна урядова структура (Міністерство фінансів, Державна казначейська служба).
- банківська модель – управління державним боргом здійснює центральний банк країни;
- агентська модель – окрема структура (агентство) вибирає найоптимальніші методи управління державним боргом.

Серед основних методів управління державним боргом у світовій практиці використовують реструктуризацію та борговий своп (рис. 1).



**Рис. 1.** Методи та інструменти управління зовнішнім боргом

Складено автором на підставі джерел: [13, 18, 25, 26]

Реструктуризація є традиційним методом управління борговими зобов'язаннями. Реструктуризація поєднує в собі конверсію, консолідацію, уніфікацію, відстрочення погашення боргу тощо. Таким чином, при проведенні реструктуризації боргу переглядаються умови його обслуговування (процент, сума, терміни сплати, форма погашення).

Хоча сьогодні під реструктуризацією найчастіше розуміють нормативно визначений обмін наявних на певний час боргових інструментів (облігацій, векселів, казначейських зобов'язань тощо) на нові, з іншими характеристиками, боргові інструменти [18]. Причому, в нових інструментах могли консолідуватись всі попередні боргові зобов'язання (найчастіше з меншими процентними ставками та довгостроковими чи безстроковими термінами сплати) [25].

Найпоширенішою є реструктуризація офіційного боргу, яка відбувається в рамках «Паризького клубу». Найбіднішим країнам-боржникам з метою полегшення боргового тягаря пропонується вибір одного з варіантів допомоги з боку урядів-кредиторів, які є членами «Паризького клубу».

Офіційні кредитори надають такі види допомоги: часткове анулювання боргу; подальше продовження термінів дії боргових зобов'язань; зниження відсотків по обслуговуванню боргу. Умови на яких надається допомога залежить від рівня розвитку і доходів країни-боржника. Бідні країни можуть отримати допомогу на певних умовах, так званих Торонтських, Лондонських, Неапольських та Ліонських. Країни із середнім рівнем доходу отримують допомогу на Х'юстонських умовах. Багаті країни з середнім рівнем доходу можуть розраховувати на стандартні умови Паризького клубу. Сума зовнішнього боргу країни може бути скорочена на особливих умовах з політичних та інших причин.

Серед інших методів скорочення зовнішнього боргу виокремлюється так звана конверсія боргу (Debt Swap), яка може приймати наступні форми [1, 18]:

- викуп боргу – надання країні-боржникові можливості викупити власні боргові зобов'язання на вторинному ринку боргів (зазвичай, зі знижкою з їх номінальної ціни);
- капіталізація боргу, тобто обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) зі знижкою;
- конверсія «борг – борг», тобто заміна поточних боргових



зобов'язань новими борговими зобов'язаннями. У даному випадку змінюються умови боргових зобов'язань [13].

Крім зазначених вище механізмів свопових реструктуризацій зовнішнього державного боргу також можуть бути використані схеми: «зовнішній борг – облігації»; «зовнішній борг – акції»; «зовнішній борг – експорт»; «зовнішній борг – внутрішній борг»; «зовнішній борг – екологія»; «викуп зовнішнього боргу»; «списання зовнішнього боргу». Вони дозволяють зменшити боргове навантаження на національну економіку і досягти інших соціально-економічних цілей [6].

Як приклад, можна розглянути ситуацію в Україні, яка виникла після аварії на Чорнобильській АЕС та катастрофічне вирубування Карпатських лісів: найпривабливішим варіантом був «зовнішній борг – програми розвитку». Такий інструмент є механізмом реструктуризації в країні, що розвивається, при одночасному покращенні її соціально-економічних умов.

Операції з обміну боргових зобов'язань на екологічні програми є варіантом полегшення боргового тягаря країни за рахунок здійснення глобальних екологічних послуг світовій спільноті. Подібні домовленості існують між США та Бразилією і стосуються збереження тропічних вічнозелених бразильських лісів. Застосування схеми «зовнішній борг – екологія» може здійснюватися тільки із офіційними кредиторами, тому що комерційні банки та фірми не мають потенціалу для фінансової підтримки екологічних проектів на безповоротній основі.

Таким чином, при формуванні зовнішньо-боргової політики країна має адекватно визначати як обсяги, так і структуру запозичень, а також вартість їх обслуговування та потенційно доступні джерела фінансування зобов'язань. При цьому, обсяг залучення зовнішніх позик має визначатися наступними факторами:

- скільки іноземного капіталу країна може ефективно поглинути;
- який обсяг боргу вона може обслуговувати без ризику виникнення проблем із зовнішніми платежами.

Важливою складовою політики управління зовнішнім боргом є використання показників заборгованості або індексів заборгованості, які вимірюють різні компоненти зовнішнього боргу. До «стандартних» показників заборгованості належить відношення розміру боргу (сплаченого або несплаченого) до експорту товарів і послуг та

до ВВП [13].

Хоча не існує чітко визначених критеріїв «допустимості» тих чи інших співвідношень (крім Маастрихтських вимог, за якими для країн, що мають наміри вступити до Європейського Союзу, державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП), проте стрімке погіршення визначених співвідношень розглядається як свідчення посилення зовнішньоекономічних ризиків. Про рівень зовнішньої заборгованості деяких країн Центральної та Східної Європи в 2008 – 2015 рр. в порівнянні з Україною свідчить динаміка співвідношення зовнішнього і державного боргу і ВВП (табл. 1).

*Таблиця 1 – Відношення боргу до ВВП окремих пострадянських країн, % (станом на кінець року)*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
<b>Польща</b>								
Зовнішній борг, % ВВП	28,5	30,3	32,7	35,4	35,9	37,0	37,2	35,3
% експорту товарів і послуг	116,7	155,3	156,3	154,6	160,8	152,2	150,0	188,6
Державний борг, % ВВП	46,6	49,8	53,3	54,4	54,0	56,0	50,5	51,3
<b>Угорщина</b>								
Зовнішній борг, % ВВП	67,7	79,1	50,2	69,0	69,6	60,2	57,2	39,9
% експорту товарів і послуг	144,7	198,3	174,0	154,1	147,7	133,8	126,3	115,6
Державний борг, % ВВП	71,6	78,0	80,6	80,8	78,3	76,8	76,2	75,3
<b>Україна</b>								
Зовнішній борг, % ВВП	9,1	23,2	25,6	22,7	21,9	20,6	39,0	52,7
% експорту товарів і послуг	118,7	190,6	169,4	140,7	147,8	163,8	183,4	290,8
Державний борг, % ВВП	20,0	34,7	39,9	35,9	36,6	40,1	70,2	79,4

*Авторські розрахунки на основі джерел [9; 10; 20; 21]*

Хоча при порівнянні співвідносні показники України не виглядають помітно гіршими, ніж у сусідніх країнах, проте характерною негативною рисою України є саме стрімке нарощування відносних індексів, що свідчить про поглиблення кризи [13].

У порівнянні з іншими країнами світу величина зовнішнього боргу на душу населення в Україні є незначною. Україна належить до країн із рівнем заборгованості на душу населення, нижчим за середній.

Як свідчать дані табл. 1, незважаючи на те, що відношення боргу Польщі до ВВП не перевищує встановленої Маастрихтською угодою межі 60%, показник має тенденцію до зростання.

Цікавим є досвід управління державним боргом Польщі. Загальний

державний борг Польщі складається з боргу Державного казначейства та боргу державного сектору економіки.

Польща мала найбільшу зовнішню заборгованість серед постсоціалістичних країн. У 1981 – 1989 рр. Польщі вдалося укласти чотири угоди про реструктуризацію зовнішнього боргу з офіційними кредиторами і сім – з комерційними банками. У 1990 р. зовнішня заборгованість дорівнювала 49 млрд. дол. Упродовж 90-х років ХХ ст. державний борг Польщі знижувався в результаті досягнутої 1991 р. угоди з Паризьким клубом, яка відкрила шлях до 50 % скорочення самої заборгованості та її реструктуризації до 2009 р. Частина залишеного боргу була пролонгована на термін від 19 до 23 років з пільговим періодом у 4 – 12 років із прогресивною шкалою амортизації, що забезпечує лише поступове зростання навантаження з обслуговування боргу. Причому польський борг знижувався в два етапи під наглядом МВФ за дотриманням Польщею прийнятих на себе зобов'язань стосовно здійснення ринкових реформ. У результаті зовнішній борг Польщі в 1998 році становив 33 млрд. дол. США, тобто спостерігається скорочення майже на третину.

Темпи зростання польської економіки на початку ХХІ ст. становили 4 – 5 % на рік; стабільності фінансового стану сприяв значний обсяг валютних резервів, який дорівнював у 1998 р. 27,4 млрд. дол. США. Такі позитивні результати розвитку Польщі були досягнуті переважно завдяки активній і послідовній реалізації програм міжнародних фінансових організацій і широкомасштабній фінансовій допомозі, що полягала в списанні значної частини боргу країни та припливі іноземних інвестицій.

Інша країна з перехідною економікою – Угорщина у 1989 р. мала найвищі у Східній Європі обсяги заборгованості в розрахунку на душу населення. Зовнішні борги Угорщини зросли з 13,5 млрд. дол. США наприкінці 1992 р. до 18,9 млрд. дол. (приблизно 48 % ВВП) на кінець 1994 р. У 1996 р. 30 % бюджетних надходжень, або 9% ВВП, використовувалося на обслуговування державного боргу. Зважаючи на те, що країна стабільно виконувала свої зобов'язання за зовнішніми боргами, МВФ класифікував показники зовнішньої заборгованості Угорщини як помірні.

Упродовж 1996 – 2000 рр. Угорщина щорічно сплачувала в середньому 10 млрд. дол. США за зовнішнім боргом – це перевищувало

20 % ВВП. Стабільне виконання своїх зобов'язань з обслуговування зовнішнього боргу дало країні змогу не вдаватися до його реструктуризації і забезпечити собі репутацію надійного позичальника [7].

Реструктуризація дозволила уникнути дефолту. Сукупний обсяг запланованих на 2016 рік платежів з погашення і обслуговування державного боргу відповідало 35,08 % видаткової складової бюджету країни на поточний рік. Враховуючи висхідну динаміку показників державного боргу та зростання ВВП 2016 році на рівні 1-2 %, Національне рейтингове агенство «Рюрік» спогнозувало подальше зростання співвідношення державного боргу до ВВП [14].

Таким чином, динаміка державного боргу пішла на спад. Цьому сприяли зміни у борговій політиці держави. В результаті успішної реструктуризації суверенні рейтинги України були підвищені провідними рейтинговими агентствами S&P, Fitch і Moody's з переддефолтних рівнів до рівнів В-ССС і Саа3 відповідно, на яких вони й залишаються [15]. Наслідком вищевказаного стало зменшення боргового тиску на економіку.

Слід зазначити, що реструктуризація зовсім не означає відмову оплачувати борги чи списання частини боргів. Реструктуризація українських боргів, до яких вимушений вдатися сьогодні НБУ, вигідна, в першу чергу, кредиторам для збереження шансів повернення своїх вкладень. Такі дії лише відтермінують банкрутство країни, обмежуючи її незалежність кредитним зашморгом, не ставлячи головного питання про повну відмову оплачувати борги, накопичені усіма попередніми «елітами».

Так в Україні за роки її незалежності формування боргу відбувалося значною мірою через безгосподарське ставлення до поточних бюджетних видатків; необхідність забезпечення стабільності національної грошової одиниці; необхідність фінансування бюджетного дефіциту; імпорт енергоносіїв; потреби технічного переозброєння національної економіки.

Звичайно, дефіцити, а також обсяги сплат за борговими зобов'язаннями визначають загальні потреби фінансування, а з тим і потреби нових запозичень. І чим більшими є борги, тим частішими є потреби в додаткових запозиченнях. За роки незалежності Україна мала профіцит бюджету (на кінець року) лише 2002 р. – 0,6 %, інші роки – дефіцит державного бюджету. Згідно з дослідженнями статистики МВФ у

країнах з ринками, що формуються, настання дефолтів відбувається при наближенні співвідношення зовнішнього боргу до ВВП до рівня 30-35 % та загального боргу 60 % до ВВП [2].

Аналіз державного боргу за останні дев'ять років свідчить про неухильну тенденцію до зростання цього показника (рис. 2).

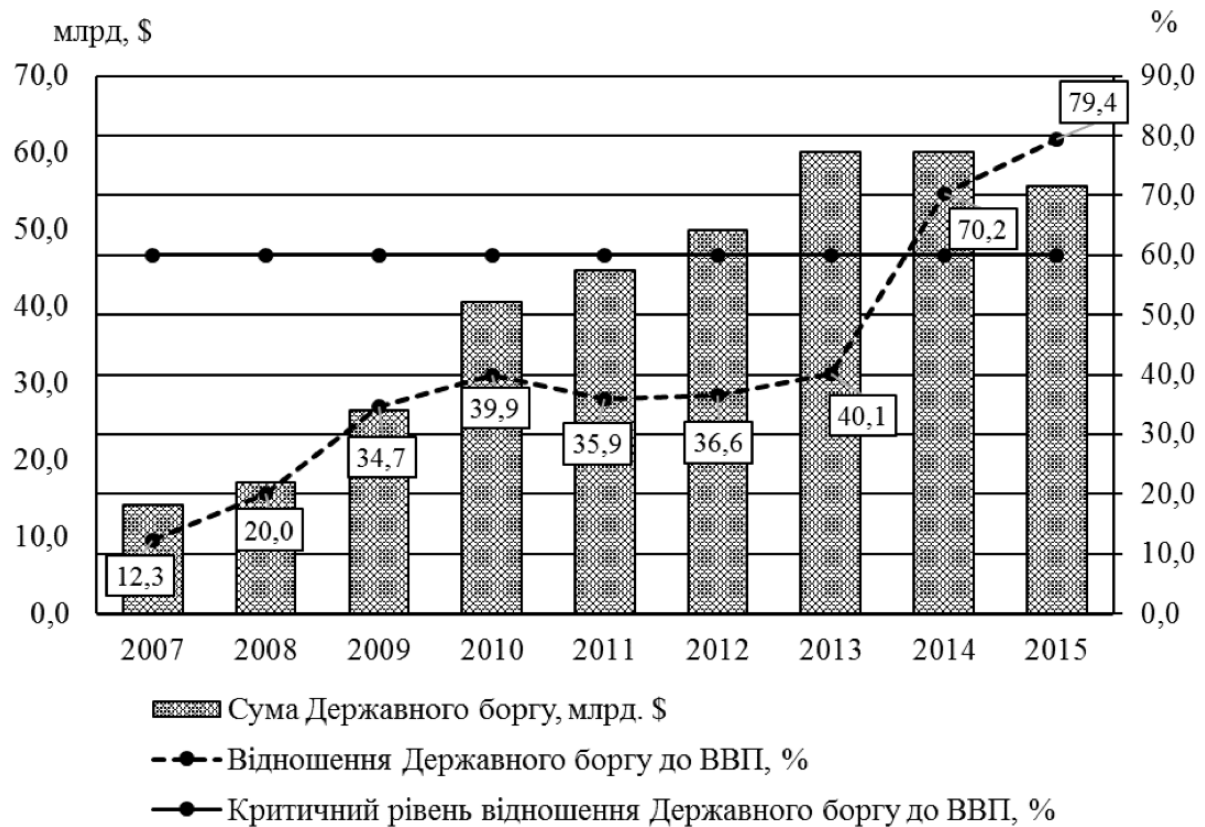


Рис. 2. Динаміка державного боргу в Україні за 2007 – 2015 рр.

Авторська розробка на основі джерел [14, 15]

Співвідношення державного боргу до ВВП послідовно скорочувалось після реструктуризації та зміни пріоритетів у фінансовій політиці – із 61 % в 1999 році до мінімального значення в 12 % у 2007 році, але знову досягло рекордного значення 79 % у 2015 році.

Проаналізувавши дані таблиці 2, можна стверджувати, що у структурі державного боргу за 2007-2015 рр. переважала зовнішня заборгованість. Її частка у загальному обсязі державного боргу України коливається в межах 45-66 %.

До 2014 р. загальні показники стану зовнішнього боргу України не виглядали критично загрозливими: валовий зовнішній борг залишався на рівні менше ВВП країни, а сукупний борг сектору загального державного управління (ЗДУ) і борг центрального банку (НБУ) не перевищував 30%

ВВП. Однак, криза 2014-2015 рр., і зумовлений нею обвал гривні, спричинили різке погіршення відносних показників заборгованості.

Таблиця 2 – Структура державного боргу в Україні, 2007 – 2015 рр.  
(станом на кінець року)

Роки	Внутрішній борг		Зовнішній борг			Гарантований державою борг	в т ч. заборгованість перед МФІ
	млрд.\$	у % до ВВП	млрд. \$	у % до ВВП	частка у загальному обсязі державного боргу	млрд. \$	млрд. \$
Порогові значення		< 30 %		< 20 %			
2007	3,5	2,5	10,6	7,4	60,3	3,5	2,5
2008	5,8	4,7	11,2	9,1	45,4	7,6	3,2
2009	11,4	11,51	15,1	23,18	66,8	11,3	8,5
2010	17,8	14,36	22,8	25,56	64,0	13,7	10,4
2011	20,2	13,19	24,5	22,74	63,3	14,5	10,6
2012	23,8	14,66	26,1	21,93	59,9	14,5	10,0
2013	32,1	19,53	27,9	20,62	51,4	13,1	7,7
2014	29,2	31,20	30,8	39,04	55,6	9,8	10,7
2015	21,2	26,75	34,4	52,66	66,3	8,7	14,1

Авторська розробка на основі джерел [10, 11]

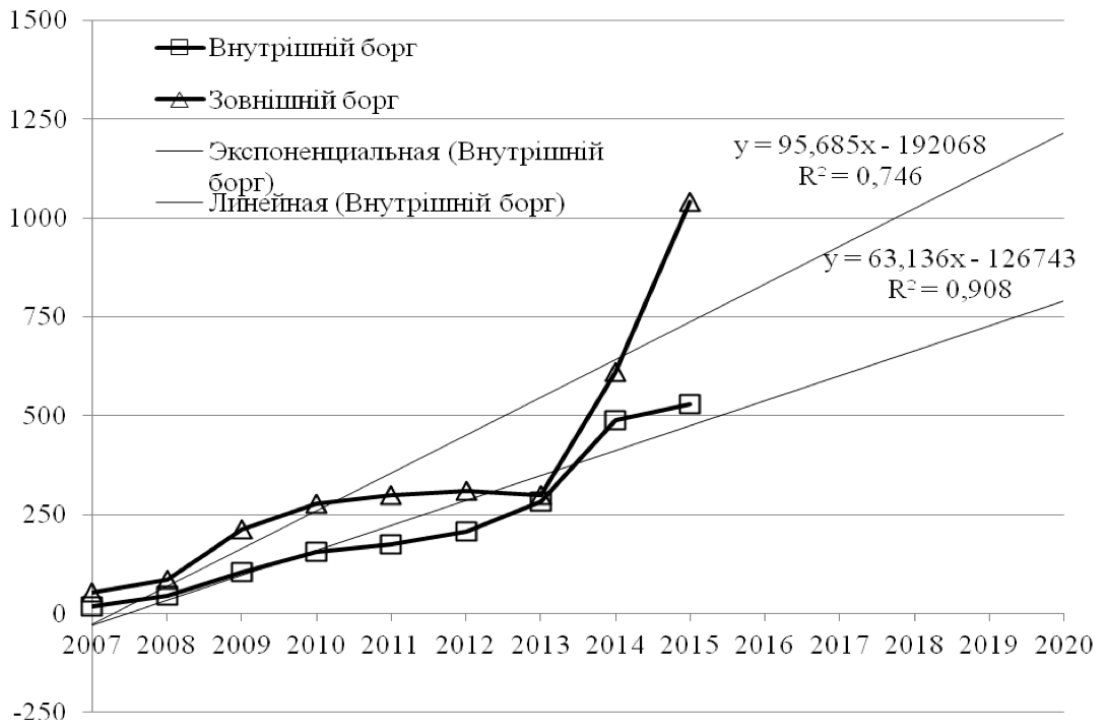
Прогноз державного боргу на наступні роки ми побудували за допомогою статистичної функції «Тенденція», яка за методом найменших квадратів.

Проведене дослідження засвідчило, що оскільки українська економіка має значну залежність від зовнішніх ресурсів, яка не компенсується наявним у країні рівнем експортної спроможності, то, саме в періоди значних спадів відбувається особливо стрімке зростання зовнішньої заборгованості (рис 3). Тому на етапі мобілізації фінансових ресурсів необхідним є обґрунтування форм та методів запозичення.

На підставі проведеного дослідження сучасних інструментів зовнішнього державного запозичення було виявлено особливості їх використання та впливу на обсяг, вартість зовнішніх запозичень, умови їх надання. Таким чином, механізм управління зовнішнім державним боргом України включає три основні етапи: мобілізацію зовнішніх фінансових ресурсів; використання залучених коштів; погашення та обслуговування державного боргу.

Загалом це свідчить про те, що в Україні проблема зовнішнього боргу є ознакою глибокої структурної незбалансованості української економіки, що утворилася внаслідок хибних (у попередні роки) шляхів

реформування в цілому.



*Рис. 3. Прогноз зміни обсягу внутрішнього та зовнішнього державного боргу, млрд. грн  
Авторська розробка*

Загалом це свідчить про те, що в Україні проблема зовнішнього боргу є ознакою глибокої структурної незбалансованості української економіки, що утворилася внаслідок хибних (у попередні роки) шляхів реформування в цілому.

Оскільки реструктуризація є одним з головних напрямів активного управління боргом, її можна розглядати як інструмент удосконалення структури боргу в напрямку збільшення терміну та зменшення вартості обслуговування. Україна, яка відноситься до країн із рівнем доходу, нижчим за середній і низьким рівнем зовнішнього боргу, може розраховувати на «Х'юстонські» або «Стандартні» умови реструктуризації боргу перед Паризьким клубом.

Серед схем реструктуризації найбільш перспективними для України є «зовнішній борг – акції» та «зовнішній борг-екологія». Використання першої з них може значно розширити коло потенційних покупців і вплинути на кінцеву вартість підприємств які приватизуються в сторону збільшення. Другий інструмент є механізмом реструктуризації в країні, що розвивається, при одночасному покращенні її екологічних умов.

Залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку України із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП має

стати стратегічною метою державної боргової політики України.

**Висновки.** Узагальнюючи розглянутий матеріал, можна зробити висновки. Країни Центральної та Східної Європи в постсоціалістичний період зіткнулися зі складними проблемами стосовно зовнішнього боргу і були змушені використовувати різні методи його скорочення та реструктуризації для підтримки своєї кредитоспроможності. Ці методи відрізняються в залежності від економічних та історичних особливостей країни.

Програми фінансово-економічної стабілізації в постсоціалістичних країнах ґрунтувались на принципах чітких бюджетних і грошово-кредитних обмежень, зниження інфляції, метою яких була стабілізація всієї внутрішньоекономічної системи і зовнішньоекономічного положення, в тому числі на світових фінансових ринках. Істотним джерелом фінансування стали відтермінування і реструктуризація платежів за зовнішніми боргами. Реструктуризація боргів полегшила фінансово-економічний стан країн Центральної та Східної Європи, і сприяла відновленню їхньої платоспроможності, стимулюючи залучення нових джерел фінансування.

Світовий досвід підтверджує, що, незалежно від організаційної структури, ефективна система управління боргом має ґрунтуватися на таких принципах, як: установлення конкретних цілей боргової політики; чітке розмежування сфер відповідальності та підзвітності між монетарною та борговою політикою; визначення стратегічних меж боргової політики.

Значною перешкодою у формуванні ефективної стратегії управління державним боргом в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування і погашення боргу. Необхідно знижувати розмір боргу і сплати відсотків перед міжнародними офіційними кредиторами та розробити стратегію переорієнтації на ринкові джерела запозичень з використанням широкого набору інструментів, випробуваних міжнародною практикою.

Стратегія управління державним боргом повинна базуватись на комплексному підході який полягає у зміцненні координації боргової політики з бюджетно-фінансовою та грошово-кредитною політиками та підвищенні ефективності управління активами та пасивами держави. Значна увага має бути приділена розвитку й постійному вдосконаленню питання управління ризиками боргової платоспроможності держави. Визначені заходи сприятимуть уникненню кризи ліквідності, небезпечного боргового навантаження, сприятимуть оптимізації структури державного боргу і його



позитивного впливу на функціонування економічного механізму держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Будаговська С. М. Мікроекономіка і макроекономіка : [підручн. для студ. екон. спец. закл. освіти : у 2-х ч.] / [За ред. С. М. Будаговської] / С. М. Будаговська, О.І. Кілієвич, І. О. Луніна, Т. М. Пахомова. – 3-є вид. – К. : Основи, 2003. – 517 с.
2. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко. – К. : Фенікс, 2006. – 536 с.
3. Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14–28.
4. Зовнішній борг України на кінець 2014 року / Звіт Національного Банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174>.
5. Зражевська Н. В. Зовнішній державний борг у фінансовій системі України : монографія / Н. В. Зражевська. – К. : Світ, 2006. – 218 с.
6. Зражевська Н. В. Механізм реструктуризації зовнішнього державного боргу / Н.В. Зражевська // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 47-55.
7. Кравчук О. Історія формування боргової залежності України / О. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cslr.org.ua/istoriya-formuvannya-borgovoyi-zalezhnosti-ukrayini>.
8. Лісовенко В. Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку / В. Лісовенко // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 35-36.
9. Макар О. П. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні / О. П. Макар, Г. Я. Ільницька-Гикавчук, І. С. Дулин // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
10. Офіційна інтернет-сторінка Державна служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Офіційна інтернет-сторінка Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
12. Офіційна інтернет-сторінка Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
13. Сіденко В. Борги: час брати і час віддавати. Глобальні тенденції та виклики для України : аналітична доповідь / В. Сіденко, В. Юрчишин, К. Маркевич. – К.: Заповіт, 2015. – 74 с.
14. Спеціальне дослідження стану державного боргу України за підсумком 2015 року

- / НРА «Рюрік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rurik.com.ua/documents/analytic\\_articles/Gov\\_debt\\_2015.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/analytic_articles/Gov_debt_2015.pdf).
15. У Нацбанку розповіли, як за минулий рік скоротився обсяг держборгу України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/164513/PrintView>.
16. Флейчук М. Вплив зовнішніх запозичень на соціально-економічний розвиток посттрансформаційних країн / М. Флейчук, Р. Андрусів // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 16 – 26.
17. Credit Suisse. 2015. Emerging Market Quarterly / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://plus.credit-suisse.com/researchplus/ravDocView?docid=6x65pN>.
18. Das U. Sovereign Debt Restructurings 1950-2010 Literature Survey, Data, and Stylized Facts. International Monetary Fund / Das U., Papaioannou M., Trebesch C. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12203.pdf>.
19. Dietzel C. Das System der Staatsanleihen in Zusammenhang mit der Volkswirtschaft betrachtet. – Berlin : Heidelberg, 1855. – 140 p.
20. EUROSTAT. 2015a. Net external debt – annual data, % of GDP. [Електронний ресурс]/ – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tipsii20&plugin=1/>
21. EUROSTAT. 2015b. General government gross debt. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1>.
22. NBP. 2009. Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego. [Електронний ресурс]/ – Режим доступу : [https://www.nbp.pl/publikacje/polska\\_wobec\\_swiatowego\\_kryzysu\\_gospodarczego\\_2009/polska\\_wobec\\_swiatowego\\_kryzysu\\_gospodarczego\\_2009.pdf](https://www.nbp.pl/publikacje/polska_wobec_swiatowego_kryzysu_gospodarczego_2009/polska_wobec_swiatowego_kryzysu_gospodarczego_2009.pdf).
23. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation : Library of Economics and Liberty. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>.
24. Smith A. Wealth of Nations : Library of Economics and Liberty. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>.
25. Ugarteche O. Public Debt Crisis in Latin America and Europe: a Comparative Analysis. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.paecon.net/PAERReview/issue67/Ugarteche67.pdf>.
26. Weiss M. A. The Paris Club and International Debt Relief. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fas.org/sgp/crs/misc/RS21482.pdf>.

УДК 339.722:334.716

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ  
МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ КРАЇН**

Орловська Ю.В., д.е.н.

Карпенко К.О.

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

У статті розглянуто поняття та особливості розвитку міжнародної спеціалізації та кооперації. Зроблено історичний аналіз основних теорій та напрямів дослідження міжнародної спеціалізації. У статті описані основні методи оцінки міжнародної спеціалізації для окремої країни на певному товарі або послугі, за допомогою якої країна може стати конкурентоспроможною на світовій арені. В роботі розглянуто основну класифікацію міжнародної спеціалізації, її поділ на міжгалузеву та внутрішньогалузеву, а також складена схема, яка відображає структуру міжнародної спеціалізації за типом виробництва. Здійснено порівняльний аналіз основних індексів та коефіцієнтів, за допомогою яких можливо робити висновки щодо спеціалізації країни на певній галузі, виробництві окремого товару чи послуги. Складена зведена таблиця проаналізованих коефіцієнтів та індексів. Виявлена основна проблема показників міжнародної спеціалізації.

**Ключові слова:** глобалізація, інтернаціоналізація, міжнародна спеціалізація, міжнародне кооперування, міжгалузєва спеціалізація, внутрішньогалузєва спеціалізація, конкурентоспроможність, індекси та коефіцієнти міжнародної спеціалізації

UDC 339.722:334.716

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF  
ASSESSMENT OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION**

Orlovska Yu., Dr.of Econ.Sc

Karpenko K.

*Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture*

The concepts and characteristic of the development of international specialization and cooperation have been discussed in the article. The historical analysis of main theories and directions of the investigation of international specialization has been made. The authors described the main methods of assessing the international specialization for a particular country in a particular product or service, through which the country can

become competitive on the world stage. The main classification of international specialization, its division into inter-industry and intra-industry has been identified, to addition to this, scheme that reflects the structure of international specialization by type of production has been composed. The comparative analysis of the main indexes and coefficients, which makes it possible to draw conclusions about the country's specialization in a particular industry, the production of a particular product or service, has been made. A consolidated table of the analyzed coefficients and indices has been made. The main problem of indicators of international specialization has been revealed.

**Keywords:** globalization, internationalization, international specialization, international cooperation, inter-trade specialization, intra-trade specialization, competitiveness, indices and coefficients of international specialization.

**Актуальність проблеми.** Сьогодні саме міжнародна спеціалізація країни на певній галузі є одним із найважливіших факторів, що обумовлюють міжнародну конкурентоспроможність. В умовах мінливого розвитку міжнародної торгівлі на світових ринках необхідність виявлення поточних й перспективних конкурентних переваг країн стає все більш складним та важливим завданням як на теоретичному рівні, так і на рівні реалізації конкретних економічних політик. У загальному виді світова торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати міжнародну спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Теоретичну основу дослідження склали праці вчених, присвячені проблематиці виявлення суті та причин сучасної міжнародної спеціалізації, серед яких А. Акуїно, К. Айгінгер, Б. Баласса, Х. Грубель, Ч. Гіл, О. Златкіна, П. Кругман, Ю. Козак, О. Кириченко, Д. Лук'яненко, П. Ллойд, А. Філіпенко, О. Білорус, І. Ліндер, К. Ланкастер, доклади та дослідження міжнародних організацій тощо. Разом з тим, значна частина питань, пов'язаних із дослідженням методології оцінки міжнародної спеціалізації країн, потребує подальшого дослідження та систематизації.

**Метою дослідження** є виявлення сутності міжнародної спеціалізації країн на основі історичного аналізу основних теорій, а також порівняльного аналізу основних методик оцінки міжнародної спеціалізації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Міжнародна спеціалізація національної економіки є провідним фактором, що сприяє отриманню країною конкурентноспроможного місця на світовому ринку.

Міжнародна спеціалізація країн прямо пропорційно залежить від загальних процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Структура міжнародної спеціалізації країн залежить від домінування кожного з технологічних укладів, а особливості спеціалізації країни пов'язані з її технологічним розвитком. Міжнародний поділ праці, міжнародна спеціалізація і кооперування (кооперація) виробництва - це нерозривні явища, які обумовлюють один одного суспільні явища, що носять складний і суперечливий характер. Міжнародна спеціалізація є більш широкою економічною категорією порівняно з міжнародним кооперуванням, що є однією зі сторін і одночасно головних форм прояву міжнародного поділу праці. У свою чергу, міжнародне кооперування ґрунтується на спеціалізації виробництва, що відбиває інший бік і іншу основну форму міжнародного поділу праці.

Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміється така форма поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва та усупільнення праці у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі та підгалузі виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що викликає все більше взаємне доповнення диференційованих національних комплексів. Зазначені процеси відбиваються на інтенсифікації міжнародного обміну товарами, послугами, науково-технічними знаннями.

Поняття «міжнародна спеціалізація виробництва» виникло у XVIII столітті, і його автором був А. Сміт. У своїй роботі «Дослідження природи та причин багатства народів» він розглядав міжнародний розподіл праці як стійку спеціалізацію окремих країн на виробництві тих чи інших видів продукції та взаємний обмін результатами цієї діяльності між країнами у певному кількісному та якісному співвідношенні [1, с. 7].

А. Сміт розробив теорію абсолютних переваг, яка ґрунтувалася на абсолютній перевазі: країна експортує той товар, витрати на виробництво якого менші, ніж у країні - торговельному партнері, та імпортує той товар, який виготовляється за кордоном з меншими витратами. Обидві країни виграють у результаті спеціалізації кожної з них на виробництві того товару, по якому вони мають абсолютну перевагу. Це дає можливість

використовувати ресурси найбільш ефективно, внаслідок чого виробництво обох товарів зросте [2].

У ХІХ столітті Д.Рікардо у своїй праці «Початок політичної економії й оподаткування» продовжив дослідження спеціалізації в контексті теорії відносних переваг. Розвиваючи теорію абсолютної переваги, Д. Рікардо довів, що міжнародна торгівля взаємовигідна для двох країн навіть у тому випадку, коли жодна з них не має абсолютну перевагу по жодному товару. Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо полягає у тому, що якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, що вони можуть робити з відносно більш низькими витратами в порівнянні з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно більш ефективним, чим в іншій.

Подальший розвиток теорії зовнішньої торгівлі пов'язане з іменами шведських вчених Е. Хекшера і Оліна. У 30-ті роки була створена теорія Хекшера-Оліна, необхідною умовою існування якої є спеціалізація країн-учасниць міжнародного обміну на основі надлишкових факторів виробництва. Вони виходили з того, що відмінності в порівняльних витратах між країнами пояснюються, по-перше, тим, що у виробництві різних товарів фактори використовуються у різних співвідношеннях, і, по-друге, тим, що забезпеченість країн факторами виробництва неоднакова.

Відповідно до теорії Хекшера - Оліна країни будуть експортувати ті товари, виробництво яких вимагає значних витрат відносно надлишкових факторів та імпортувати товари, у виробництві яких довелося б інтенсивно використовувати відносно дефіцитні фактори. Таким чином, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні. Інтенсивне використання чинника, приміром, праці у виробництві якого-небудь товару означає, що частка витрат на робочу силу в його вартості вища ніж у вартості інших товарів (зазвичай такий продукт називають трудомістким).

Теорія Хекшера-Оліна вдало пояснює багато закономірностей, які конкурентоздатні в міжнародній торгівлі. Країни дійсно вивозять переважно продукцію, в затратах на виробництво якої домінують відносно надлишкові для них ресурси. Проте структура виробничих ресурсів, якими володіють промислово-розвинені країни, поступово вирівнюється. Окрім того, на світовому ринку все більшою мірою зростає частка торгівлі "подібними" товарами між "подібними" країнами.

Відомий американський економіст Валерій Леонт'єв у середині 50-х років вирішив емпірично перевірити основні висновки теорії Хекшера-Оліна і прийшов до парадоксальних висновків. Використавши модель міжгалузевого балансу "затрати- випуск", побудовану на основі даних про економіку США за 1947 р., Леонт'єв показав, що в американському експорті переважали відносно трудомісткі товари, а в імпорті - капіталомісткі. Враховуючи, що в перші повоєнні роки у США, на відміну від більшості їхніх торговельних партнерів, капітал був відносно надлишковим фактором виробництва, а рівень заробітної плати значно вищим, цей емпірично отриманий результат явно суперечив тому, що передбачала теорія Хекшера-Оліна, і тому отримав назву "парадокс Леонт'єва". Подальші дослідження підтвердили наявність цього парадоксу у повоєнний період не лише для США, але й для інших країн (Японії, Індії тощо) [3].

Проте усі ці теорії розглядали лише міжгалузеву спеціалізацію. Але розвиток наукоємних та високотехнологічних галузей виробництва у 50-ті роки ХХ століття призвів до виникнення внутрішньогалузевої спеціалізації.

До теорій, які вивчають внутрішньогалузеву спеціалізацію, можна віднести теорію технологічного розриву М.Познера. Центральний пункт теорії Познера: міжнародна торгівля викликається технічними нововведеннями, які виникають спочатку в якій-небудь галузі в одній з країн, що торгують. Внаслідок цього обмін технікою та технологією асиметричний. Країна-інноватор володіє тимчасовою квазімонополією на виробництво продукції (нової або з меншими витратами) та експортує її, імпортуючи ненаукомістку продукцію.

У 1948 р. американський економіст Пол Самуельсон довів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва, яка доводить, що міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Для того щоб з'ясувати, чому країни досягають конкурентної переваги у тих чи інших галузях, а також зрозуміти вихідні положення політики фірм та національної економіки, М. Портер наприкінці 80-х рр. здійснив чотирирічне дослідження десяти країн, які займають важливе місце у світовій торгівлі: Великобританії, Німеччини, Данії, Італії, Кореї, Сінгапуру, США, Швейцарії, Швеції та Японії.

Для дослідження, як видно із переліку, були відібрані країни, які відрізняються за економічним розвитком (ПРК та ПІК), розміром,

державною політикою щодо промисловості, за суспільною філософією, географічними умовами та розташуванням, але водночас їх об'єднує одна спільна риса - усі вони вже успішно конкурують у ряді проаналізованих галузей або показують себе більш здатними успішно конкурувати.

Згідно його цією теорією відповідь на запитання: "Чому країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?" передбачає чотири властивості країни загального характеру, що формують середовище, у якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти виникненню конкурентної переваги, а може і перешкоджати цьому. Ось ці чотири властивості.

- Факторні умови, тобто ті конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які необхідні для успішної конкуренції у даній галузі.

- Умови попиту, тобто який на внутрішньому ринку попит на продукцію чи послуги, що пропонуються даною галуззю.

- Споріднені галузі та галузі, що підтримують, тобто наявність або відсутність у країні споріднених галузей чи галузей, що підтримують, конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

- Стратегія фірми, її структура та конкуренти, тобто умови у країні, які визначають те, як утворюються та управляються фірми, і характер конкуренції на внутрішньому ринку [4].

Провідна роль у розвитку теоретичних та емпіричних досліджень внутрішньогалузевої торгівлі належить таким науковцям, як Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман, П. Армінгтон, Е. Хелпман та ін. Проведені дослідження (передусім Х. Грубеля і П. Ллойда, а також їхніми послідовниками) показали, що інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно насиченою є галузь.

Х. Грубель досліджував феномен внутрішньогалузевої торгівлі і в іншому аспекті. Зокрема, він дав пояснення цього явища через розбіжність розподілу доходів у різних країнах. Суттєво доповнив теорію внутрішньогалузевої торгівлі Б. Баласса, показавши у своїх дослідженнях, що крім ефекту масштабу, виникнення і розширення внутрішньогалузевої торгівлі може бути пов'язано географічною близькістю прикордонних регіонів, розбіжностями у смаках і перевагах споживачів різних країн, у сільськогосподарських сезонах.



Для визначення галузевої співпорядкованості товарної номенклатури при здійсненні внутрішньогалузевої торгівлі Х. Грубель і П. Ллойд запропонували використовувати Стандартну міжнародну торгову класифікацію (Standart International Trade Classification — SITC).

Сьогодні багато українських та закордонних вчених продовжують займатися проблематикою міжнародного поділу праці та міжнародної спеціалізації країн. Серед них можна визначити: Е. Лімера, К. Маскуса, Р. Стайгера, Дж. Харрігана, М. Андерсена, О. Еджермо, Г. Гагут, А.Філіпенко, Ю.Козака, Д. Лук'яненко, Л. Антонюка тощо.

Отже, міжнародна спеціалізація виробництва передбачає зосередження в окремих країнах певних виробництв. Раніше міжнародна спеціалізація розвивалася майже виключно як міжгалузева спеціалізація. Такий вид міжнародної спеціалізації був пов'язаний з недостатнім розвитком продуктивних сил. На сучасному етапі міжгалузева спеціалізація характерна не лише для слаборозвинутих країн, але й для деяких розвинутих країн, що пов'язано із їх відносно невеликою площею та кількістю населення.

Слаборозвинуті країни здебільшого спеціалізуються на виробництві продукції, яка відноситься до первинного сектору та вторинного секторів економіки, розвинуті країни спеціалізуються на виробництві продукції вторинного та третинного секторів економіки.

Розвинені країни мають більш-менш однакову галузеву структуру виробництва. У цих умовах поглиблення міжнародної спеціалізації йде по лінії внутрішньогалузевої спеціалізації і є необхідною умовою розвитку новітніх галузей в умовах науково-технічного прогресу.

Класифікацію міжнародної спеціалізації відображає схема структури міжнародної спеціалізації за виробництвом. (Рис. 1)



Рис. 1. Структура міжнародної спеціалізації за типами виробництва  
Джерело: [1; 4; 15 с. 11; 16 с. 12;]

Моделі та емпіричні дослідження міжнародної спеціалізації країни засновані на теоріях міжнародної торгівлі та локалізації економічної діяльності. Фахівці стверджують, що спеціалізація (країн по видам діяльності) і концентрація (видів діяльності в країні), в сутності, являють собою дві сторони єдиного процесу [5]. Дійсно, визначення спеціалізації і географічної концентрації засновані на одній і тій же структурі економіки і відображають одну і ту ж реальність.

Спеціалізація пов'язана з територіальним аспектом проблеми і висловлює розподіл видів діяльності в одній країні в порівнянні з показниками для всього світу. Концентрація окремої галузі відображає розподіл її часток в країні. Як правило, спеціалізація і концентрація змінюються в одному напрямку, хоча в період швидких структурних змін можлива і різноспрямована динаміка.

У країнах з перехідною економікою, насамперед східноєвропейських, найбільшу увагу привертає міжнародний контекст проблеми, а саме релокацію галузі і населення під впливом розширення зовнішніх зв'язків, лібералізації ції торгівлі та вступу в ЄС [6].

Оцінка міжнародної спеціалізації країни на світовому ринку послуг включає в себе використання різноманітних підходів та методик.

Для початку розглянемо методика оцінки економічного ефекту міжнародної спеціалізації. Економічна ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування – кількісне відображення переваг (ефекту) від здійснення самостійними виробниками різних країн (об'єднаних або не об'єднаних єдиним титулом власності) спільної діяльності на договірній основі через створення окремих видів продукції, які мають строге адресне призначення і є елементами остаточного виробу.

Такі переваги полягають у підвищенні конкурентоспроможності остаточної продукції внаслідок складного характеру залежності й параметрів від характеристик складових елементів, економії за рахунок вигіднішого співвідношення витрат на виробництво деталей і вузлів у одного з партнерів з кооперування (кооператив), скороченні умовно постійних витрат в розрахунку на одиницю продукції внаслідок концентрації виробництва деталей та вузлів у кооперантів, підвищення конкурентоспроможності продукції внаслідок орієнтації на остаточного споживача і більш повного врахування його потреб у процесі спеціалізації.

Абсолютну величину ефекту міжнародної спеціалізації та кооперування в загальному випадку розраховують за формулою:

$$E_{\text{мск}} = Z_i - Z_e + K_v * (V_e - V_i) + E_{\text{кв}}, \quad (1)$$

де:  $Z_i$  – вартісна оцінка імпортованої продукції в національній валюті;  $Z_e$  – витрати на виробництво експортної продукції;  $K_v$  – курс національної валюти,  $V_e$  – валютні надходження від експорту продукції;  $V_i$  – валютні витрати на закупівлю імпортованої продукції;  $E_{\text{кв}}$  – ефект кооперації виробництва, який дорівнює економії внаслідок зниження витрат на одиницю продукції при спеціалізації виробництва з розрахунку на річну виробничу програму.

Економічна ефективність міжнародної спеціалізації та кооперування як відносний показник визначається співвідношенням абсолютної величини ефекту і витрат на виробництво експортної продукції. Оскільки угоди про міжнародну спеціалізацію та кооперування мають довготерміновий характер, річні значення ефекту (витрат) в розрахунках підсумовують з урахуванням їх дисконтування [7].

До основних показників рівня міжнародної спеціалізації галузі відносять коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (КВЕС) і експортну квоту у виробництві галузі. КВЕС визначається за формулою:

$$K_{\text{вес}} = \frac{E_o}{E_c}, \quad (2)$$

де:  $E_o$  - питома вага товару (сукупність товарів галузі) в експорті країни;  $E_c$  - питома вага товару (товарів-аналогів) у світовому експорті.

За допомогою КВЕС можна в першому наближенні визначити коло товарів і відповідно галузі, що є міжнародно спеціалізованими для даної країни. Чим вищим (більше 1) співвідношення на користь національної структури експорту за певними товарами чи групою товарів тим більш явною є міжнародна спеціалізація відповідної галузі. Й навпаки, чим нижче таке співвідношення (менше 1), тим менше відповідні товари та галузі є міжнародно спеціалізованими.

Експортна квота свідчить про те, в якій мірі національна промисловість, окремі її галузі орієнтуються на зовнішні ринки, й одночасно показує ступінь відірваності останніх від національного ринку. Збільшення експортної квоти у виробництві свідчить про інтенсифікацію міжнародних зв'язків промисловості в одному напрямку - до іноземних

споживачів і про підвищення конкурентоспроможності міжнародно спеціалізованої продукції.

Однак першими з науково-методичних підходів до вимірювання рівня спеціалізації були індикатори міжкраїнових конкурентних переваг. Найбільш відомим з них є індикатор виявлених конкурентних переваг Б. Баласса RCA.

Белла Баласса - американський економіст угорського походження. Освіту здобув освіту в Будапештському університеті, працював в знаменитому Єльському університеті. У 1965 році він запропонував спосіб оцінки порівняльних переваг, який і отримав назву індекс Баласса. Індекс показує відношення частки товару (галузі) в національному експорті до частки в світовому експорті. Він отримав назву коефіцієнта "виявленої порівняльної переваги" (Revealed comparative advantage - RCA). Виявленого - тому що розрахунок проводиться на основі виявлених, тобто вже наявних даних про експорт.

Дослідження формування конкурентних переваг країн та їх експортної спеціалізації на основі «виявленої порівняної переваги» у підході Б. Баласса [8; 9] означає розрахунок порівняних переваг країн виходячи вже з існуючих фактичних даних про результати торгівлі між країнами (обсягів експорту та імпорту) – так званих пост-торговельних даних.

Концептуальну модель Б. Баласи можна зобразити у вигляді процесу формування виявлених конкурентних переваг країн:

$$EC \rightarrow CA \rightarrow TPC \rightarrow RCA \quad (3)$$

де EC – економічні умови (economic conditions);

CA – порівняльна перевага (comparative advantage);

TPC – міжнародна торгівля, виробництво та споживання (international trade, production and consumption);

RCA – виявлена порівняльна перевага (revealed comparative advantage).

Надалі вчений дійшов висновку, що в той час, як сама по собі порівняна перевага може не бути виявлена та розрахована точно, індекси, що базуються на так званих пост-торговельних даних, можуть «виявити» набагато більше про загальну структуру порівняних переваг країн.

У 1965 р. вчений адаптував ідею розрахунку відносних експортних переваг та запропонував визначення порівняних конкурентних переваг як індексу наступного вигляду:

$$RCA = \frac{x_{ij} / X_i}{x_{nj} / X_n} \quad (4)$$

де  $x_{ij}$  – сума експорту товару  $j$  з країни  $i$ ;  $X_i$  – загальна сума експорту з країни  $i$ ;  $X_{nj}$  – загальна сума експорту товару  $j$  з країн  $n$ ;  $X_n$  – загальна сума експорту всіх країн  $n$ .

Слід зазначити, що в документах міжнародних організацій та наукових публікацій цей показник отримав широке застосування як вимірник спеціалізації країни в міжнародній торгівлі. Він порівнює частку певного продукту в експорті країни з його часткою у світовому експорті. Індекс міжнародної спеціалізації на основі формули Б. Баласса широко використовується в дослідницьких та інформаційних сферах, зокрема Міжнародним торговельним центром ЮНКТАД/ВТО.

За допомогою цього індексу можна визначити спеціалізацію країни на експорті конкретного товару, групи товарів або сектору. Якщо значення індексу більше 1, то вважається, що країна спеціалізується на експорті аналізованого товару, групи товарів або сектору в даній групі країн.

Дійсно, розрахунок індексу Б. Баласса дає представлення відносно спеціалізації країн на певних товарах. Але в цьому контексті вчені того періоду часу піддавали критиці таку методику розрахунку експортної спеціалізації країн у зв'язку з його важкою порівнянністю у часі та просторі. Не можна не погодитись з цим, оскільки при коливанні значень від «0» до нескінченності важко сказати про те, на скільки саме сильними є порівняні переваги країн в експорті певних товарів, адже при розрахунку за такою формулою відсутня чітка градація отриманих значень. Крім того, значення індексу значно залежить від рівня агрегації референтних груп країн.

Подальше вивчення вченими експортної спеціалізації країн сприяло перегляду розрахунку індексу Б. Баласса та його модифікації, зокрема новий підхід був запропонований Д. Гринвеєм та К. Милнером у 1993 р. [10] з включенням до формули розрахунку також показника імпорту країн:

$$RCA = \frac{(x_{ij} - m_{ij})}{(X_{ij} - M_{ij})} \quad (5)$$

де  $m_{ij}$  – сума імпорту товару  $j$  з країни  $i$ ;  $M_{ij}$  – загальна сума імпорту товару  $j$  з країни  $i$ .

Значення даного індексу коливається в коридорі від -1 до +1, що обумовлює певну невизначеність в разі отримання значення, рівного 0. Цей недолік спонукав авторів до формування більш вдосконаленої формули:

$$RCA = \frac{x_{ij}/m_{ij}}{X_{ij}/M_{ij}} \quad (6)$$

Таким чином запропонована методика розрахунку дозволяє виявити порівнянні переваги з урахуванням внутрішньогалузевої торгівлі, але не показує буквально частку експорту певної країни відносно інших груп країн. Перевагою використання даної методики розрахунку індексу експортної спеціалізації є те, що вона дає можливість співставляти отримані значення індексу незалежно від їх початкових значень.

Як бачимо, модифікації вихідної формули Б. Баласа з часом вже стали відображати рівень міжнародної внутрішньогалузевої (інтрасекторної) спеціалізації (на відміну від класичної формули Б. Баласа для вимірювання міжгалузевої (інтерсекторної) експортної спеціалізації), і ці зміни в методичному підході до вимірювання спеціалізації країн виявилися об'єктивним процесом [11, с.11-14].

Ступінь внутрігалузевої торгівлі товарами можна виміряти за допомогою індексу Грубеля-Ллойда (G-L). Вперше цей індекс був описаний Грубелем і Пітером Ллойдом в роботі «Емпірична оцінка внутрішньогалузевої торгівлі» в 1971 році.

$$GLj = 1 - \frac{|Xj - Mj|}{|Xj + Mj|} \quad (7)$$

де  $Xj$  – експорт товару чи послуги;  $Mj$  – імпорт товару чи послуги.

Чим вищим є значення показника, тим більшою є частка внутрігалузевої торгівлі. Індекс може набувати значення від 0, що означає повну відсутність внутрішньогалузевої торгівлі, то 1, що є свідченням повністю інтегрованої торгівлі виробничою продукцією [12].

Іншим вимірювачем відносних переваг є індекс, запропонований Полом Нівенем у 1995 році, що порівнює частку товару  $j$  в експорті країни ( $X_c$ ) з його часткою в імпорті ( $M_c$ ):

$$RCAj = \left( \frac{Xj}{\sum Xc} + \frac{Mj}{\sum Mc} \right) * 100, \quad (8)$$

Очевидно, що цей показник може вимірюватися в межах від «-100» до «+100», при цьому теоретично максимальних значень цей показник досягає для двох товарів в умовах повної спеціалізації.

В умовах збалансованої торгівлі, коли експорт та імпорт товарів мають рівне значення, індекс П. Нівена буде дорівнювати нулю. Цей індекс також характеризує інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі: чим сильнішим є

двосторонній обмін товарами, тим більшою мірою індекс буде наближуватися до нуля [11, с.15].

Для більш глибокого аналізу значимості високотехнологічних галузей для економіки окремо взятих країн часто у західних дослідженнях користуються індексами відносної спеціалізації та відносної концентрації Кругмана [13].

Після відповідної модифікації вихідних формул індекс відносної спеціалізації ( $K_j$ ) країни  $j$  на високотехнологічних галузях можна визначити в такий спосіб:

$$K_j = S_{ij} - Sil, \quad (9)$$

де  $S_{ij}$  – частка зайнятих у високотехнологічній галузі у країні  $j$ ;  $i$  – галузі;  $j, l$  – досліджувана та інші країни;  $Sil$  – середній показник частки зайнятості у високотехнологічній галузі.

Середній показник частки зайнятості у високотехнологічній галузі показник визначається за формулою:

$$Sil = \frac{\sum_{l \neq j} E_{il}}{\sum_i \sum_{l \neq j} E_{il}} Sil = \frac{\sum_{l \neq j} E_{il}}{\sum_i \sum_{l \neq j} E_{il}} \quad (10)$$

де у чисельнику формули (10) – абсолютна кількість зайнятих ( $E$ ) у високотехнологічній галузі; у знаменнику – кількість зайнятих у цій галузі загалом в усіх країнах крім досліджуваної.

Також ще існує модифікований коефіцієнт Кругмана, який відображає рівень спеціалізації регіону на даній галузі або частку даної галузі в структурі загального обсягу ВВП даного регіону ( $KDI$ ):

$$KDI = O_k / O_c, \quad (11)$$

де:  $O_k$  – обсяг виготовленої продукції (послуг) певної галузі в країні;  $O_c$  – загальний обсяг виготовленої продукції (послуг) певної галузі у світі;  $KDI$  – модифікований індекс галузевої спеціалізації Кругмана [13].

Загальною проблемою показників спеціалізації є те, що вони лише здатні дати дуже сукупну картину і, таким чином, передати лише обмежене розуміння розвитку економічної структури країни, оскільки вони не дають інформації про основні події, тобто в яких галузях країни спеціалізуються. Висновок щодо спеціалізації країни робиться не тільки розрахунком основних показників, а за допомогою повного аналізу країни та окремої галузі у порівнянні із тенденціями розвитку цієї галузі в інших країнах та світі [14].

Загалом існує досить багато індексів спеціалізації, а також новітніх підходів до вивчення цього питання. І немає єдиної стандартної правильної



методики розрахунку, бо, як ми бачимо, деякі індекси дуже схожі, а деякі відрізняються один від одного. Розглянувши детально усі основні методики спеціалізації, була складена загальна таблиця усіх показників (Табл. 1).

Таблиця 1- Основні методики розрахунку міжнародної спеціалізації

Назва	Формула	Помітки
Абсолютна величина ефекту міжнародної спеціалізації та кооперування.	$E_{мск} = Z_i - Z_e + K_v * (B_e - B_i) + E_{кв}$	Визначається співвідношенням абсолютної величини ефекту і витрат на виробництво експортної продукції.
Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (КВЕС)	$K_{вес} = \frac{E_o}{E_c}$	Визначає коло товарів і відповідно галузі, що є міжнародно спеціалізованими для даної країни.
Індикатор виявлених конкурентних переваг Б. Баласса (RCA)	$RCA = \frac{x_{ij}/m_{ij}}{X_{ij}/M_{ij}}$	Допомагає визначити спеціалізацію країни на експорті конкретного товару, групи товарів або сектору.
Індекс Грубеля-Ллойда (G-L)	$GL_j = 1 - \frac{ X_j - M_j }{ X_j + M_j }$	Вимірює ступінь внутрігалузевої торгівлі товарами
Індекс П. Нівена	$RCA_j = \left( \frac{X_j}{\sum X_c} + \frac{M_j}{\sum M_c} \right) * 100$	Вимірювач відносних переваг, що характеризує інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі.
Індекс відносної спеціалізації ( $K_j$ ) країни $j$ на високотехнологічних галузях	$K_j = S_{ij} - S_{il}$ $i$ – галузі; $j, l$ – досліджувана та інші країни;	$S_{ij}$ – частка зайнятих у високотехнологічній галузі у країні $j$ ; $S_{il}$ – сер. показник частки зайнятості у галузі
Середній показник частки зайнятості у високотехнологічній галузі	$S_{il} = \frac{\sum_{l \neq j} E_{il}}{\sum_i \sum_{l \neq j} E_{il}}$ У чис. – абсолютна кількість зайнятих (E)	У знаменнику – кількість зайнятих у цій галузі загалом в усіх країнах крім досліджуваної.
Модифікований коефіцієнт Кругмана	$KDI = O_k / O_c$	Відображає рівень спеціалізації регіону на даній галузі або частку даної галузі в структурі загального обсягу ВРП даного регіону

Джерело: [7 -13; 14]



**Висновки.** Протягом певного періоду часу поняття міжнародна спеціалізація включало в себе лише визначення міжгалузевої спеціалізації і розвивалась лише у данному контексті. Але з розвитком наукоємних та високотехнологічних галузей виробництва у 50-ті роки ХХ століття, виокремилось таке поняття як внутрішньогалузева спеціалізація, важливість аналізу якої була доведена багатьма вченими того часу та сучасності. Поділ спеціалізації на міжгалузеву та внутрішньогалузеву входить і наразі входить в класифікацію структури міжнародної спеціалізації.

З метою підвищення конкурентоспроможності країни на світовій арені та покращення загального рівня життя була виявлена необхідність оцінки міжнародної спеціалізації для подальшої концентрації зусиль на розвитку певних галузей, товарів, послуг. Така оцінка робиться за допомогою різноманітних коефіцієнтів та індексів, серед яких індекс Б. Баласса, Грубеля-Ллойда, П. Нівена, коефіцієнт Кругмана тощо. Слід також зазначити, що методик розрахунку існує досить багато, але жодну з них неможливо назвати досконалою та завершеною. Саме тому це питання потребує подальшого аналізу вчених задля розробки новітніх підходів до оцінки міжнародної спеціалізації країни.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Златкіна О. Д. (2013) Теоретичні аспекти міжнародної спеціалізації виробництва // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2 – С. 7 – 10.
2. Анисимова Л.В. Методические особенности формирования понятия «международное разделение труда» у студентов-географов / Л.В.Анисимова, И.И. Уразова // Вестник ВГУ. Сер. География и геоэкология. – Воронеж, 2002. – №– С. 133-135.
3. Шкітіна М. І. Історія економічних учень: навч. посіб. / М. І. Шкітіна, О. Г. Шутов; Київ. нац. лінгв. ун-т. - К., 2010. - 229 с.
4. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Дудченко М.А. та ін. Міжнародні інтеграційні процеси в сучасності. Київ: Знання України, 2011. – 304 с.
5. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. для студ. вузів / В. В.Козик та ін.— Львів: Львівська політехніка, 1999.
6. Економіка зарубіжних країн: Підруч. / А.С. Філіпенко, В.А. Вергун, І.В.Бураківський та ін. — 2-ге вид. — К.: Либідь, 1998.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

8. Balassa, Bela, (1977) Effects of commercial policy on international trade, the location of production and factor movements, in: Bertil Ohlson, Per-Ove Hesselborne and Per Magnus Wijkman, eds., The international allocation of economic activity (Macmillan, London) 230–258.
9. Balassa, Bela, (1979) Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy, in: Herbert Giersch, ed., On the economics of intra-industry trade (J.C.B.Mohr, Tübingen) 245–270.
10. Greenaway, D. and Milner, C. (1993), Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis, The Macmillan Press, esp. Part IV Evaluating Comparative Advantage, 181-208.
11. Орловська Ю.В., Чала В.С., Варламова О.А. Сучасні теорії міжнародної спеціалізації: можливості застосування на регіональному рівні // Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро.
12. Grubel, Herbert G.; Lloyd, Peter J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products. New York: Wiley
13. Krugman P. Increasing returns and economic geography //Journal of Political Economy. – 1999. – No. 99. – P.483–499
14. Bowen H. On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage // *Weltwirtschaftliches Archiv*, - 1983. – Vol. 119. – P. 464–472.
15. Козак Ю.Г. Международные экономические отношения: теория и политика / Ю.Г.Козак. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 360 с.
16. Масленников А.И. Международная экономика / А.И. Масленников, Н.В. Брунова. – Керчь: Керченский государственный морской технологический университет, 2009. – 112 с.

УДК 330.342.24:339.5.9

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В  
УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ****Поляков М.В., к.е.н.***Национальний університет водного господарства та природокористування*

Стаття спрямована на дослідження особливостей розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації сфери знань. Уточнено сутність міжнародного бізнесу, який охоплює і ТНК, і національні компанії з інтернаціональною сферою діяльності. Звертається увага на те, що такий бізнес охоплює операції у сфері трансферу технологій, передачі інформації та даних, різних об'єктів інтелектуальної власності, а також діяльність у сфері НДДКР та венчурного інвестування. Визначено функції міжнародного бізнесу у світовому господарстві, зокрема у формуванні глобальних інноваційних мереж. Досліджено загальні тенденції розвитку міжнародного бізнесу з урахуванням змін, які несе в собі становлення економіки знань та її глобалізація. Окремо акцентується увага на особливостях, пов'язаних з Інтернет-економікою, НДДКР, співпрацею з університетами, а також ролі міжнародного бізнесу у сфері розвитку знань та зміну мотивів транснаціоналізації. Висунуто ідею появи нового покоління інноваційних компаній, які виходять на міжнародний рівень. Обґрунтовано роль міжнародного бізнесу у світовому господарстві, пов'язану зі сферою знань. У тому числі це стосується формування глобальних інноваційних мереж. У цьому контексті представлено особливості інноваційної активності сучасних ТНК, що супроводжується змінами в управлінні та появою нових проблем.

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, транснаціональні корпорації, глобалізація, глобальна економіка знань, глобальні інноваційні мережі, Інтернет-економіка

UDC 330.342.24:339.5.9

**INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT CHARACTERISTICS  
IN THE CONTEXT OF GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY  
FORMATION****Polyakov M., PhD in Economics***National University of Water and Environmental Engineering*

The article is aimed at international business development features studying in the context of the knowledge sphere globalization. The essence of international business that covers both TNCs and national companies with an international activity sphere is clarified. Attention is drawn to the fact that such business covers operations in the technology transfer field, information and data transfer, various intellectual property objects, as well as R&D activity and venture investment. The international business

functions in the world economy in particular in the global innovation networks formation are defined. The international business development general tendencies have been studied taking into account the changes that knowledge economy and its globalization bring about. Special mention is focused on features related to the Internet economy, R&D, cooperation with universities as well as international business role in knowledge development and the transnationalization changing drivers. The idea of new generation innovative companies' emergence that is moving to the international level is put forward. The international business role in the world economy connected with the sphere of knowledge is grounded. In particular, this concerns the global innovation networks formation. In this context, the modern TNCs innovative activity features accompanied by changes in management and the new problems emergence are presented.

**Keywords:** international business, transnational corporations, globalization, global knowledge economy, global innovation networks, Internet economy.

**Актуальність проблеми.** Однією з основних складових розвитку світового господарства в останні десятиліття були процеси транснаціоналізації. Транснаціональні корпорації (ТНК) стали потужною рушійною силою глобалізації, сприяли корінному перетворенню світового виробництва та ринку, розвитку міжнародної торгівлі.

В останні роки почав розглядатись феномен міжнародного бізнесу (МБ). Він включає не тільки ТНК, а і національні компанії, які здійснюють міжнародні операції у різних сферах. В умовах глобалізації масштаби таких операцій швидко збільшуються, що робить МБ ще більшою складовою світового господарства, яка впливає на національні економіки та їх зв'язки. Тому вивчення тенденцій розвитку МБ має велике значення для розуміння світогосподарських процесів. Сам МБ не є статичним та перетворюється разом з еволюцією світового господарства у руслі трансформаційних змін, пов'язаних зі становленням економіки знань.

Економіка знань розуміється як перспективна модель економіки, яка приходить на зміну індустріальному господарству (постіндустріальна економіка – це перехідний термін). Перехід до економіки знань повинен розглядатись і на рівні світового господарства як хід його еволюції. Поки такий перехід здійснюють тільки розвинені країни, але це проектується на всю світогосподарську систему та створює орієнтири для країн, що розвиваються. У зв'язку з цим пропонується розглядати глобальну економіку знань (це обґрунтовано у роботі [1]).

Становлення глобальної економіки знань істотно впливає на МБ, викликає нові тенденції та особливості його розвитку. Також у МБ виникають нові функції в світовому господарстві, які пов'язані з отриманням, розповсюдженням та використанням знань. Включаючись у боротьбу за знання, МБ багато в чому буде впливати на міжнародний науково-технічний обмін.

У контексті переходу до економіки знань актуалізується проблематика управління знаннями в діяльності компаній та організацій. У цій сфері МБ розробляє та реалізує прогресивні підходи, які представляють великий інтерес для науковців та практиків.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Теоретико-методологічні основи дослідження економіки знань і практичних розробок в якісно нових умовах господарювання закладені у роботах таких українських та західних вчених, як: О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Годін, П. Друкер, Г. Іцковіц, Б.-А. Лундвалл, Ф. Махлуп, Дж. Мокір, В. Семиноженко, Дж. Стігліць, Л. Федулова, Д. Форай, І. Ханін, М. Якубовський та інших. Розгляду глобалізації економіки знань присвячено праці: Дж. Джессона, Дж. Джохансена, Д. Ернста, Д. Лук'яненка, Б. Олсена, Дж. Робертса, А. Філіпенка, Д. Харта, П. Шихана та інших.

У контексті заявленої теми хотілося би звернути увагу на ряд досліджень. У роботах Д. Погрібного [2] та Н. Стрельбіцької [3] ТНК представлені як суб'єкт інноваційного розвитку у світовій економіці. У зв'язку з цим, у ТНК виникає потреба в управлінні знаннями, що стосується міжнародного бізнесу в цілому. Це продемонстровано, наприклад, у працях В. Калкана [4] та Н. Гудмана [5], які розглядають управління знаннями як виклик для глобального бізнесу (глобальних підприємств). Таке управління набуває конкретних проявів у визначених напрямках діяльності міжнародних компаній. Так, Н. Нахар, З. Аль-Обаїді та Н. Худа досліджують потреби та особливості управління знаннями у сфері міжнародного трансферу [6].

Процеси глобалізації у сфері знань привертають усе більше уваги дослідників. Ідеї появи глобальної економіки знань висуваються у роботах: Дж. Джохансена і Б. Олсена [7], С. Коззенса, Е. Каллеруда, Л. Акерса, Б. Гілла, Т. Сантоса Перейри [8]. Дж. Робертс піднімає сутнісні питання, узагальнюючи характеристики економіки знань і обґрунтовуючи вплив глобалізації [9]. Водночас Дж. Робертс пропонує

розпочати наукову дискусію з приводу розуміння глобальної економіки знань, що є необхідним. Зокрема увага повинна бути спрямована на дослідження тенденцій розвитку міжнародного бізнесу, актуальність чого визначається практикою. Хотілося б звернути увагу і на той факт, що настання глобальної економіки знань створює для значущий контекст для перетворення і розвитку МБ.

Проведений аналіз теоретичних та емпіричних досліджень дозволяє говорити про необхідність уточнення сутності МБ, а також поглиблення досліджень тенденцій і особливостей його розвитку у контексті глобальних трансформацій, пов'язаних з переходом до економіки знань. Залишається недостатньо дослідженою роль міжнародних компаній у формуванні та функціонуванні глобальних інноваційних мереж, що безпосередньо пов'язано з акумулюванням та організацією знань, розповсюджених у світовому просторі. Така роль має розкрити позицій МБ у процесах інтернаціональних НДДКР та інноваційної діяльності.

**Мета роботи:** визначити особливості та тенденції розвитку МБ у контексті та під впливом становлення глобальної економіки знань, а також роль у формуванні глобальних інноваційних мереж.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Перш за все, необхідно уточнити сутність МБ, який, як зазначалось, охоплює не тільки ТНК всіх різновидів, але і національні компанії, сфера діяльності яких є інтернаціональною. Йдеться про будь-які форми підприємницької діяльності та види ділових операцій в різних галузях, які передбачають перетин національних кордонів. Потрібно звернути увагу, що це охоплює операції в сфері трансферу технологій, передачі інформації та даних, різних об'єктів інтелектуальної власності (деяких видів прав), формування інформаційно-комунікаційних систем, НДДКР науки та надання освітніх послуг, пошуку та найму фахівців. Все це потрапляє в галузь економіки знань. Найчастіше МБ діє у вигляді міжнародних інституціональних структур, що забезпечують господарську активність. Крім ТНК, це можуть бути альянси університетів, дослідні консорціуми, міжнародні інноваційні програми та проекти, підприємницькі асоціації, об'єднання підприємств.

Багато видів МБ фокусуються на глобальних ресурсах та можливостях, їх діяльність все менше прив'язується до конкретної країни та здійснюється в контексті глобалізаційних процесів. МБ може

розглядатися як самостійна соціально-економічна система, що включає: суб'єкти діяльності; ділові та трудові відносини; міжнародне підприємницьке середовище; зв'язки зі споживачами, органами влади, бізнесом; накопичені знання, інноваційний потенціал; інституційні структури.

Як елемент світового господарства МБ виконує ряд функцій, серед яких, наприклад: 1) створення глобальних ланцюжків створення вартості та глобальних інноваційних мереж; 2) формування інтернаціональних структур і забезпечення міжнародних потоків товарів, послуг, інформації, капіталу, робочої сили; 3) розробка глобальних інновацій; 4) поширення знань та технологій; 5) інтегрування наукового потенціалу країн та консолідація світових наукових ресурсів.

У той же час, не дивлячись на збільшення ступеня глобалізації, МБ все одно істотно залежить від національних умов. З переходом до економіки знань ця залежність все менше стосується природних ресурсів та все більше – інтелектуальних ресурсів, знань, інституційних умов для НДДКР та інноваційної діяльності [10].

Сучасний МБ показує високий рівень організації, складні різноманітні та гнучкі системи управління, які дозволяють здійснювати господарську діяльність на глобальному рівні. Найважливішою передумовою цього є постійні зовнішні та внутрішні комунікації, які здійснюються переважно за рахунок інтранетів та Інтернету. З огляду на те, що значимість соціального капіталу багаторазово зростає, потрібно враховувати, що навколо МБ формується особливе комунікаційне середовище в рамках глобалізованого економічного простору.

Аналіз діяльності міжнародних компаній дозволив виділити такі основні особливості їх розвитку:

- збереження високої концентрації (більше 50% торгівлі та 80% інвестицій припадає на 500 найбільших компаній);
- випереджальне зростання технологічного бізнесу (табл. 1), Інтернет-компаній (Apple Inc., Alphabet Inc., Microsoft Corp) та компаній, що діють в рамках моделі «на вимогу» за рахунок ІКТ (наприклад, Uber, Didi Chuxing);
- збільшення кількості компаній з країн, що розвиваються, зокрема у технологічному секторі (наприклад, Didi Chuxing, Xiaomi);
- зростання кількості малих та середніх компаній, які діють на

міжнародному рівні;

- збільшення частки нематеріальних активів.

*Таблиця 1 - Порівняльна характеристика змін ринкової капіталізації за галузями промисловості за 2009-2016 роки*

Галузь	Ринкова капіталізація, 2016 р., \$ млрд.	Кількість компаній, 2016 р.	Зміна ринкової капіталізації Топ-100 підприємств, 2009-2016 рр.
1. Технології	2,993	12	187%
2. Фінансові організації	2,704	18	109%
3. Споживчі товари	2,612	19	136%
4. Охорона здоров'я	2,310	17	134%
5. Побутові послуги	1,680	11	193%
6. Нафта і газ	1,313	8	2%
7. Телекомунікації	1,037	7	54%
8. Промислові компанії	831	7	152%
9. Сировина	97	1	165%

*Джерело: складено автором за даними Global Top 100 Companies by market capitalization // [www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/global-top-100-companies-2016.pdf](http://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/global-top-100-companies-2016.pdf).*

Окрім цього, міжнародні компанії активно включаються в Інтернет-економіку, опановуючи нові сфери і способи діяльності та бізнес-моделі (наприклад, Amazon.com). Інтернет дозволяє «глобалізуватись» і національному бізнесу, сприяє інтернаціоналізації господарської діяльності. Новими формами глобалізації є: підприємницькі та інноваційні мережі, а також різні професійні спільноти. Також впроваджуються нові форми маркетингу та комунікації зі споживачами, що також стосується сфери знань.

В окремих випадках до МБ потрібно відносити не тільки технологічні компанії, але й університети, аналітичні компанії, компанії по здійсненню НДДКР, а також венчурні фонди, які діють на міжнародному рівні (наприклад, Sequoia Capital, Lowercase Capital, Benchmark, Baseline Ventures, Founders Fund). Таким чином можна говорити про те, що з'являється МБ, який спеціалізується на сфері знань та інновацій.

МБ стає все більш інноваційним, що також пов'язано з становленням економіки знань. Інноваційності сприяє глобалізація інформаційного



простору, поширення технологій та зміна парадигми конкуренції. Потрібно зазначити, що зростання інноваційної активності спостерігається у компаній з країн, що розвиваються, які забезпечують дифузію знань.

Незважаючи на підвищення рівня транснаціоналізації та збільшення зовнішньої активності ТНК у виробництві, НДДКР концентруються переважно у країнах базування головних компаній (табл. 2).

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
США, млн дол. США							
Виробництво	28617	28501	30858	31290	35617	39161	41124
Інформація та комунікація	1932	2264	2298	2405	2466	2170	2361
Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з цим діяльність	346	583	989	922	1102	1098	1126
Професійна, науково-технічна діяльність	2526	2468	2497	3190	3033	3410	3779
Франція, млн євро							
Виробництво	5083	4422	6710	7013	7288	7539	5396
Інформація та комунікація	381	411	545	503	575	657	638
Професійна, науково-технічна діяльність	59	133	174	192	208	289	292
Німеччина, млн євро							
Виробництво	-	10 685	-	11 546	-	10 541	-
Професійна, науково-технічна діяльність	-	715	-	801	-	721	-
Японія, млн йен							
Виробництво	708262	717970	607566	290562	661871	737488	808661

Джерело: складено автором за даними OECD.Stat // [www.stats.oecd.org/Index.aspx](http://www.stats.oecd.org/Index.aspx).

У зв'язку з підвищенням інноваційної активності міжнародні компанії активно співпрацюють з університетами з питань освіти та науки, а також змінюють спрямованість інвестиційної діяльності, здійснюють нарощування інвестицій у знання ( НДДКР, людський капітал, ІКТ).

Через високий динамізм та відставання традиційної освіти, багато ТНК самостійно проводять освітню діяльність. Витрати найбільших ТНК на НДДКР свідчать про підвищення їх інтенсивності (табл. 3).

Таблиця 3 - Рейтинг компаній з інвестування у НДДКР у 2016 р

Компанія	Місце за обсягом інвестицій в НДДКР	Обсяг інвестицій в НДДКР, млрд євро	Інтенсивність НДДКР, %	Зміна місця в 2004-2016 рр.
Volkswagen	1	13,6	6,4	зростання на 7
Samsung	2	12,5	8,0	зростання на 31
Intel	3	11,1	21,9	зростання на 11
Alphabet	4	11,1	16,0	зростання > 200
Microsoft	5	11,0	14,1	зростання на 8
Apple	11	7,4	3,5	зростання на 93
Cisco Systems	17	5,7	12,6	зростання на 13
Oracle	19	5,3	15,6	зростання на 27
IBM	27	4,5	6,0	зниження на 17
Facebook	29	4,4	26,9	зростання > 200
HP	42	3,2	3,4	зниження на 19

Джерело: складено автором за даними *The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard* // [www.iri.jrc.ec.europa.eu](http://www.iri.jrc.ec.europa.eu).

Знання розглядаються як джерело конкурентних переваг МБ, пов'язаних з продуктом, технологією, бізнес-процесами та організацією, маркетингом. При цьому володіння знаннями, здатність їх генерувати або абсорбувати та організовувати – це також найважливіші конкурентні переваги. Розглядаючи знання як фактор сталої глобальної конкурентної переваги, пропонується зосередити увагу на: подоланні бар'єрів та обмежень діяльності; підвищенні мобільності, розгортанні інноваційної діяльності; формуванні ключових компетенцій; ефективному стратегічному та оперативному управлінні. Формування конкурентних переваг передбачає отримання знань, їх накопичення та перетворення, в зв'язку з чим виникає потреба в управлінні знаннями.

У контексті інтенсифікації НДДКР розширюється діяльність, пов'язана з патентуванням, переважно створенням сімейств патентів-аналогів. У контексті розвитку світової системи патентування патенти корпорацій просуваються переважно у рамках Тріади: США, Японія та ЄС. В останні роки посилюється патентна активність китайських компаній (наприклад, Ocean's King Lighting Science & Technology Co Ltd, ZTE Corporation, Huawei Technologies Co Ltd).

В останнє десятиліття виникає нове покоління інноваційних компаній, які виходять на міжнародний рівень. Їх політика та діяльність характеризуються: 1) глобальною інноваційною стратегією; 2) використанням останніх досягнень науки і технологій; 3) орієнтацією на глобальний простір в абсорбції нових ідей і знань, пошуку фахівців, комерціалізації інновацій; 4) підтриманням складної системи співпраці з

науковими організаціями та іншими компаніями. З точки зору інновацій важливо, що в сфері МБ активно включаються малі та середні підприємства (МСП), які виходять на ринок переважно в результаті розробки інновації та стимулюють конкуренцію.

Узагальнюючи проведений аналіз, слід сказати, що МБ, особливо ТНК, виконує в світовому господарстві багатокомпонентну роль у сфері знань, включаючи такі напрямки: 1) генерування нових знань, розвиток наукових ресурсів; 2) організація розосереджених по світу знань; 3) перетворення знань в інновації та їх дифузія; 4) забезпечення взаємодії центрів генерування/використання знань різними зв'язками; 5) пошук висококваліфікованих фахівців, стимулювання розвитку та мобільності людського капіталу. ТНК є головним суб'єктом інтернаціоналізації НДДКР та інноваційної діяльності.

Дана роль має на меті не стільки експансію, скільки концентрацію всього можливого потенціалу для нарощування власних переваг. Цей потенціал, в тому числі специфічні місцеві ресурси, історично розосереджений по світу та за рахунок ТНК включається в процеси глобалізації. Слід сказати й про зміну мотивів транснаціоналізації. Сьогодні, наприклад, в НДДКР та програмуванні відкриття зарубіжних підрозділів багато в чому обумовлено пошуком розробок та висококваліфікованих фахівців, збором талантів по всьому світу. Це породжує нову хвилю транснаціоналізації.

Слід підкреслити, що ТНК відіграють визначальну роль у формуванні глобальних інноваційних мереж (ГІМ). Звичайно, це відбувається переважно в рамках корпоративних структур. Розглядаючи світовий простір як арену дій, ТНК зосереджує свою інноваційну діяльність там, де склалися оптимальні інституційні, інфраструктурні та ресурсні умови. При цьому ТНК сприяють включенню промислових агломерацій в ГІМ.

В цілому, роль ТНК у формуванні ГІМ проявляється в наступному: 1) «тралення» знань на міжнародному рівні, встановлення зв'язків між центрами генерування/використання знань; 2) організація фрагментованих знань (вибудовування ланцюжків); 3) інтеграція інтелектуальних ресурсів країн, концентрація знань; 4) залучення різних учасників (університети, малі компанії, фонди) в інноваційну діяльність та ГІМ; 5) створення інтернаціональних структур інноваційної діяльності

на міжнародному рівні; б) розробка спеціальних інформаційних та комунікаційних інструментів. Роль в ГІМ охоплює всі стадії НДДКР та інноваційного процесу, вибудовуючи нові механізми взаємодій, координації, синергії. Взаємодії у сфері знань стають самостійним видом бізнес-комунікацій та включаються в систему міжнародних економічних відносин.

Особливостями інноваційної активності сучасних ТНК є: 1) пошук знань та фахівців по всьому світу; 2) активна співпраця з університетами та професійними співтовариствами в різних країнах; 3) вертикальна інтеграція з малими та середніми інноваційними компаніями в різних країнах, поглинання інноваційних стартапів; 4) поєднання мультинаціональної та глобальної комерціалізації інновацій. При цьому, більшість ТНК цілеспрямовано створює корпоративні інноваційні системи, які діють як інтернаціональні.

У контексті активізації інноваційної діяльності в МБ останні десятиліття спостерігалися зміни в управлінні. Зокрема, відбувається перехід до мотиваційного управління, неієрархічних структур, гнучких моделей організації інноваційних процесів. Головним стало подолати інерцію та підвищити якість інтелектуальної праці та креативності. Також розширюється внутрішньо корпоративний аспект соціальної відповідальності, пов'язаний з розвитком персоналу. Це викликано невідповідністю системи освіти вимогам економіки.

У зв'язку з переходом до економіки знань компанії стикаються з новим спектром проблем. Крім завдань посилення всіх компонентів інтелектуального потенціалу, якнайшвидшого отримання знань, ефективної інноваційної діяльності тощо, перед компаніями, що діють на міжнародному рівні виникають закономірні труднощі в сфері захисту інтелектуальної власності та економічної безпеки. Перед МБ виникає велика сукупність міжнародних за своїм характером ризиків, пов'язаних з втратою знань. Це об'єднує завдання з управління знаннями та ризиками.

**Висновки.** Становлення глобальної економіки знань створює контекст та суттєво впливає на розвиток МБ, зокрема еволюцію ТНК, зумовлюючи появу нових тенденцій. Це стосується перерозподілу капіталу, випереджального розвитку технологічного бізнесу, зокрема Інтернет-компаній, підвищення інноваційної активності, виникнення нових форм МБ в Інтернет-економіці тощо. З огляду на нові особливості розвитку, посилюється роль ТНК у формуванні глобальних інноваційних мереж.

Суттєво актуалізується проблематика управління знаннями, що передбачається розглянути у майбутніх публікаціях, зокрема з метою розробки пропозицій щодо удосконалення інструментів у цій сфері.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Поляков М.В. Основи концепції і складники глобальної економіки знань / М.В. Поляков // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: збірник наукових праць. Серія: економіка і менеджмент, Одеса. – 2016. – Вип. 21. – С. 32-36.
2. Погрібний Д.І. ТНК як суб'єкти інноваційного розвитку в світовій економіці / Д.І. Погрібний // Право та інноваційне суспільство. – 2014. – №1 (2). – С. 12-21.
3. Стрельбіцька Н.Є. Вплив міжнародного бізнесу на сучасний розвиток НДДКР / Н.Є. Стрельбіцька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 76-80.
4. Kalkan V.D. Knowledge Management Challenges For Global Business // International Business & Economics Research Journal. – 2005. – Vol 4, №. 10. – P. 19-28.
5. Goodman N.R. Knowledge Management in a Global Enterprise [Електронний ресурс] / N.R. Goodman // Режим доступу: <https://www.td.org/Publications/Magazines/TD/TD-Archive/2014/12/Knowledge-Management-in-a-Global-Enterprise>.
6. Nahar N. Knowledge Management in International Technology Transfer / N. Nahar, Z. Al-Obaidi and N. Huda / In D.F. Kocaoglu, T.R. Anderson, D.Z. Milosevic, T.U. Daim, K. Niwa, T.R. Gulledge, C. Kim & H. Tschirky (Eds.) Technology Management in the Knowledge Era. – Oregon, 2001. – pp. 355-364.
7. Johannssen J. The future of value creation and innovations: aspects of theory of value creation and innovation a global knowledge economy [Електронний ресурс] / J. Johannssen, B. Olsen // Режим доступу: <http://isiarticles.com/bundles/Article/pre/pdf/49221.pdf>.
8. Science, Technology and Inequalities in the Global Knowledge Economy: Policy Dimensions. Preliminary Position Paper [Електронний ресурс] / S. Cozzens, E. Kallerud, L. Ackers, B. Gill, T. Santos Pereira // Режим доступу: [http://ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/127\\_WP1-Preliminary\\_position\\_paper\\_Del%231\\_Final.pdf](http://ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/127_WP1-Preliminary_position_paper_Del%231_Final.pdf).
9. Roberts J. The global knowledge economy in questions / J. Roberts // Critical perspectives on international business. – 2009. – Vol. 5, №4. – pp. 285-303.
10. Білозубенко В.С. Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку: моногр. / В.С. Білозубенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 456 с.

УДК 339.9:911.375:330.3

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ****Чала В.С., к.е.н.***ДВНЗ «Придніпровська Державна Академія Будівництва та Архітектури»*

В статті досліджується сучасний стан світового ринку телекомунікаційних послуг, особлива увага приділяється його поліструктуризації, появі латеральних продуктів та послуг, а також технологічним та соціальним чинникам їх виникнення та розповсюдження. Автор відстоює думку, що телекомунікації можуть підвищити ефективність економічної, комерційної та адміністративної діяльності, підвищити ефективність соціальних та адміністративних служб в суспільстві, сприяти більш інклюзивному соціальному, культурному, екологоузгодженому процесу розвитку в першу чергу в країнах, що розвиваються та трансформаційних суспільствах. Визначено особливості попиту та пропозиції на телекомунікаційні послуги в різних частинах світу та найбільш динамічні напрями розвитку даного сектору, виділено перспективні тенденції розвитку телекомунікаційних корпорацій. Констатується безальтернативна необхідність дерегуляції та демонополізації національних ринків телекомунікаційних послуг, про що красномовно свідчить країн-лідерів таких, як США, Японія, Китай та Німеччина.

**Ключові слова:** телекомунікаційні послуги, постіндустріальна економіка, бездротовий зв'язок, мобільний зв'язок, широкополосна передача даних

UDC 339.9:911.375:330.3

**PECULIARITIES OF TELECOMMUNICATION SERVICES DEVELOPMENT IN TERMS OF POST-INDUSTRIAL ECONOMY****Chala V., PhD in Economics***Pridniprovsk state academy of civil engineering and architecture*

The article investigates the current state of the world market of telecommunication services, special attention is paid to its polystyrisation, the appearance of lateral products and services, as well as the technological and social factors of their emergence and distribution. The author advocates the idea that telecommunications can improve the efficiency of economic, commercial and administrative activities, improve the efficiency of transport and administrative services in society, promote a more inclusive social, cultural, environmentally harmonious development process, primarily in developing and transformational societies. The peculiarities of demand and supply for telecommunication services in different parts of the world and the most dynamic trends in the development of this sector are determined, perspective trends of telecommunication corporations development are designed. It is proved, that there is

no alternative to deregulation and the demonopolization of national telecommunications services markets as it is eloquently testified by leading countries such as the United States, Japan, China and Germany.

**Keywords:** telecommunication services, post-industrial economy, wireless communication, mobile communications, broadband data transmission

**Актуальність проблеми.** Світ швидко рухається до економічної системи, заснованої на безперервній і повсюдній доступності інформації. Останні досягнення в галузі телекомунікаційних технологій були важливим інструментом для забезпечення розвитку обміну інформацією як цінного товару. Країни та сектори, оснащені необхідними телекомунікаційними системами, швидко рухаються у постіндустріальну, інформаційну економіку. Для країн, що розвиваються, сучасна телекомунікаційна інфраструктура не тільки необхідна для внутрішнього економічного зростання, але є передумовою для участі у все більш конкурентних світових ринках та залученні нових інвестицій. У розвинених індустріальних країнах Європи та Північної Америки універсальні телекомунікаційні послуги проникли в будь-який сектор суспільства. У багатьох країнах, що розвиваються, обмежена доступність послуг стримує економічне зростання.

Економічна політика в промислових країнах все частіше включає телекомунікації як важливий компонент розвитку економічної інфраструктури. Відповідні ініціативи були продиктовані невідкладними потребами промисловості в сучасному телекомунікаційному обладнанні з конкурентних причин. Найменш розвинуті країни почали визнавати, що неадекватні телекомунікаційні послуги будуть перешкоджати новим інвестиціям та загрожують існуючій індустрії нестабільністю конкурентного потенціалу. Це стосується цілого ряду видів діяльності, таких як: покращення виробництва сільськогосподарської продукції, тваринництва, експортний маркетинг для гірничодобувної та металургійної промисловості, ефективність банківської, будівельної галузей, всі життєво важливі сектори для України.

Основною економічною перевагою поліпшення телекомунікацій є мультиплікаційний ефект підвищення ефективності в інших секторах національної економіки. Більше 80% телефонних дзвінків у менш розвинених країнах пов'язані з бізнесом чи державними установами.

Наразі жодне вітчизняне підприємств та будь-яка міжнародна діяльність не можуть здійснюватись конкурентно без використання сучасних телекомунікацій. Основні переваги включають зниження транспортних витрат, зниження транзакційних витрат, покращення маркетингової, управлінської інформації та підвищення ефективності промислового виробництва. У всіх секторах економіки - сільському господарстві, виробництві та сервісах - сучасні телекомунікаційні системи стають невід'ємною частиною ділових операцій.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Численними змінами в економічному житті світового суспільства, що спричиняються постійним прогресом комунікаційних технологій, зокрема зміни парадигми розвитку як такої на постіндустріальну, займалися найпрогресивніші науковці в різних країнах, зокрема С. Антонеллі, Д. Белл, Д. Бенігер, Г. Брік, А. Де Коста, П. Друкер, М. Кастельс, К. Кларк, С. Кроуфард, П. Кругман, Д. Макгіган, Р. Манселл, А. Мателарт, Ф. Махлуп, Г. Нілз, М. Порат, М. Похіола, П. Престон, М. Сандоваль, А. Фішер, Д. Шіллер, Й. Штайнбрікер та багато інших. Серед останніх досліджень вітчизняних вчених слід відзначити доробки В. Тронько, Л. Шостака щодо маркетингового аналізу міжнародного ринку телекомунікаційних послуг, П. Воробієнко та Ю. Остапенко, О. Баранова щодо вдосконалення регулятивної та законодавчої бази підтримки вищезгаданої галузі в Україні, А. Литвина, У. Тищенко, Т. Шинкаренко, Н. Березняка, М. Філона, О. Шевчук, Л. Стрій, Л. Захарової щодо конкурентоспроможності, бізнес-моделей та специфіки функціонування вітчизняних телекомунікаційних компаній. Незважаючи на пильну увагу науковців як іноземних, так і вітчизняних, більшість із них констатує зміни на відповідному ринку та в суспільстві в цілому, проте недостатньо уваги приділяється перспективному аналізу тенденцій та викликів, що мають глибоко аналізуватися та враховувати країнами з відносно менш розвиненим потенціалом телекомунікаційного сектору.

Відтак **мета статті** полягає в детермінації сучасних технологічних та конкурентних ознак та вірогідних перспективних змін на світовому ринку телекомунікаційних послуг у середньостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З глобальним валовим внутрішнім продуктом або ВВП, розрахованим приблизно на рівні 77 трильйонів доларів США у 2015 році, а сектор телекомунікації, який



оцінюється в 2 трлн. дол. США і зростає, телекомунікаційна галузь складає приблизно 2,5% світового ВВП [2]. Більш показовим є той факт, що з кожних 100 доларів, витрачених у світовій економіці, телекомунікаційний сектор отримує близько 2,5 доларів.

Телекомунікаційні компанії створили інфраструктуру, яка дозволяє надсилати дані в будь-яку точку світу. Найбільшими компаніями в секторі є бездротові оператори, супутникові компанії, кабельні компанії та постачальники послуг Інтернету.

Телекомунікаційний сектор розвинувся з телеграфу, де спілкування тривало багато днів, до сучасних мобільних технологій, де великі обсяги даних можуть надсилатися за секунди. Колись телекомунікації вимагали фізичних проводів, що сполучають будинки та підприємства. У сучасному суспільстві вони змінюється мобільними технологіями, зокрема бездротова технологія стає основною формою зв'язку.

Структура сектора також змінилася від кількох великих гравців до більш децентралізованої системи із суттєво зниженою зарегульованістю та перешкодами для вступу. За винятком постачальників послуг, менші компанії в галузі телекомунікацій продають та обслуговують обладнання, такі як роутери, комутатори та інші елементи їх інтеграції та поєднання.

Основними сегментами в телекомунікаційному секторі є бездротовий зв'язок, обладнання для зв'язку, системи та продукти обробки даних, міжміські оператори, внутрішні телекомунікаційні послуги, міжнародні телекомунікаційні послуги та різноманітні послуги зв'язку. На початку промисловість складалася з великих регіональних та національних операторів. Протягом останніх двох десятиліть дерегуляції та інновацій, досліджень та розробок, телекомунікаційний сектор демонструє найвищі темпи економічного зростання в глобальному вимірі.

Фактично телекомунікаційна індустрія стикається з експоненціальними обсягами зростання та трансформації. Постійний розвиток мобільних послуг зумовив відхід у минуле стаціонарної телефонії та змінив традиційні ринки зв'язку. Проте вже сьогодні інтернет-з'єднання починають заміщувати голосові дзвінки як основний компонент сектора. Все менше і менше, телекомунікації пов'язані з передачею звуку, а все більше з обміном текстовими повідомленнями та зображеннями. Високошвидкісний Інтернет, який забезпечує

використання даних, вироблених за допомогою комп'ютеру та дозволяє користувачам взаємодіяти щодо широкополосних послуг та розваг, став поширеним серед бізнесу та домогосподарств у всьому світі. Найбільший приріст у цьому секторі пов'язаний з послугами, які поставляються через мобільні мережі [7].

Інновації та зростання обумовили жорстку конкуренцію в галузі. Телекомунікаційні компанії вимушені орієнтуватися на найнижчі ціни, щоб зберегти поточних клієнтів і залучити нових. Успіх також у великій мірі залежить від сили брендів та ретельно ведення та аналізу платіжних записів. Телекомунікаційний сектор залишається дуже привабливим для інвесторів. Це тому, що галузь пропонує високу дивідендну дохідність та оптимістичні прогнози щодо подальшого зростання, особливо на ринках, що розвиваються.

Сьогодні Сполучені Штати, Великобританія, Японія та Китай представляють лівову частину світового телекомунікаційного сектора. Не дивно, що країни з найбільшим представництвом у цьому секторі також є найбільшими та найбагатшими економіками. Розвинена економіка створює попит на продукти та послуги телекомунікаційного сектора. На ринках більшості з перелічених великих телекомунікаційних економік переважають два або три основні гравці.

Два гіганти телекомунікаційного сектора США - Verizon Communications та AT & T – у сумі складають 30% світового сектору телекомунікацій. Це робить США лідером світового ринку. Станом на липень 2015 року цінні папери обох компаній оцінюються у понад 70 мільярдів доларів США при виплаті дивідендів інвесторів у діапазоні від 4 до 5 відсотків [2]. Vodafone Group і BT Group є двома компаніями, що представляють сектор телекомунікацій Великобританії. Обидва є міжнародними конгломератами з операціями по всьому світу та у сумі вони складають майже 13% світового ринку телекомунікацій. Власне, Vodafone є другою за величиною телекомунікаційною компанією за кількістю клієнтів та обсягами доходів [5].

Стосовно азіатського ринку, то Японії належить 11% світового телекомунікаційного ринку. Однією з причин, чому японські активи були менш ефективними порівняно з компаніями в інших країнах є те, що японські телекомунікаційні компанії були стратегічно більш сфокусовані на ендогенний розвиток, ніж на міжнародне просування. Основними

японськими компаніями є SoftBank, Nippon Telegraph & Telephone та NTT DoCoMo. Одночасно, частка Китаю на світовому ринку збільшується найшвидше, адже мільйони людей щомісяця купують свій перший мобільний пристрій у цій країні. China Mobile є найбільшим в світі постачальником бездротових мереж за кількістю клієнтів та обсягами доходів. На її частку припадає майже 6% світового ринку телекомунікацій [10].

Кожна з десяти найбільших у світі телекомунікаційних компаній має ринкову вартість більш ніж 50 мільярдів доларів. Забезпечуючи постійно зростаючу потребу у телефонному зв'язку та бездротовому зв'язку в усьому світі, телекомунікаційна індустрія продовжить розширювати операції на глобальному рівні. Більше людей на ринках, що розвиваються, підписуються на телефонні та Інтернет-послуги, а нові телекомунікаційні технології в розвинених країнах розширюють існуючі клієнтські бази постачальників.

За ринковою вартістю в п'ятірку лідерів входять China Mobile Ltd. (215,3 млрд. дол. США та 849 млн. клієнтів), Verizon Communications Inc. (191,75 млрд. дол. США), AT&T Inc. (245,58 млрд. дол. США та 355 млн. клієнтів), Vodafone (68,41 млрд. дол. США та 444 млн. клієнтів), Nippon Telegraph & Telephone (86, 13 млрд. дол. США) [1]. Завершує десятку світових лідерів ще одна японська, німецька, мексиканська, іспанська та китайська компанії. Йдеться про Softbank Group Corp. (81,46 млрд. дол. США), Deutsche Telekom AG (76,11 млрд. дол. США), Telefonica S.A. (52,84 млрд. дол. США), America Movil (49, 28 млрд. дол. США та 280 млн. клієнтів) та China Telecom (309 млрд. дол. США) [2].

Найбільш значний конкурс відбувається між великими інтегрованими бездротовими та провідними компаніями, такими як AT&T, Verizon та Sprint. Ці компанії конкурують за кількома сегментами одночасно, хоча існують деякі компанії, які спеціалізуються на одному напрямі. Приклади таких ринкових гравців включають T-Mobile, який є бездротовою, і CenturyLink, який є провідною компанією. Кабельні ж компанії в умовах відносної локальної монополії та відсутності прямої конкуренції, стикаються з підвищеним тиском телекомунікаційних компаній та інших постачальників послуг [4].

У глобальному масштабі найбільш конкурентоспроможний простір зосереджений навколо мобільних мереж на ринках, що розвиваються,

таких як Китай та Індія, де розташовані майже три чверті всіх клієнтів мобільних послуг. Взагалі світовий ринок мобільного зв'язку випереджає за масштабами будь-які інші форми електронного зв'язку. Фактично, майже 6 мільярдів клієнтів мобільних операторів перевищують клієнтську базу стаціонарної телефонії у 1,5 мільярди, Інтернет-клієнтури - 2,5 мільярди, власників телевізорів - 1,5 мільярди [4]

Нещодавно, як у 1980-х роках, більшість телекомунікаційних компаній у розвинених країнах були монополіями на далекі відстані. Органи місцевого самоврядування прагнули захищати великих постачальників телекомунікацій та не бажали диференціації інфраструктури із декількох провайдерів, тому вони надавали виняткові права одному підприємству в окремих громадах. У другій половині 1990-х років відбулися технологічні інновації та дерегулювання промисловості. Протягом наступних 20 років конкуренція захопила ринок [11]. Нові форми телекомунікаційних послуг з'являлись і примножувались на основі винаходів Voice over Internet Protocol або VoIP, цифрового широкосмугового зв'язку та інших.

Особливий сегмент ринку сформувався завдяки компаніям "Over-the-top" або "OTT", що пропонують голосові та відеозаписи безпосередньо користувачам, які не обов'язково мають бути підключеними до Інтернету. Домінуючі гравці з надання таких послуг представлені Netflix і Skype, але вони прямо конкурують із Verizon, CenturyLinks і AT&T у світі [8]. В свою чергу приватна або керована потокова мережа (IPTV- технологія) пропонує інтерактивну альтернативу традиційним телевізійним та Інтернет-послугам.

Найбільш динамічним напрямком розвитку в секторі є бездротовий зв'язок, оскільки все більше комунікацій і обчислень переходять на мобільні пристрої. Дивлячись у майбутнє, найбільшою проблемою сектора є задоволення вимог людей щодо все швидшого з'єднання споживачів та створення якісно нового контенту, який потребує значних капітальних видатків. Компанії, здатні задовольнити ці потреби, процвітають.

Телекомунікаційний сектор зазнав значних перетворень в умовах високошвидкісного використання мобільного Інтернету і перетворився в одну з найбільш динамічно зростаючих, творчих і прибуткових галузей у світовій економіці. З прогресом бездротових технологій,

ширококутний доступу цей сектор має потенціал для подальшого широкого зростання.

Згідно з дослідженнями Infonetics Research [9] ключові світові гравці постійно поліпшують свою капітальну інфраструктуру, щоб забезпечити технологічну готовність своїх мереж. І хоча більшість дослідників сходиться на думці, що до 2025 року центром росту світової телекомунікаційної економіки стануть країни - нові ринкові економіки на кшталт Індії, Росії та Бразилії, проте сталий, хоча і більш помірний, приріст чекає на Сполучені Штати [2].

Швидке розширення сектору телекомунікацій стосовно мобільних даних, фіксованого та мобільного ширококутний зв'язку є прямим результатом того факту, що існує ще великий ринок, який не був насичений цими послугами раніше. Ще один важливий фактор - той факт, що послуги, що базуються на комунікації, є необхідністю для розвитку. Наприклад, банківський сектор, освіта, медицина є мотивуючими силами на нових ринках та продовжують стимулювати розвиток телекомунікаційного сектора. Підвищення рівня доходу, витраченого на комунікації у нових ринкових економіках, є свідченням важливої ролі таких послуг у їх сталому просуванні до економічного прогресу.

Сума прибутку на розвинених ринках змінюється разом з тенденцією до перетворення поведінки споживачів. Аналітики висунули гіпотезу, що найбільші можливості для зростання приходять від програмного забезпечення мобільних телефонів. Згідно з прогнозами, смартфони складають приблизно 84% загального обсягу продажів мобільних телефонів до 2017 року в розвинених регіонах Азіатсько-Тихоокеанського регіону та приблизно 75% продажів у Північній Америці та Європі [10].

**Висновки.** Еволюція телекомунікаційної галузі зосереджується навколо п'яти основних чинників. По-перше, бездротовий Інтернет швидко стає майбутнім галузі і його популярність постійно збільшує прибутки. Очікується також розширення високошвидкісних мереж на основі волоконно-оптичних мереж. На додаток до цих елементів, дефіцит радіохвиль викликав консолідацію в галузі. Ця галузь є очікуваним ключовим елементом продовження глобальної експансії телекомунікаційного сектора.

По-друге, ця галузь вже зазнала зміщення фокусу від голосових дзвінків до передачі відео та інших даних, а отже безальтернативно зростатиме попит на більш швидку передачу даних, більш високу роздільну здатність, швидше потокове відео та велику кількість мультимедійних програм.

По-третє, аналітики передбачають, що інновації щодо продукту провокуватимуть ще більшу кількість міжнародних злиттів та поглинань, які в свою чергу сприятимуть подальшому зростанню та успіху телекомунікаційної галузі, а привабливість для інвесторів буде тільки сприяти подальшому розвитку галузі.

По-четверте, ринки, що розвиваються, будуть відповідати за зростання і слугитимуть інструментом, який стимулює інновації. Провідні компанії в галузі використовуватимуть все більше філіали в цих країнах для тестування нових продуктів та технологій, тенденцій, які, як очікується, продовжаться. Витрати на ресурси, що використовуються в дослідженнях та розробках, дешевші в компаніях країн, що розвиваються, і тому, що ринкова невдача є менш драматичною для фірми – розробника.

По-п'яте, дивлячись у майбутнє, найбільшою проблемою сектора буде задоволення вимог людей щодо все швидшого з'єднання споживачів та створення якісно нового контенту, який потребує значних капітальних видатків. Компанії, здатні задовольнити ці потреби, процвітатимуть.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Castells, Manuel. *Networks of Outrage and Hope. Social Movements in the Internet age.* Cambridge: Polity Press. 2012 – 234 p.
2. Ernst and Young GM, 2015. *Global telecommunications study: navigating the road to 2020* – 40 p.
3. Fisher, Eran. 2010. *Contemporary Technology Discourse and the Legitimation of Capitalism.* *European Journal of Social Theory* 13 (2): 229–252.
4. Fuchs, Christian. 2012. *Some Reflections on Manuel Castells' Book Networks of Outrage and Hope.* *Social Movements in the Internet Age.* *TripleC: Communication, Capitalism & Critique* 10 (2): 775–797.
5. Garnham, Nicholas and Christian Fuchs. 2014. *Revisiting the Political Economy of Communication.* *TripleC: Communication, Capitalism & Critique* 12 (1): 102–141.

6. Gladwell, Malcolm and Clay Shirky. 2011. From Innovation to Revolution. Do Social Media Make Protests Possible? Foreign Affairs 90 (2): 153-154.
7. Her nando, S. Núñez: The contributions of ICT to economic activity, Banco de España, Investigaciones Económicas, Vol. XXVIII, No. 2, 2004, pp. 475-494.
8. [Marko Ampuja](#). From “Post-Industrial” to “Network Society” and Beyond: The Political Conjectures and Current Crisis of Information Society Theory/ Journal for global sustainable information society, [Vol 12, No 2 \(2014\)](#).
9. Meyer-Krahmer, Frank. Information Technology: Impacts, Policies and Future Perspectives: Promotion of Mutual Understanding Between Europe and Japan Springer Science & Business Media, 2012 p. – 229.
10. Webster, Frank. 2014. Theories of the Information Society. Fourth Edition. London: Routledge
11. [Shaw](#), James Telecommunications Deregulation and the Information Economy, Artech House, 2001 – 543

## ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.45:621.31

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

**Божанова В.Ю., д.е.н.  
Румянцева Н.С.**

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

У статті розглянуто сучасний стан енергетичного комплексу України та шляхи вирішення проблем галузі. Наведено характеристики та особливості електроенергії як товару, які грають важливу роль в побудові ринку електричної енергії. Приведена організаційна структура та принципи роботи оптового ринку електричної енергії України, визначені його основні учасники. За результатами досліджень виявлено проблеми енергетичної галузі: фізична та моральна зношеність основних фондів як енергогенеруючих, так і енергопостачальних підприємств, неможливість забезпечити раціональні режими роботи енергетичної системи країни. Розроблені заходи, які дозволять забезпечити раціональні режими роботи енергосистеми з точки зору стійкості роботи енергосистеми України та економічної ефективності. Приведена структура генеруючих потужностей Об'єднаної енергетичної системи України та структура і обсяги споживання електричної енергії в Україні за останні чотири роки. Визначена роль перехресного субсидіювання в енергетиці для енергопостачальних компаній, промисловості та населення України.

**Ключові слова:** електроенергія, традиційна енергетика, ринок, тариф, ціноутворення, споживач

УДК 338.45:621.31

### PRESENT DAY STATE AND PROBLEMS OF UKRAINIAN ELECTRIC POWER MARKET

**Bozhanova V., Dr.of Econ.Sc.  
Rumiantseva N.**

*Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The present day state of the power complex of Ukraine is analyzed in the article along with the ways of industry problems solution. The characteristics and features of power as a commodity that play the important role in electric power market are given. The structure and operational mode of a wholesale electric power market in Ukraine are described with defining its main stakeholders. The following problems are defined

---

© Божанова В.Ю., д.е.н., Румянцева Н.С. ,2017



as the research result: physical depreciation and obsolescence of fixed assets at both power producing and power distributing enterprises, inability to ensure the rationalized operation mode for the state power system. The actions that allow for provision of the rationalized operation mode of the power system taking into account the sustainability of Ukraine's power system operation and economic efficiency are worked out. The structure of producing enterprises of Integrated Power System of Ukraine as well as the structure and volume of electric power consumption for the last four years are given. The role of cross subsidization in power production for power supplying companies, industry and population.

**Keywords:** electric power, traditional power production, market, tariff, pricing, consumer

**Актуальність проблеми.** Ринок електроенергії є стратегічно важливим для країни. Від стану енергетики багато в чому залежать і інші галузі економіки. Ринок електричної енергії знаходиться в стадії реформування та жорстко регулюється державою. Електроенергетичний комплекс України знаходиться в незадовільному стані: енергетичне обладнання зношене та потребує заміни, тарифи на електричну енергію не в повній мірі забезпечують витрати підприємств галузі на виробництво та передачу електричної енергії споживачу. Величина тарифів недостатня для покриття витрат на реконструкцію, модернізацію та заміну обладнання.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Аналізу ефективності роботи енергетичного комплексу України присвячені роботи А. Халатова [1], В. Баранніка [2], О. Суходолі [3,4], В. Брича [5], Б. Костюковського [6] та інших. Реформуванню енергетичного сектора приділяється велика увага, проте значний комплекс проблем пов'язаний з ефективністю роботи енергетики залишається ще досі не вирішеним. Так, нормативно-правова база та методи, які використовуються при регулюванні діяльності підприємств в електроенергетиці, не відповідають сучасним вимогам та не створюють умов для інвестування в реконструкцію, модернізацію та заміну обладнання і розвиток галузі.

Запроваджується нове законодавство України розроблене у відповідності до вимог «Третього пакета» енергетичного законодавства ЄС – Закон України «Про ринок електричної енергії України», який істотно змінює організацію енергетичного ринку країни, проте залишаються невизначеними проблеми та ризики запровадження нової

моделі ринку електричної енергії, яка є більш складною у порівнянні із діючою.

**Метою роботи** є проведення аналізу ефективності функціонування існуючої моделі ринку електричної енергії України, оцінка стану галузі, визначення «вузьких місць» енергетичних підприємств та пошук можливих шляхів вирішення проблем вітчизняної енергетики.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Зараз важко применшити роль електричної енергії в нашому житті. Практично все, від мобільного телефону в кишені людини, до великого заводу працює від електричної енергії. Проте, споживачі дуже часто забувають, що електроенергія – це теж товар на який є попит, і є ціна. Реформування енергетики України розпочалось майже одразу після отримання незалежності, саме тоді почався перехід від планової системи до відкритого ринку, який триває і до сьогодні.

Слід зазначити, що електроенергія є специфічним товаром, фізичні властивості якого грають вкрай важливу роль в побудові ринку електроенергії:

- збіг в часі процесів вироблення та споживання електричної енергії і необхідність дотримання рівності об'ємів виробленої та спожитої електроенергії в кожний момент часу;

- неможливість створення запасів електроенергії в промислових масштабах;

- неможливість заздалегідь точно визначити обсяги генерації та споживання електричної енергії;

- неможливість з фізичної точки зору визначити хто виробив електричну енергію, яка була спожита конкретним споживачем;

- складність прогнозування споживання та виробництва через значні коливання попиту в залежності від часу доби, дня тижня та сезону.

На інших ринках товарної продукції короткотерміновий дисбаланс між виробництвом та споживанням не призведе до втрати рівноваги ринку, так як такий дисбаланс може бути усунений за рахунок складських запасів або товарів-замінників. Ринок електричної енергії може нормально функціонувати лише при умові, що в кожний момент часу забезпечується баланс виробництва та споживання електричної енергії [7]. Для забезпечення стійкості роботи енергетичної системи України потужність електростанцій повинна перевищувати величину максимуму навантажень.

Таким чином необхідно підтримувати резерви генеруючих потужностей, пропускної спроможності електричних мереж та запасів палива на електростанціях. Величина резервів нормується державним регулятором, а витрати на їх підтримання включаються в вартість електроенергії [8].

Диспетчер, який керує роботою енергосистеми, не в змозі в режимі реального часу регулювати відпуск електроенергії споживачу у відповідності до договорів на постачання, а споживач може відбирати електроенергію із значними відхиленнями від договірних зобов'язань.

Специфіка електроенергії як товару призводить до розвитку ринку електроенергії, який відрізняється від звичайних товарних ринків.

Оптовий ринок електроенергії (ОРЕ) України було створено у 1996 році за зразком моделі пулу електроенергії Англії та Уельсу. ОРЕ є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії.

Об'єднана енергетична система (ОЕС) України, здійснює централізоване електрозабезпечення споживачів, взаємодіє з енергосистемами суміжних держав, забезпечує експорт, імпорт і транзит електроенергії. ОЕС об'єднує енергогенеруючі потужності і розподільчі мережі регіонів України, які сполучені між собою системними лініями електропередачі. ОЕС України є одним із найпотужніших енергетичних об'єднань Європи. Протягом довгого часу ОЕС України працювала в умовах паралельної роботи з енергосистемами Центральної та Східної Європи.

Законодавча база функціонування ринку електроенергії сформована Верховною Радою, Президентом і Кабінетом Міністрів України. Центральним органом державної влади, який уповноважений формувати і реалізовувати програми розвитку галузі, є Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) – державний регулятор, уповноважений реалізовувати державну цінову і тарифну політику в галузі, відстоювати інтереси споживачів на ринку природних енергетичних монополій [9].

Всі суб'єкти енергетики – ліцензіати (генеруючі компанії, розподільчі компанії, постачальники електроенергії) формують Оптовий ринок електроенергії (ОРЕ). Виконавчим органом управління ОРЕ є Рада ринку. Державне підприємство «Енергоринок», є комерційним оператором ОРЕ і тим самим «єдиним покупцем». Структура діючого ринку електричної енергії України без врахування експортерів наведена на рисунку 1.

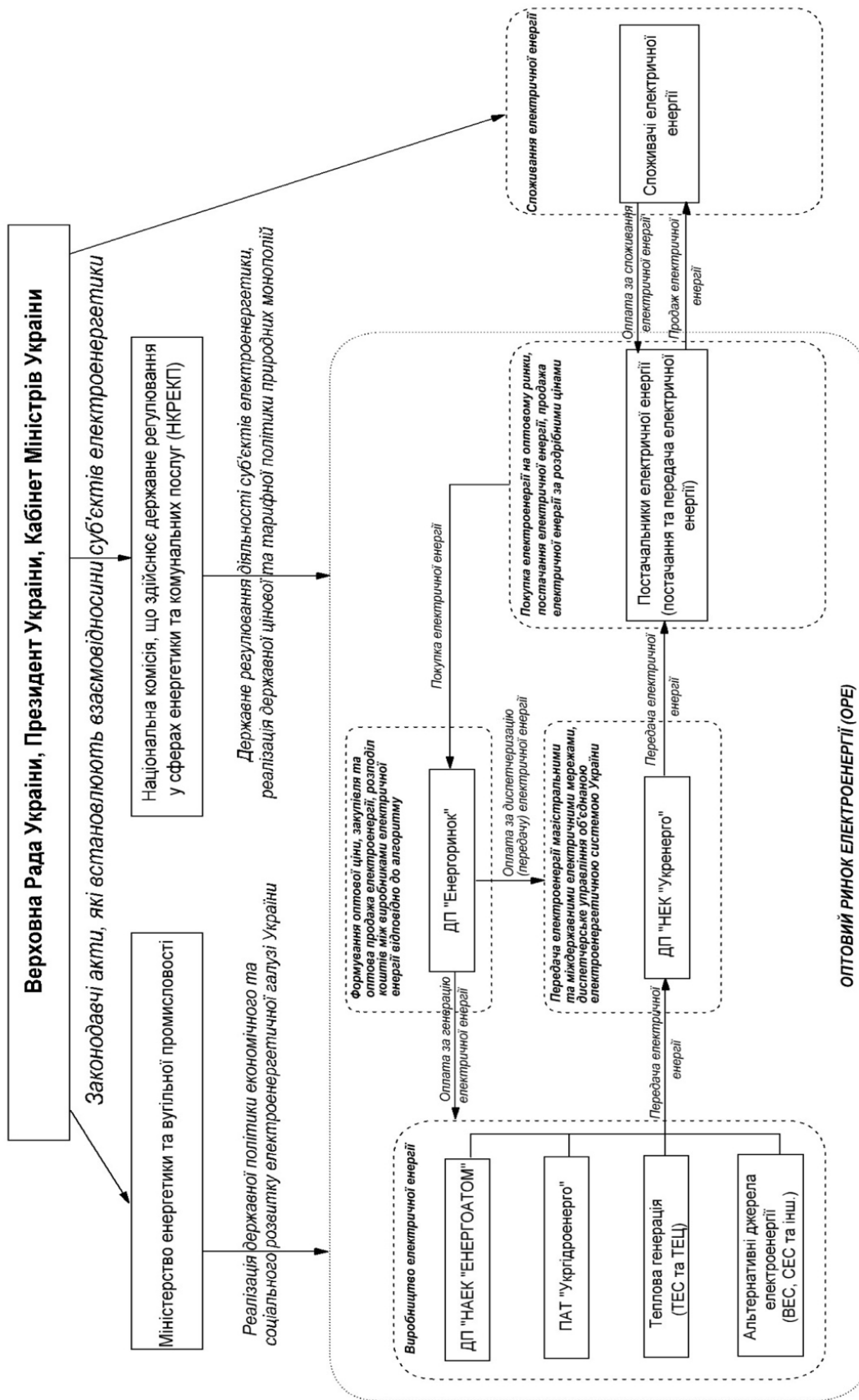


Рис. 1. Структура діючого ринку електричної енергії України  
Складено авторами на основі: [10]

Оптовий ринок електроенергії вважається найбільш розвиненим в порівнянні з іншими енергетичними ринками України. За роки функціонування діючої моделі ОРЕ впроваджені основи конкуренції в виробництві та постачанні електроенергії, збережена Об'єднана енергосистема України, забезпечено функціонування збалансованого по потужності погодинного ринку електроенергії, створена ефективна система ціноутворення та розрахунків за придбану електроенергію, забезпечена прозорість технологічних та фінансових потоків в електроенергетиці.

На сьогодні до складу ОРЕ України входять [11]:

1. Виробники електроенергії, з яких:

- 5 енергогенеруючих компаній теплових електростанцій (14 ТЕС), які працюють за щоденними погодинними ціновими заявками: ПАТ «ДТЕК «Дніпроенерго», ПАТ «Донбасенерго», ТОВ «ДТЕК «Східенерго», ПАТ «ДТЕК «Західенерго», ПАТ «Центренерго»;

- ДП "Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом», яка поєднує 4 атомні електростанції (Запорізька АЕС, Хмельницька АЕС, Рівненська АЕС, Южно-Українська АЕС), 1 гідроелектростанцію (Олександрівська ГЕС), 1 гідроакumuлюючу електростанцію (Ташлицька ГАЕС) та 1 вітроелектростанцію (Донузлавська ВЕС);

- ПАТ «Укргідроенерго», яка поєднує 9 найбільших ГЕС та 1 ГАЕС;

- 27 потужних теплоелектроцентралей та інші виробники малої потужності (блок-станції);

- Альтернативні джерела енергії: 23 потужні СЕС та 12 потужних ВЕС.

2. ДП «Енергоринок» – оптовий постачальник електричної енергії. Важливими напрямками діяльності ДП "Енергоринок" є розробка пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правової бази функціонування ОРЕ; встановлення, підтримання та удосконалення договірних відносин з членами ОРЕ щодо купівлі-продажу електроенергії; укладення міжнародних договорів щодо забезпечення паралельної роботи ОЕС України з енергосистемами суміжних країн та участь у забезпеченні зовнішньоекономічних відносин з енергосистемами суміжних країн; здійснення експортно-імпортних операцій з електроенергією з дотриманням норм та процедур митного

законодавства; юридичне супроводження діяльності оптового постачальника електроенергії.

3. ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго» - оператор магістральних та міждержавних електромереж, який здійснює передачу електроенергії магістральними та міждержавними електричними мережами та диспетчеризацію на підставі графіку навантаження, розроблених ДП «Енергоринок».

4. Енергопостачальні компанії, які купують електроенергію на ринку і здійснюють її постачання споживачам та з метою подальшого експорту. Станом на кінець 2016 в Україні діють 46 ліцензіатів на передачу та постачання електричної енергії місцевими/локальними електромережами.

За даними ДП «НЕК «Укренерго» загальна встановлена потужність електричних станцій ОЕС України на кінець 2016 року складає 56,2 ГВт, з яких 60,9% припадає на теплові електростанції (ТЕС, ТЕЦ, блок-станції), 24,6% – на атомні електростанції (АЕС), 11,1% – на гідроелектростанції (ГЕС) і гідроакumuлюючі електростанції (ГАЕС), 3,4% – на електростанції, що працюють на альтернативних джерелах енергії – ВЕС, СЕС, БіоЕС – рисунок 2 [12].

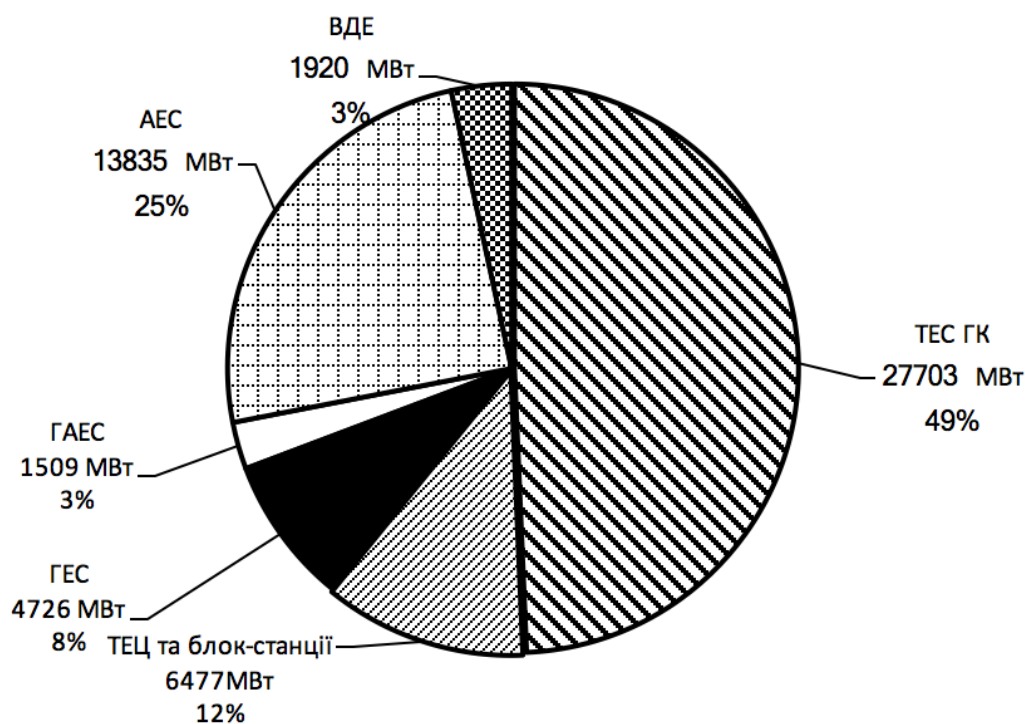


Рис. 2. Структура генеруючих потужностей ОЕС України станом на 31.12.2016

Джерело: [12]

Недоліки енергетичної системи України наступні:

1. Дефіцит маневрових і регулюючих потужностей. Зважаючи на конструктивні та фізичні особливості, атомні електростанції здатні забезпечувати тільки базове навантаження енергосистеми. На даний час більше 50% виробництва електроенергії припадає на АЕС. Вугільні енергоблоки ТЕС одиничною потужністю 150-200-300 МВт також були спроектовані для забезпечення базового навантаження, але зараз експлуатуються в маневрених режимах для підтримки змінної частини графіку добових навантажень, що погіршує їх економічну ефективність. Через значні добові коливання споживання електроенергії близько 10 блоків ТЕС працюють в маневреному режимі, тобто зупинка на період нічного зниження навантаження та наступний пуск в період ранкового або вечірнього максимуму. Такий режим роботи блоків знижує їх економічну ефективність за рахунок перевитрат палива, спричиняє підвищення аварійності, збільшує кількість шкідливих викидів в атмосферу.

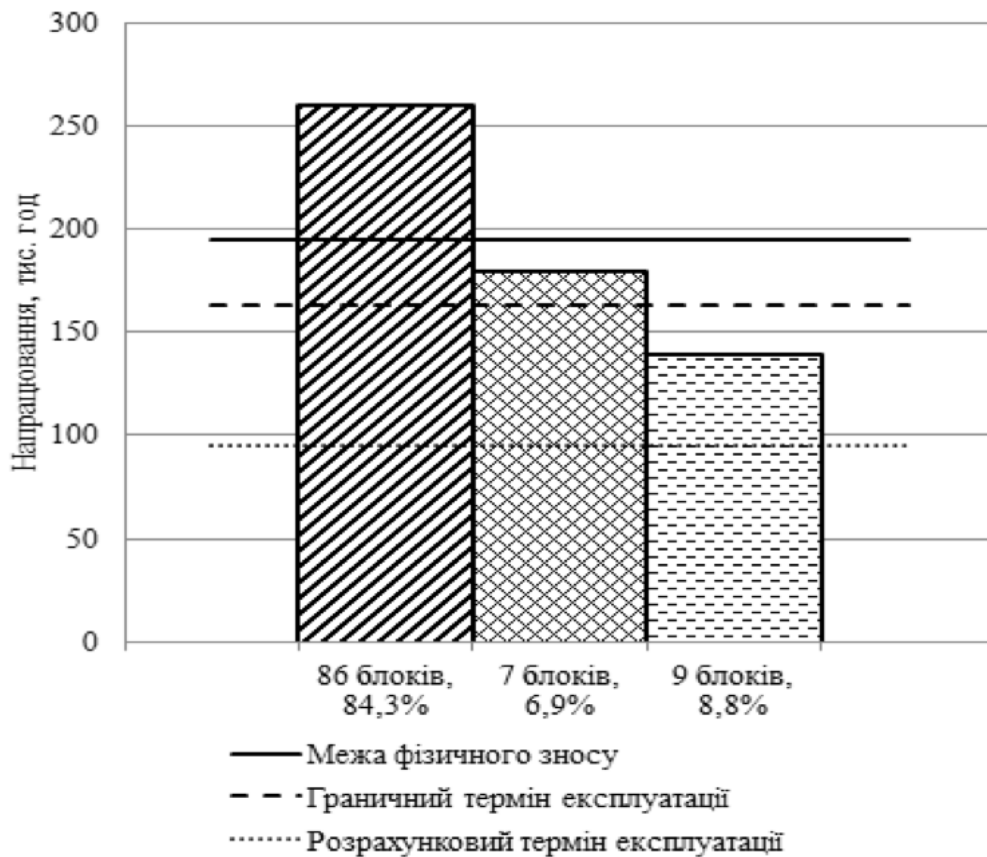
2. Низький рівень ККД електростанцій. Середній електричний ККД електростанцій України становить 29-31%, тоді як в провідних європейських країнах найкращі енергоблоки досягли рівня 45%. Питомі витрати умовного палива на ТЕС України дуже великі і в разі роботи ТЕС на антрациті перевищують 400 г умовного палива на 1 кВт·год, що обумовлено головним чином фізичним зношенням турбін та допоміжного обладнання [13].

3. Зношеність обладнання енергоблоків. Більша частина українських електричних станцій була побудована в 60-70 роках минулого століття. 84% енергоблоків ТЕС і ТЕЦ відпрацювали більше 200 тис. годин, тобто вичерпали свій граничний ресурс та потребують реконструкції або заміни (рисунок 3).

Враховуючи великий термін експлуатації, персоналу доводиться зменшувати робочу потужність блоків станцій, що призводить до збільшення кількості аварійних зупинок блоків через вихід обладнання з робочого стану.

4. Значна кількість енергоблоків не експлуатується. Так, 13 енергоблоків великих ТЕС загальною потужністю 6,6 тис. МВт знаходяться в консервації або не експлуатуються з інших причин і протягом останніх трьох років не виробляють електроенергії, а також 7

енергоблоків і 2 турбогенератори загальною потужністю 1,7 тис. МВт планується вивести з експлуатації [12].



*Рис. 3. Характеристика блоків теплових станцій за терміном експлуатації  
Джерело: [12]*

5. Значна кількість енергоблоків атомних електростанцій потребуватимуть продовження терміну експлуатації у найближчі 10 років. Виділення відповідних коштів вимагають 9 енергоблоків на всіх без винятку АЕС України.

Таким чином, обладнання основних електростанцій практично вичерпало свій ресурс, та потребує заміни вже найближчим часом. Для забезпечення добового регулювання та раціональних режимів роботи енергосистеми необхідно:

1. вводити в експлуатацію нові пікові та високоманеврені потужності;
2. створити такі економічні умови, які б дали змогу ТЕС виконати цільову реконструкцію обладнання;
3. вирішити проблему щодо більш глибокого зниження базового навантаження ТЕС та АЕС;



4. розробити чіткий та дієвий економічний механізм стимулювання щодо зниження мінімально допустимого навантаження ТЕС;

5. перепрофілювати гідроелектростанції з добового регулювання на вторинне регулювання частоти (потужності), для чого необхідне перспективне будівництво гідроакумуючих електростанцій;

6. знизити споживання електричної потужності в години максимальних навантажень за допомогою регулювання споживання електричної енергії безпосередньо споживачами.

7. Споживачі електричної енергії в Україні поділяються за наступними групами: промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво, комунально-побутові споживачі, інші непромислові споживачі і населення (рисунок 4) [12].

8. Найбільший обсяг електроенергії споживає промисловість (близько 45%, з яких половину складають потреби металургії). На комунально-побутові потреби та потреби населення припадає 30% обсягу виробництва електроенергії.

Через велику частку в структурі навантажень побутових та комунальних потреб добові графіки споживання ОЕС України для різних періодів року характеризуються великою нерівномірністю. Так, різниця між літнім та осінньо-зимовим максимумами складає близько 9 ГВт.

Треба відмітити, що Україна має значний експортний потенціал електроенергії. В енергосистемі країни є ряд ліній електропередач великої пропускної спроможності, які можуть забезпечити транзит електроенергії до енергосистем сусідніх країн. Але, на сьогодні більшість електроустаткування магістральних та розподільчих електричних мереж є фізично та морально зношеним і потребує модернізації що дозволить істотно знизити втрати електроенергії при її транспортуванні та перетворенні.

Оптова ринкова ціна, за якою здійснюється закупівля електричної енергії на ОРЕ енергопостачальними компаніями, формується на основі середньозваженої ціни закупівлі електроенергії Оптовим ринком у виробників електричної енергії (ТЕС, АЕС, ГЕС, ТЕЦ, ВЕС), з урахуванням цін продажу електроенергії на експорт, платежів за надання послуг системним оператором (ДП «НЕК «Укренерго») та оператором ринку (ДП «Енергоринок»), на фінансування інвестиційних проектів та

платежів для компенсації втрат від здійснення постачання електричної енергії пільговим категоріям споживачів [14].

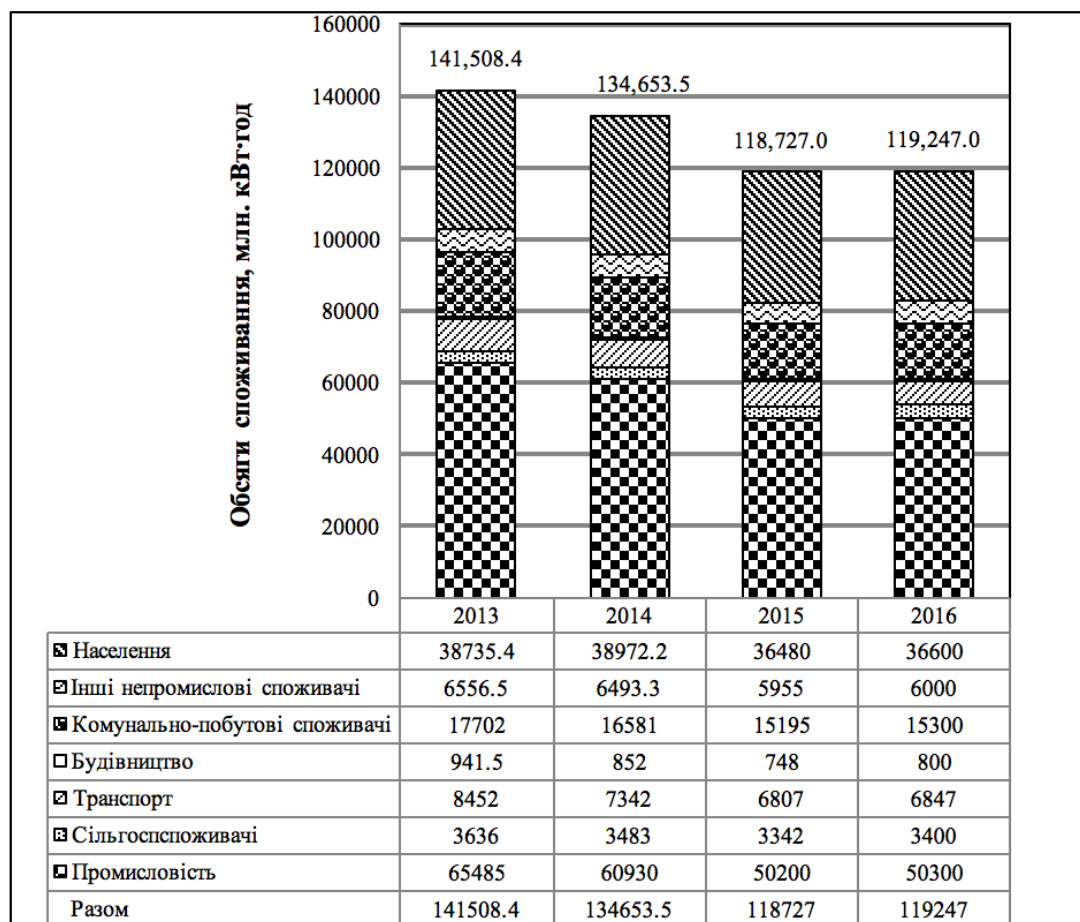


Рис. 4. Структура та обсяги споживання електроенергії в Україні за 2013-2016 рр.  
Джерело: [12]

В Україні діє перехресне субсидування, при якому для промислових споживачів встановлені більш високі тарифи ніж для населення. За рахунок цього тариф на електричну енергію для підприємств на 22% вище, ніж був би без субсидування. Перехресне субсидування призводить до збільшення витрат підприємств на енергоносії і, як наслідок, до збільшення ціни на товар і зменшення конкурентоздатності підприємств. З іншого боку, стримування росту тарифів для населення призводить до відсутності стимулювання запровадження енергозбереження у побуті.

Поетапне підвищення тарифів для населення повинно забезпечити економічно обґрунтований рівень тарифів до кінця 2017 року.

**Висновки.** Дослідження стану ринку електроенергії в Україні показало, що ця галузь не є ще досконалою і потребує багатьох змін. Технічний стан обладнання підприємств енергетики наближається до

критичного через великий термін експлуатації та відсутність інвестицій в оновлення та реконструкцію не тільки на підприємствах генерації, а також на підприємствах магістральних та розподільчих електричних мереж.

Дефіцит маневрених потужностей змушує використовувати енергоблоки великої потужності в нехарактерних для них маневрених режимах роботи, що негативно відбивається на вартості електроенергії.

Існуюче на ринку перехресне субсидування в тарифах для населення, а також зниженням обсягів споживання електричної енергії промислового сектора є факторами, які призводять до зменшення надходжень оплати за електричну енергію для енергопостачальних підприємств, що обмежує їх можливості в інвестиційній програмі.

З метою вирішення проблем галузі державою пропонується повністю змінити модель ринку електричної енергії через впровадження нового законодавства. Проте нова модель є більш складною організаційно-функціональною системою ринку, який згідно нового Закону складається із п'яти ринків: ринок двосторонніх договорів, ринок «на добу наперед», балансуючий ринок, ринок допоміжних послуг та роздрібний ринок електричної енергії. Крім того, для реальної роботи нової системи, потрібно додатково розробити та ввести в дію доволі велику кількість нормативно-правових актів.

Зважаючи на докорінну зміну правил гри на ринку потрібне додаткове дослідження проблем та визначення ризиків для підприємств енергетичної галузі при роботі в новій системі ринкових взаємовідносин.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Енергетика України: сучасний стан і найближчі перспективи / А.А. Халатов // Вісник Національної академії наук України. — 2016. — № 6. — С. 53-61.
2. Енергетична безпека держави: основні сучасні тенденції та принципи забезпечення / В.О. Баранік // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. — 2013 - №.212. — С. 101-106
3. Суходоля О.М. Енергетичний сектор України:перспектива чи стагнації? / Суходоля О.М., Семенковський А.Ю. // Стратегічні пріоритети – 2013 - №2 (27). – С. 74-80
4. Суходоля, О.М. Досвід реформування ринку електричної енергії в Україні [Текст] / О.М. Суходоля // Стратегічні пріоритети. – 2014. – №1. – С. 59-68.

5. Брич В. Реформування ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів / В. Брич, М. Федірко // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 1. – С. 7–18.
6. Проблеми реалізації положень закону "Про засади функціонування ринку електричної енергії в Україні" / Б.А. Костюковський, І.Ч. Лещенко // Проблеми загальної енергетики. - 2014. - Вип. 3. - С. 43-49.
7. Рогалев Н.Д. Экономика энергетика / Рогалев Н.Д., Зубкова И.В., Мастерова И.В. // Учебное пособие. М: МЭИ – 2005
8. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
9. Основні завдання та функції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (регулятора) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=11804>
10. Офіційний сайт ЕК «Укренергоекспорт». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrenergexport.com>
11. Наказ Міністерства ПАЛИВА ТА ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ №303 від 02.06.2008 "Про затвердження Правил взаємовідносин між Державним підприємством "Національна енергетична компанія "Укренерго" та суб'єктами (об'єктами) електроенергетики в умовах паралельної роботи в складі Об'єднаної енергетичної системи України" із змінами та доповненнями.
12. Офіційний сайт ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ua.energy>
13. Вольчин І.А., Дунаєвська Н.І., Гапонич Л.С., Чернявський М.В., Топал О.І., Засядько Я.І. Перспективи впровадження чистих вугільних технологій в енергетику України. К.:ГНОЗИС, 2013
14. Бохонко І. В. Особливості формування ринку електроенергії України на конкурентних засадах. / Науковий вісник Ужгородського національного Університету – 2015 - №3 – С.33-37

УДК [338.4:334]:005.4

**РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ  
КЛАСТЕРИЗАЦІЇ****Гуторов А. О., к.е.н.***ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН*

Метою дослідження є формування науково-методичного базису та розробка інструментарію оцінювання потенціалу розвитку аграрного сектора економіки на засадах кластеризації. Під час дослідження використано методи монографічного і системного аналізу, розрахунково-конструктивний, аналізу й синтезу. У результаті сформовано науково-прикладні засади розвитку аграрного сектора економіки на засадах кластеризації. Зокрема доведено, що вибору раціональної форми територіальної організації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки має передувати системний аналіз генези і стану галузевого й територіального розвитку. Обґрунтовано, що нині в Україні доцільно розвивати аграрні кластери у формах територіально-виробничих комплексів, вільних економічних зон, класичних кластерів і субкластерів транснаціональних корпорацій. Встановлено, що для розвитку кластерів потрібно чітко дотримуватися принципів самоорганізації, географічної локалізації, конкурентоспроможності виробленої продукції підприємства-інтегратора, продуктового характеру кластеризації, досконалої конкуренції між учасниками кластера, координації діяльності кластера з боку органів державної влади. Показано, що найбільший вплив на розвиток кластерів чинить інституціональна інфраструктура. Для оцінювання потенціалу інституційної придатності регіонів України до кластеризації була запропонована і апробована методика на основі середньозважених рангів.

**Ключові слова:** інтеграційні відносини, кластер, територіально-виробничий комплекс, аграрний сектор економіки, просторовий розвиток

UDC [338.4:334]:005.4

**DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY  
ON THE CLUSTERS BASIS****Hutorov A., PhD in Economics***NSC "Institute of Agrarian Economics" of the NAAS*

A research objective is to form the scientific and methodical basis and to develop tools for estimation a development potential of the agrarian sector of the economy on the clusters basis. In the course of investigations we have applied methods as constructive,

analysis, synthesis, monographic and system analysis.

In particular, it is proved that the system analysis of genesis and a condition of branch and territorial development has to precede the choice of a rational form of the territorial organization of the integration relations in the agrarian sector of the economy. It is proved that there are expedient to develop agrarian clusters in forms of territorial and production complexes, free economic zones, classical clusters and subclusters of multinational corporations in Ukraine now. It is established that for development of clusters it is necessary to observe the principles of self-organization, geographical localization, competitiveness of the made production of the enterprise-integrator, grocery character of a clustering, the perfect competition between participants of a cluster, coordination of activity of a cluster from public authorities. It is shown that the greatest impact on development of clusters is exerted by institutional infrastructure. For estimation the potential level of institutional suitability of the Ukraine's regions for a clustering, the technique based on the average ranks was offered and approved.

**Keywords:** integration relations, cluster, territorial and production complex, agrarian sector of the economy, spatial development.

**Актуальність проблеми.** У 2015 р. в Україні було проголошено адміністративно-територіальну реформу. Перехід національної економіки на засади самоврядування і самоорганізації в умовах децентралізації влади потребує удосконалення методів галузевого і територіального управління, особливо в аграрному секторі економіки. В умовах неоліберальної глобалізації економічне зростання в аграрному секторі економіки можна забезпечити тільки за рахунок інтенсивного розвитку інтеграційних відносин, однією з найбільш гнучких форм реалізації яких є полюси зростання, мережеві організації і кластери.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вирішенню проблем кластерної організації аграрного сектора економіки України присвячені праці В. Бакума, М. Войнаренка, М. Кизима, М. Кропивка, М. Ксенофонта, А. Лисецького, Ю. Лупенка, О. Одінцова, П. Саблука, О. Ульяновченка, М. Хвесика та інших. Водночас, потребують формалізації діалектичні засади територіальної організації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, розроблення методичних підходів до оцінювання придатності регіонів до кластеризації тощо.

**Мета роботи:** сформувати науково-методичний базис та розробити інструментарій оцінювання потенціалу розвитку аграрного сектора економіки на засадах кластеризації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Розвиток інтеграційних відносин нині органічно поєднаний із просторовою організацією територій, розміщенням продуктивних сил. Як наслідок такого синтезу утворюються спеціалізовані великомасштабні економіко-виробничі системи, індустріальні агломерації, територіально-виробничі комплекси, кластери, полюси зростання тощо. Інституціоналізація цих формувань приводить до зміни контурів державного галузевого і територіального управління, виокремлення пов'язаних виробничо-технологічними зв'язками галузей або підгалузей із подальшим їхнім об'єднанням у різні комплекси (наприклад, агропромисловий комплекс).

Так, Й. Тюнен був одним із перших учених, хто дослідив проблему розміщення сільськогосподарського виробництва. Він вважав, що виробничий аграрний центр країни є ізольованим від зовнішнього економічного впливу, розміщений на рівнині зі сталою й однаковою родючістю ґрунту. У такому разі основними факторами розміщення є віддаленість сільгосптоваровиробників від ринку збуту, ціна виробника на сільськогосподарську продукцію і диференціальна земельна рента I виду, утворена за місцем розташування. Водночас, кожний товаровиробник прагне максимізувати свій сукупний дохід, що складається із земельної ренти і доходу від реалізації продукції (за Й. Тюненом – це різниця між ринковою ціною і транспортними витратами). Да допомогою розрахунково-конструктивного методу Й. Тюнен дійшов висновку, що оптимальне розміщення продуктивних сил є системою концентричних кіл з ринком збуту (центральною садибою) у центрі. Диференціація земельної ренти від максимальної (біля центру кола) до нульової (найбільш віддалені райони) дала змогу вченому розмістити сільськогосподарське виробництво у ранжованому порядку [1, с. 176–225]: приміське господарство: городництво, садівництво і ягідництво; лісове господарство; плодозмінне рільництво; випасне тваринництво (молочно-товарні ферми); трипільне рільництво; скотарство; мисливство і збиральництво. Незважаючи на істотну абстрагованість, Й. Тюнен аргументованого довів інтеграційний характер сільгоспвиробництва і його розміщення в економічному просторі, заклав базис для подальших досліджень розміщення продуктивних сил і просторового розвитку.

Послідовник Й. Тюнена і В. Лаунгардта німецький економіст

А. Вебер розробив теорію розміщення промислового виробництва на основі розгляду інтеграційно пов'язаних, але ізольованих підприємств. Факторами раціонального розміщення він вважав мінімальні транспортні витрати, працезабезпеченість регіону дешевою робочою силою, а також розвиток інфраструктури [2, с. 42]. До того ж, вищою стадією агломерації є просторове зближення однорідних виробництв, без їхнього злиття в єдиний суб'єкт господарювання [2, с. 49]. Отже, розпочата просторова інтеграція продуктивних сил, згідно з моделлю А. Вебера, постійно відтворює і поглиблює себе, сприяючи вищій агломерації виробництва. Крім цього, учений проаналізував виробничо-технологічний ланцюг різних за розмірами й пов'язаних між собою суб'єктів господарювання з погляду мінімізації транспортних витрат між його елементами й установив, що оптимум розміщення виробництва досягається на перетині множин транспортних витрат:

$$\bigcap_{i=1}^n B_i, \text{ де } B_i - \text{множина транспортних витрат } i\text{-го підприємства; } n -$$

кількість підприємств в агломерації. Кількісно ефект агломерації виражається функцією агломерації ( $f(M)$ ), що показує вартісну міру інтеграції між суб'єктами господарювання [2, с. 245]:

$$f(M) = AS\sqrt{M/\pi\rho}, \quad (1)$$

де  $A$  – загальний обсяг виробництва агломерату, т;  $S$  – транспортний тариф, грош. од/т·км;  $M$  – обсяг виробництва ядра агломерації (найбільшого підприємства), т;  $\rho$  – середня щільність розподілу продукції ядра агломерації на займаній ним території, т/км. Водночас,  $M = \pi R^2 \rho$ , де  $R$  – радіус території ядра агломерації, обмеженої колом, км.

Також загалом ми поділяємо думку М. Кизима, що усі наступні теорії розміщення виробництва прямо або із незначними змінами походять

із досліджень А. Вебера [3, с. 127]. Водночас, А. Маршалл успішно поєднав теорію А. Вебера і теорію суспільного поділу праці, дійшовши висновку, що економія залежно від масштабу виробництва спричинена екзогенними і ендогенними факторами. До ендогенних чинників від відносив ефективність використання ресурсів на окремих підприємствах, а також ефективність управління ними; до екзогенних –



концентрацію великої кількості гомогенних за виробничим типом товаровиробників у певних районах, або, іншими словами, – локалізацію виробництва [4, с. 916]. Локалізацію виробництва спричиняють ті самі фактори, що і спеціалізацію. Учений зазначав, що тривала локалізація сприяє накопиченню досвіду у працівників, зростанню їхньої професійної майстерності, виникнення ринку висококваліфікованої праці, швидкому впровадженню інновацій, повному завантаженню обладнання [4, с. 926–929]. Отже, концентрація на певній території спеціалізованих підприємств, об'єднаних у ланцюг створення цінності, сприяє зростанню як ефективності й інтенсивності виробництва, так і добробуту в регіоні.

Своєю чергою, ідеї Й. Тюнена, А. Вебера і А. Маршалла були ретельно досліджені у 1920-х рр. ХХ ст. радянськими вченими під час формування стратегічних планів розвитку народного господарства СРСР, зокрема «плану ГОЕЛРО». Так, М. Колосовський обґрунтував поняття «територіально-виробничий комплекс», під яким розумів економічне об'єднання підприємств в одній промисловій точці або районі, коли досягають певного економічного ефекту за рахунок вдалого підбору підприємств, відповідно до природних і економічних умов району, його транспортних і економіко-географічних характеристик [5, с. 59]. Основними структурними елементами територіально-виробничого комплексу є основні (комплексоутворювальні) і допоміжні виробництва, трудові ресурси, природні ресурси, а також виробнича, соціальна, ринкова й інституційна інфраструктура. До того ж учений одним із перших поширив територіально-виробниче комплексоутворення на аграрний сектор економіки, показавши, що комбінування сільського господарства потрібно здійснювати з харчовою промисловістю, а далі й з іншими галузями економіки.

Для дескриптивних і змістових характеристик територіально-виробничих комплексів М. Колосовський визначив категорію «енерго-виробничий цикл», розуміючи під ним сталу сукупність виробничих процесів для певного просторового поєднання енергії і сировини [5, с. 20], тим самим понад на 40 років випередивши М. Портера з його концепцією ланцюгів створення додаткової вартості. Основна відмінність у сутності енерго-виробничих циклів і ланцюгів створення додаткової вартості полягає у різній кінцевій меті: перші спрямовані на

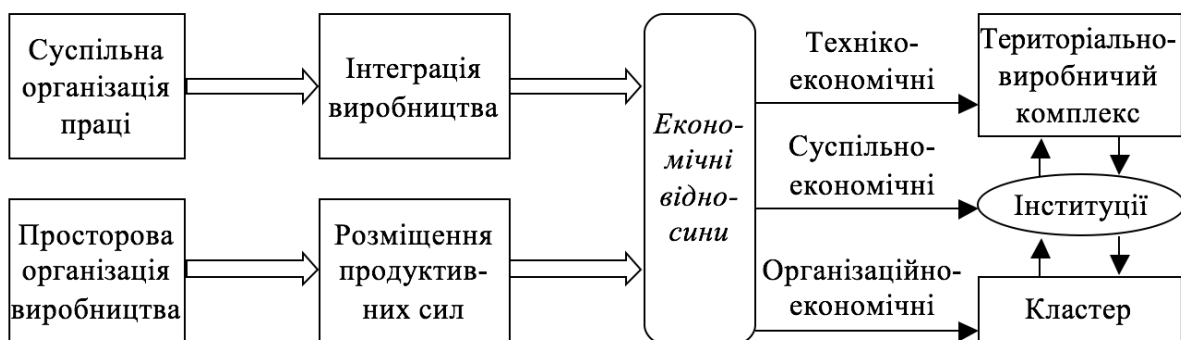
задоволення потреб виробництва (промисловості), другі – потреб кінцевого споживача. Розвиваючи ідею М. Колосовського щодо енерговиробничих циклів, І. Нікольський застосував її і до аграрного сектора економіки, розмежувавши індустріально-аграрні цикли і аграрно-промислові комплекси [6, с. 43]. На його думку, індустріально-аграрні цикли формуються за наявності переробної промисловості як провідної ланки і не можуть існувати без неї, тоді як аграрно-промислові комплекси були створені для підвищення ефективності сільгоспвиробництва.

На відміну від концепту територіально-виробничих комплексів, розвиток ідей А. Вебера і А. Маршалла у капіталістичних країнах привів до появи теорій полюсів зростання, індустріальних районів і кластерів. Зокрема, італійські учені під індустріальним районом розуміли географічно висококонцентровану групу спільних за виробничим типом суб'єктів господарювання, пов'язаних між собою інтеграційними зв'язками, що є агентами одного галузевого товарного ринку, спільно використовують ресурси і знання, конкурують між собою, формуючи культурне середовище і соціально-економічні мережі [7, с. 112–113]. Кластер або промислова група, на думку М. Портера, є групою географічно споріднених взаємопов'язаних компаній і організацій, що діють у певній сфері, характеризуються спільною діяльністю і доповнюють одна одну [8, с. 258]. Отже, кластер може охоплювати всі ланки ланцюга створення додаткової вартості, а також виходити за його межі завдяки інтеграції з іншими подібними ланцюгами. Головною відмінною рисою кластера є наявність конкуренції між його учасниками, а також загальна орієнтація на задоволення потреб кінцевого споживача.

Учені С. Пятинкін і Т. Бикова виокремлюють три змістові сутності кластерів, що окреслюють сфери їхнього застосування: регіонально обмежені форми економічної активності всередині споріднених секторів, зазвичай пов'язані з діяльністю науково-дослідних установ; вертикальні виробничі ланцюги, в яких суміжні етапи виробничого процесу створюють ядро кластера («постачання – виробництво – збут – споживач»); галузі економіки, визначені на високому рівні агрегування, або сукупність секторів економіки, в яких рівень агрегованості видів економічної діяльності є ще вищим і виходить за межі КВЕД (наприклад, аграрно-промисловий кластер) [9, с. 7]. Науковці ННЦ «Інститут аграрної

економіки» НААН України вважають, що агропромислова кластеризація – це концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих циклів «виробництво, зберігання, перероблення та реалізація сільськогосподарської продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції й підвищення їх прибутковості [10, с. 946]. До того ж, на думку М. Хвесика та А. Лисецького, виробничі кластери в сільському господарстві як форма організації виробництва є кращими за галузеву систему, тому що зв'язки між господарствами є більш дешевими і тісними, за рахунок чого учасники отримують додатковий дохід [11, с. 96]. Зауважимо, що агропромислові кластери як міжгалузеві інтегровані структури, на відміну від територіальних, не обмежені територією конкретного регіону.

Також зазначимо, що у наукових працях донині не припиняється дискусія щодо спільних і відмінних рис кластерів і територіально-виробничих комплексів. Поєднуючи сутність цих двох дефініцій, І. Ткачук, С. Кропельницька, й А. Петруняк вважають, що кластер – це індустріальний комплекс, сформований на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, які пов'язані технологічним ланцюгом і є альтернативою галузевому підходу [12, с. 15]. Однак, територіально-виробничі комплекси і кластери, хоч і подібні за змістом, але мають різне методологічне підґрунтя (рис. 1).

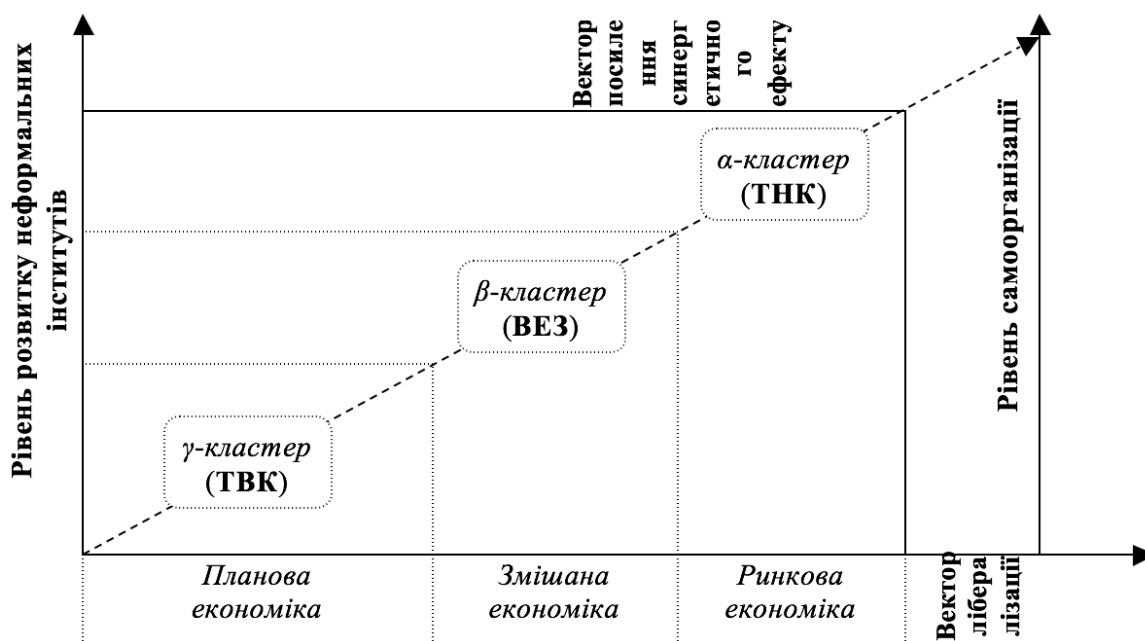


*Рис. 1. Діалектика форм територіальної організації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки  
Джерело: розробив автор*

Так, якщо серед економічних відносин переважають техніко-економічні (виробничі), то формуються територіально-виробничі комплекси, якщо ринкові (організаційно-економічні) – кластери. Формою

реалізації суспільно-економічних відносин є відповідні інституції, що покликані контролювати, регулювати і стимулювати розвиток форм територіальної організації інтеграційних відносин. Очевидно, що коли переважають формальні інститути й сформована планово-розподільча система, перевагу надають оптимізації енерго-виробничих циклів, а за умов переважання неформальних інститутів (саморегулювання) – ланцюгам створення додаткової вартості.

Залежно від рівня лібералізації економічних відносин й інституціонального розвитку В. Буркинський змоделивав генезу кластерних систем (рис. 2).



*Рис. 2. Системно-параметричне позиціювання кластерних систем [13, с. 36]  
Умовні позначення: ТПК – територіально-виробничий комплекс; ВЕЗ – вільна економічна зона; ТНК – транснаціональна корпорація.*

На методологічному рівні вона тісно корелює з діалектикою форм територіальної організації інтеграційних відносин. Як зазначив В. Буркинський,  $\alpha$ -кластери є «чистими кластерами», для яких характерні високий рівень самоорганізації і неформальності інституційної складової інтеграційних відносин;  $\beta$ -кластери відповідають помірній лібералізації й інституціоналізації економіки, а  $\gamma$ -кластери – це інтегровані системи з низьким рівнем конкуренції й синергії, проте з високою командно-адміністративною складовою в ухваленні стратегічних рішень [13, с. 35]. Зважаючи на сучасний стан економіки України, нині є потреба розвивати

всі три типи кластерів.

Кластери відрізняються від інших форм реалізації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки своїм неформальним характером, концентрацією виробництва без його централізації, збереженням юридичної самостійності учасників, а також конкуренції між ними. Дослідження О. Романова і В. Арахукова показали, що для успішного створення кластерів в аграрному секторі економіки, а також їхньої ідентифікації як просторових інтеграційних систем кластерного типу потрібна наявність чотирьох ознак («4К»): концентрація сільськогосподарських товаровиробників і підприємств із суміжних галузей в одному регіоні; конкуренція за ринок збуту і споживачів; конкурентоспроможність виробленої продукції кластера; кооперативно-інтеграційні відносини між учасниками кластера [14]. За даними М. Войнаренка, для створення кластера достатньо, щоб рівень концентрації виробництва становив понад 40 %, темпи зростання обсягів виробництва – понад 10 %, кооперативні зв'язки між учасниками – понад 10 % [15, с. 455].

Також ми поділяємо точку зору М. Войнаренка, що основними передумовами створення кластерів є комплекс «5І»: інтерес, інтеграція, ініціатива, інновації, інформація [15, с. 127]. Цей підхід загалом відповідає принципам розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, а також системно-параметричному позиціюванню кластерів.

Питання розвитку кластерів у регіональних продовольчих системах України почали ставити ще під час реформування аграрного сектора економіки в 1998–2000 рр. як форму його поступу до ринку, зокрема до євроінтеграційних ініціатив. Водночас у 1998 р. у м. Хмельницький були створені продуктовий, швейний, будівельний кластери, а також кластер сільського (зеленого) туризму, об'єднані у мегакластер «Поділля Перший». Значну роль у цьому процесі зіграв С. Соколенко. Згідно з п. 3.3 «Інституційна політика та розвиток ринкових відносин» Концепції державної промислової політики, схваленої указом Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003, передбачали формування технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів шляхом створення промислово-фінансових груп, холдингових компаній, концернів, корпорацій і кластерів [16].

Дальший розвиток кластерна ініціатива одержала після схвалення Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків» (постанова від 16.01.2008 р. № 14), коли одним із основних стратегічних орієнтирів економічної політики було визначено залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, подолання депресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, зокрема й на кластерній основі. Для реалізації цього завдання Кабінет Міністрів України мав визначення на законодавчому рівні поняття «кластер», а також сприяти створенню інноваційних та екоінноваційних кластерів, транснаціональних інноваційно-інвестиційних кластерів, регіональних кластерів підприємств та інституцій, регіональних промислових кластерів тощо [17]. На основі цих нормативно-правових документів було розроблено й прийнято низку державних цільових програм, приведено у відповідність обласні програми регіонального розвитку, де чільне місце відвели розвитку кластерів.

За даними В. Оскольського в 2014 р. в Україні налічували біля 30 кластерів [13, с. 16]. За станом на 01.11.2015 р. у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України було зареєстровано 98 суб'єктів господарювання, у назві яких є слово «кластер». Дослідження кластерних ініціатив в аграрному секторі економіки, що провели вчені ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, показує наявність 18 регіональних кластерів у цій галузі [18, с. 119]. Проте, незважаючи на декларативний характер і пріоритетність кластеризації регіональної і національної економіки, особливого розвитку кластери не набули. Основними причинами цього є:

- брак законодавчого закріплення категорії «кластера», що де-юре прирівнює їх до громадських організацій або неформальних об'єднань без відповідної державної реєстрації;

- під час розробки і спроб реалізації кластерних ініціатив у більшості регіонів України було порушено основний принцип кластеризації – самоорганізацію: потребу ініціювання кластеризації «знизу», від суб'єктів господарювання, а не «зверху» від органів державної виконавчої влади.

Водночас, кластеризація в аграрному секторі економіки є визнаною

у світі ефективною і прогресивною формою реалізації інтеграційних відносин. Вона дає змогу підвищити рівень конкурентоспроможності товаровиробників, впроваджувати інноваційні технології виробництва, переробки і збуту продукції, лобювати колективні інтереси, гарантувати стабільну зайнятість, особливо на селі, тощо.

Для розвитку кластерів потрібно дотримуватися таких принципів:

- *Самоорганізації.* У ринкових умовах кластер буде ефективно функціонувати винятково тоді, коли суб'єкти господарювання, усвідомивши потребу в об'єднанні для підвищення своєї конкурентоспроможності і захисту інтересів, самостійно і добровільно об'єднуються навколо лідера – ядра.

- *Географічної локалізації.* На певній території мають діяти суб'єкти господарювання, подібні за виробничим типом або принаймні такі, що виробляють однорідну продукцію, вид якої визначатиме назву кластера.

- *Конкурентоспроможності виробленої продукції підприємства-інтегратора.* Вироблена продукція суб'єкта господарювання, що бере на себе роль інтегратора і ядра кластера обов'язково повинна бути конкурентоспроможною на ринку, а для створення транснаціональних кластерів – на міжнародному галузевому товарному ринку.

- *Продуктового характеру кластеризації.* Кластеризація має охоплювати тих товаровиробників, що розміщені вздовж продуктового ланцюга створення додаткової вартості. До того ж, чим вищим є їхній інтеграційний потенціал, тим ефективніше буде їхнє залучення до кластерних інтеграційних відносин.

- *Досконалої конкуренції між учасниками кластера.* Наявність конкурентної боротьби між суб'єктами кластерних інтеграційних відносин є обов'язковою умовою інноваційного розвитку кластера, нарощення і реалізації потенціалу його конкурентоспроможності на ринку. Водночас, конкуренція має бути досконалою, межувати із кооперацією під час вирішення спільних задач.

- *Координації діяльності кластера з боку органів державної влади.* Держава має розглядати кластери як інструмент територіальної аграрної політики, координувати роботу кластера залежно від стратегічних пріоритетів секторального розвитку, наглядати за дотриманням норм чинного законодавства учасниками кластера тощо.

Крім вищенаведених принципів, до кластеризації застосовують

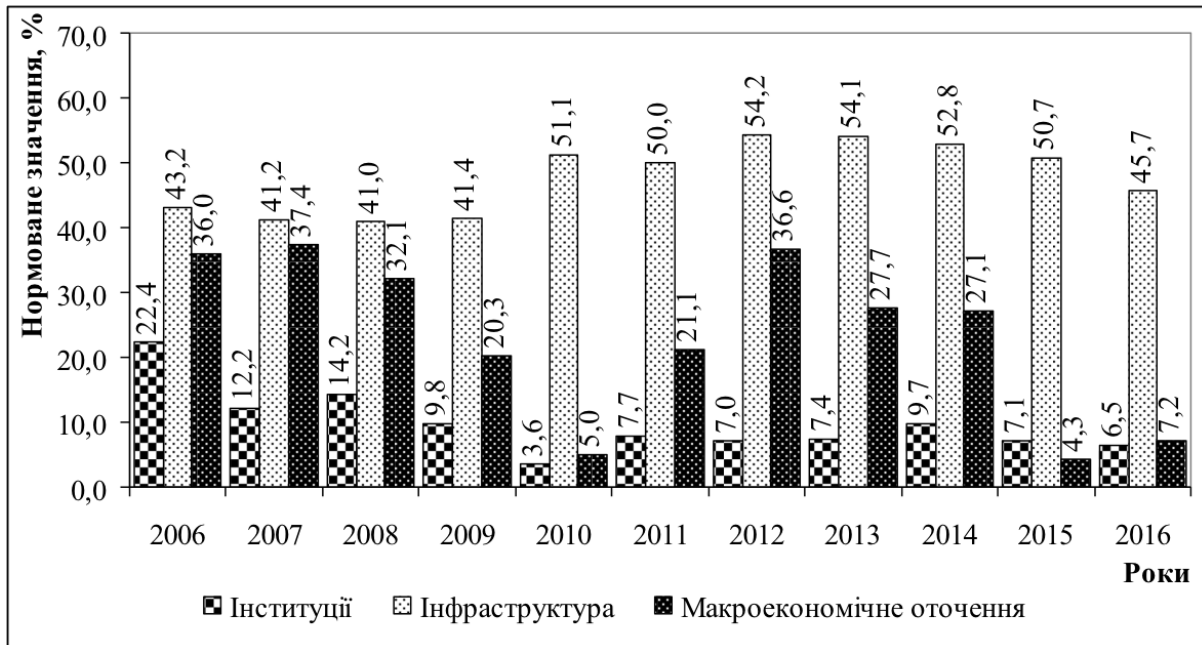
також загальні принципи формування й реалізації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, зокрема й продуктових.

У своїй генезі кластер, як і будь-яка інша організація, проходить шість основних стадій життєвого циклу. На першому етапі на певній території має накопичитися критична маса гомогенних за виробничим типом чи виробленою продукцією суб'єктів господарювання, конкуренція між якими стане настільки жорсткою, що спричинить розвиток неформальних інститутів і призведе до усвідомлення потреби в об'єднанні. На другому етапі частина суб'єктів господарювання визнає лідера і гуртується навколо нього, тим самим утворюючи ядро і периферію кластера. На третьому етапі кластер формалізується як інтегрований квазісуб'єкт господарювання, у ньому здійснюють оптимізацію функцій учасників і посилюють інтегрованість уздовж ланцюга створення вартості. Четвертий етап характеризує зрілість кластерної організації, його активну конкуренцію на ринках як цілісного утворення. Під впливом ендогенних та екзогенних чинників зрілий кластер має трансформуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища для максимального задоволення інтересів його членів (п'ятий етап). Якщо цілі кластеризації було досягнуто або змінилися істотні умови господарювання, а проведена на попередньому етапі реструктуризація виявилася не ефективною, кластер ліквідують (шостий етап).

На розвиток кластерів істотно впливають макроекономічне оточення, розвиток формальних і неформальних інститутів та інфраструктурне забезпечення підтримки підприємництва в країні. Так, згідно з даними складників індексу глобальної конкурентоспроможності, що визначають експерти Світового економічного форуму, у 2006 -2016рр. рівень розвитку інституцій в Україні в нормованому вираженні зменшився понад у 3,4 раза, перемістивши Україну з 97 на 129 місце у загальному рейтингу країн за цим вимірником (усього в 2006 р. оцінили 125 країн, у 2016 р. – 138 країн) (рис. 3). Причиною цього стало загальне погіршення стану державних (публічних) інституцій, їхня надмірна бюрократизація і корумпованість. Ще більший спад спостерігаємо в оцінках макроекономічного оточення підприємництва – у 5,0 рази, особливо за рахунок росту інфляції і зниження суверенних кредитних рейтингів України. Щодо інфраструктурного забезпечення



підприємництва, то його стан загалом оцінюють як задовільний, хоча у 2015 р. намітилася чітка тенденція до його погіршення, порівняно з попереднім роком, особливо у частині транспортної інфраструктури.



*Рис. 3. Динаміка нормованих значень інституційного, інфраструктурного і макроекономічного складників індексу глобальної конкурентоспроможності України  
Джерело: розрахував автор за даними Світового економічного форуму*

Ще більший спад спостерігаємо в оцінках макроекономічного оточення підприємництва – у 5,0 рази, особливо за рахунок росту інфляції і зниження суверенних кредитних рейтингів України. Щодо інфраструктурного забезпечення підприємництва, то його стан загалом оцінюють як задовільний, хоча у 2015 р. намітилася чітка тенденція до його погіршення, порівняно з попереднім роком, особливо у частині транспортної інфраструктури.

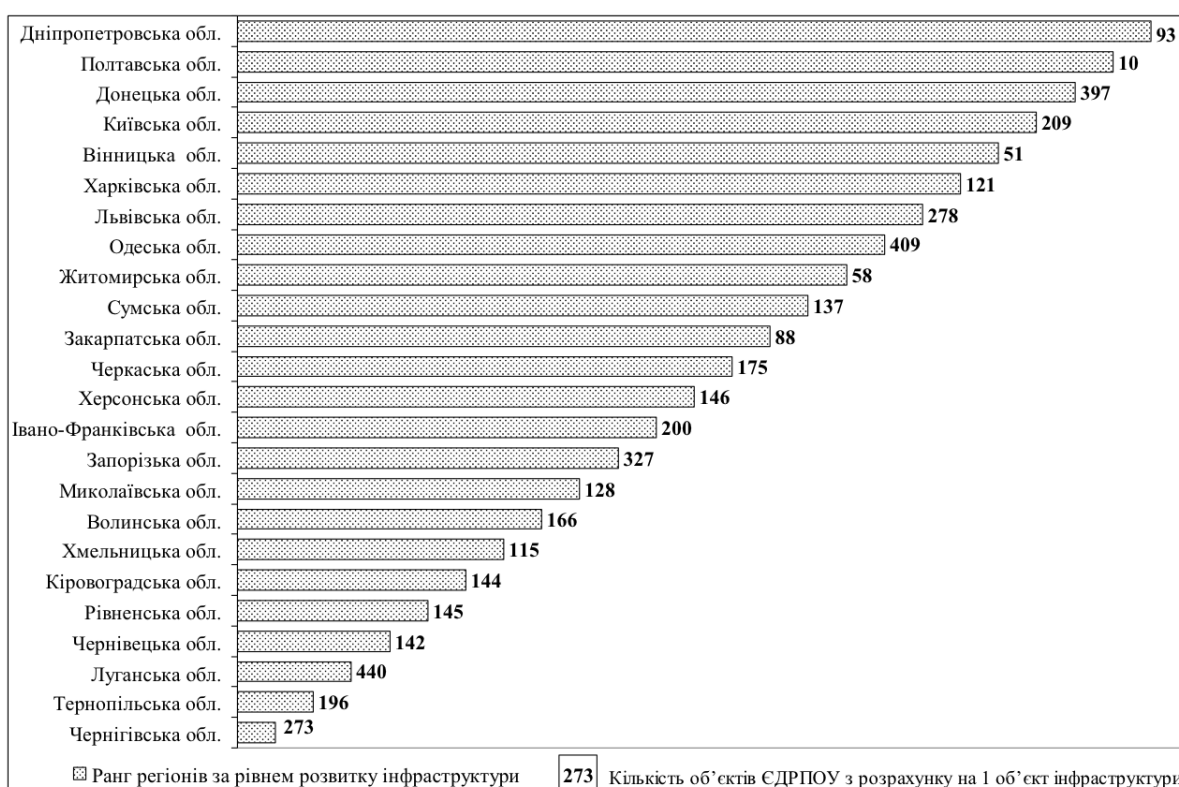
Інституційна інфраструктура розвитку підприємництва, зокрема й на кластерних засадах, нині в Україні представлена бізнес-центрами, бізнес-інкубаторами, технопарками, лізинговими центрами, фондами підтримки підприємства, інвестиційними й інноваційними фондами, інформаційно-консультативними установами, координаційними радами тощо. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у 2015 р. налічували 11709 інституцій, що на 23,1 % менше, ніж у 2012 р., а також на 26,0% менше, ніж у 2014 р. Для оцінювання інституційного потенціалу регіонів для цілей кластеризації ми проранжували їх за формулою (2), виключивши із загальної сукупності місто Київ з метою

отримання найбільш неупереджених результатів (рис. 4).

$$Pz_j = \text{Ранг} \left( \min \left( \sqrt[11]{\prod_{i=1}^{11} P_{i,j}} \right) \right), j = 1, \dots, 24, \quad (2)$$

де  $Pz_j$  – загальний ранг  $j$ -го регіону України;  $P_i$  – ранг  $j$ -го регіону України за  $i$ -тим показником рівня інфраструктурної підтримки підприємництва;  $\text{Ранг}(\ )$  – операція ранжування (в цьому випадку за критерієм мінімальності,  $\min$ ); 11 – кількість показників інфраструктурної підтримки підприємництва, що формують масив вихідних даних.

Так, розрахована величина рангу належить проміжку  $Pz_j \in [1, 24]$ , де 1 – найвищий рівень придатності регіону до кластеризації, 24 – найнижчий. Наведені дані показують, що нині порівняно кращі умови для розвитку кластерів, зокрема й в аграрному секторі економіки, створено у Дніпропетровській, Полтавській і Київській областях, найгірші – у Тернопільській і Чернігівській областях.



**Рис. 4.** Узагальнена рейтингова оцінка інституційної придатності регіонів України до кластеризації за станом на 01.01.2016 р.

*Примітка.* Без урахування тимчасово окупованої території, зони проведення антитерористичної операції та м. Київ.

*Джерело:* розрахував автор.

Якщо порівняти наші оцінки з розміщенням агрокластерів в Україні, то загалом вони будуть однакові. Водночас, потенціал інституційної придатності Донецької і Луганської областей до кластеризації має становити основу для регіонального розвитку після закінчення антитерористичної операції.

Водночас, зважаючи на змішаний тип економіки України, вважаємо за доцільне розвиток не лише класичних кластерів, а й вільних економічних зон як квазікластерних просторових утворень. Пріоритет до того ж має бути наданий розвитку тих продуктово-інтегрованих суб'єктів господарювання, які проживають і сплачують податки за місцем здійснення ними своєї діяльності.

Також одним із різновидів кластерної організації агропромислового виробництва є формування субкластерів усередині інтегрованих суб'єктів господарювання. Цей підхід дає змогу оптимізувати структуру управління, сконцентрувати виробничі потужності за принципом максимізації створення сукупної додаткової вартості на певній території, відтак впровадити принципи секторального, галузевого і територіального розвитку на підприємстві. Серед інтегрованих суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки на субкластерних засадах нині діє Mriya Agro Holding PLC, певною мірою кластеризовані UkrLandFarming PLC, група компаній ТОВ «Украгроком» і ТОВ «Гермес-трейдинг», тощо.

Так, виробництво інтегрованого суб'єкта господарювання Mriya Agro Holding PLC нині розміщене у шести сусідніх областях: Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій і Чернівецькій. Материнська компанія знаходиться в зоні спеціальною юрисдикції на Кіпрі, маючи афілійовані підприємства в Україні, що здійснюють управління активами, торгіву діяльністю та координують весь процес агропромислового виробництва. Після реструктуризації компанії унаслідок технічного дефолту, якого вона зазнала 2014 р., 17 виробничих блоків було об'єднано в 7 субкластерів за територіальною ознакою. Кожний субкластер юридично оформлено як товариство з обмеженою відповідальністю, місце державної реєстрації якого відповідає місцю здійснення основної діяльності. За рахунок цього компанія має значну економію оборотних засобів, підвищує ефективність управління активами, а бюджети сільських громад одержують надходження від сплати податків,

маючи додаткові кошти для реалізації важливих соціальних проектів.

**Висновки.** У результаті проведених системних перетворень аграрний сектор економіки України було дезінтегровано, що супроводжувалося відмовою від централізованих методів управління без належної інституціоналізації суспільно-економічних відносин. Як наслідок – фактичне знищення галузевого і територіального управління агропромисловим виробництвом, експортно-сировинна орієнтація сільського господарства і дивергенція сільських територій. Цілком очевидно, що забезпечити економічне зростання в аграрному секторі економіки і відповідно сільський розвиток можна винятково на інтеграційних засадах, коли знову будуть дотримуватися науково обґрунтовані рекомендації щодо спеціалізації, концентрації і розміщення виробництва. Для ефективного поєднання форм суспільної організації праці і територіального розвитку вченими напрацьовано багато механізмів, серед яких створення територіально-виробничих комплексів, полюсів зростання, кластерів, вільних економічних зон тощо.

Проведене нами дослідження показує, що вибору раціональної форми територіальної організації інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки має передувати системний аналіз генези і стану галузевого й територіального розвитку. Зважаючи на рівень лібералізації економічних відносин й інституціонального розвитку нині в Україні доцільно розвивати аграрні кластери трьох типів: територіально-виробничі (для гарантування продовольчої безпеки і державної підтримки стратегічних напрямів сільгоспвиробництва), вільні економічні зони на селі (для створення сприятливого інвестиційного клімату і відродження села), а також класичні кластери і субкластери транснаціональних корпорацій. Встановлено, що для розвитку кластерів потрібно чітко дотримуватися таких принципів: самоорганізації, географічної локалізації, конкурентоспроможності виробленої продукції підприємства-інтегратора, продуктового характеру кластеризації, досконалої конкуренції між учасниками кластера, координації діяльності кластера з боку органів державної влади. Крім цих, до кластеризації доцільно застосовувати також загальні принципи формування й реалізації інтеграційних відносин, зокрема й продуктових, в аграрному

секторі економіки.

Найбільший вплив на розвиток кластерів чинить інституціональна інфраструктура. Для оцінювання потенціалу інституційної придатності регіонів України до кластеризації була запропонована і апробована методика на основі середньозважених рангів.

Результати показують, що нині порівняно кращі умови для розвитку кластерів, зокрема й в аграрному секторі економіки, створено у Дніпропетровській, Полтавській і Київській областях, найгірші – у Тернопільській і Чернігівській областях. Потенціал інституційної придатності Донецької і Луганської областей до кластеризації має становити основу для регіонального розвитку після закінчення антитерористичної операції.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Thünen J. H. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie / J. H. von Thünen. – Jena : Verlag von Gustav Fischer, 1910. – XI, 679 s.
2. Weber A. Ueber den Standort der Industrien [in zweiteil] / A. Weber. – Tübingen : J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). – Erster Teil : Reine Theorie des Standorts. –1922. – 247 s.
3. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України / М. О. Кизим. – Харків : ВД «Інжек», 2011. – 304 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2012. – 2128 с.
5. Колосовский Н. Н. Избранные труды / Н. Н. Колосовский. – Смоленск : Ойкумена, 2006. – 336 с.
6. Никольский И. В. Избранные труды / И. В. Никольский. – Смоленск : Ойкумена, 2009. – 332 с.
7. Becattini G. Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico / G. Becattini // Stato e mercato. – 1989. – No. 25(1). – Pp. 111–128.
8. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
9. Пятинкин С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
10. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / редкол. : М. В. Зубець (гол.) [та ін.]. – К. : Аграрна наука, 2010. – 980 с.
11. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / за ред. М. А. Хвесика, А. С. Лисецького. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 216 с.

12. Ткачук І. Організація виробництва за кластерною моделлю / І. Ткачук, С. Кропельницька, А. Петруняк. – Івано-Франківськ : Вид-во «Плай» ЦІТ Прикарпатського нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2009. – 280 с.
13. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України / за заг. ред. В. В. Оскольського. – К. : ПП фірма «Серж», 2014. – 336 с.
14. Романов А. Формирование агропромышленных кластеров в России / А. Романов, В. Арашуков // АПК: экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 41–45.
15. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
16. Про Концепцію державної промислової політики : указ Президента України № 102/2003 від 12.02.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>.
17. Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків» : постанова Кабінету Міністрів України № 14 від 16.01.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/14-2008-п>.
18. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади / [Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, М. Й. Малік та ін.] ; за ред. М. Ф. Кропивка та В. В. Россохи. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 484 с.

УДК 35.077.6 339.138

**ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ  
ЯК ОСНОВА ТЕРИТОРІАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ****Мороз О.В., д.е.н.,  
Карачина Н.П., д.е.н.,  
Вакар Т.В., к.е.н.***Вінницький національний технічний університет*

У статті обґрунтований методичний підхід до визначення та оцінювання регіональної конкурентної ідентичності. Даний фактор розглянуто як логічний елемент та водночас ідеологічна основа територіального брендингу. Авторська методика являє собою уточнений і вдосконалений варіант концепції С.Анхольта, що було адаптовано до реалій формування територіального брендингу стосовно сільських населених пунктів України. Обґрунтовано загальний алгоритм побудови територіального брендингу та місце у цьому процесі визначення конкурентної ідентичності регіону. Здійснено оцінювання конкурентної ідентичності на прикладі окремих сільських населених пунктів. Особливістю авторської методики є можливість більш об'єктивного визначення потенціалу, джерел, факторів, результативності та ефективності територіального брендингу, а також обмежень, які повинні бути враховані менеджментом брендингу.

**Ключові слова:** бренд, конкурентна ідентичність, територіальний брендинг, місцева економіка, соціально-економічний розвиток

UDC 35.077.6 339.138

**DETERMINATION OF REGIONAL COMPETITIVE IDENTITY AS  
THE BASIS OF REGIONAL BRANDING****Moroz O.V., Dr.of Econ.Sc.  
Karachyna N.P., Dr.of Econ.Sc.  
Vakar T.V. , PhD in Economics**  
*Vinnitsia National Technical University*

The methodical approach to the definition and evaluation of regional competitive identity is motivated in the paper. This factor is considered as a logical element and the ideological basis of territorial branding at the same time. Author's method is refined and improved version of the of S.Anholt's concept, which was adapted to the realities of the forming the territorial branding in relation to rural localities of Ukraine. The general algorithm for constructing territorial branding and the place of determining the region's competitive identity in this process are motivated. An assessment of competitive identity is carried out on the example of individual rural localities. The peculiarity of the author's Technique is the possibility of more objective determination of the potential, sources,

factors and effectiveness of territorial branding, as well as restrictions that should be taken into account by the branding management.

**Keywords:** brand, competitive identity, territorial branding, local economy, socio-economic development

**Актуальність проблеми.** Процеси децентралізації, що мають у своїй основі вектор на зростання ролі місцевого самоврядування, охопили весь цивілізований світ, активно останнім часом такі відбуваються і в Україні. Сутність децентралізації місцевого управління передбачає різке зростання ролі унікальності регіону, окремої території, населення яких спрямовує свої зусилля на активізацію в першу чергу внутрішніх джерел розвитку. Тому логічним елементом децентралізації об'єктивно стає розвиток, що ґрунтується на конкурентній перевазі місцевої території – територіальному брендингу. Є всі підстави розглядати територіальний брендинг як окремі та перспективні технології, різновид інвестицій мультиплікативного змісту у моделях соціально-економічного розвитку. Підвищення зацікавленості до територіального брендингу останнім часом обумовлено насамперед його потенціалом як фактору розвитку місцевих економік, де в першу чергу це є актуальним для депресивних регіонів. Всі зазначені аспекти є виключно актуальним для вітчизняних реалій. Зазначені процеси потребують належного наукового, зокрема, методичного обґрунтування.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вивчення теорії та практики територіального брендингу, у т.ч. створення та управління брендом, розробки брендової стратегії, формування та оцінювання капіталу бренду здійснювалося у працях таких зарубіжних авторів як Д.Аакер [1], С. Девіс [2], А.Девід [3], Ж.Ламбен [4], Х.Прінгл [5] та інші. Основи територіального брендингу розроблені такими іноземними вченими як Ф. Котлер [6], С. Анхольт [7–8], С. Вард [9] та ін., а також вітчизняними – такими як О. Соскін [10], О. Олефіренко [11], Н.Степанюк [12], Ю. Інковська [13], В. Глуха [14] та інші. Водночас брендинг територій як можливий фактор розвитку депресивних місцевих економік залишається в Україні дослідженим недостатньо. Все це зумовлює необхідність у відповідних наукових пошуках стосовно вирішення проблем розвитку територій. Водночас слід зазначити, що, на відміну від теорії і методики визначення ефективності бренду як такого, методичні підходи до оцінювання конкурентної ідентичності стосовно територіального бренду по



суті залишається вивченим лише фрагментарно. Саме актуальність створення коректних методик оцінювання такої ідентичності територій обумовлюють важливість відповідних досліджень.

**Метою** дослідження є наукове обґрунтування методичних засад визначення регіональної конкурентної ідентичності як вихідного елементу проектів територіального брендингу. Емпіричний базис дослідження та адаптація авторської методики здійснювалися на основі даних про сільські території Вінницької області.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Для розроблення будь-якого проекту територіального брендингу необхідно мати чітке і адекватне уявлення про конкурентну ідентичність даного регіону, території. Під конкурентною ідентичністю території розуміємо сукупність факторів, що є характерними для даного регіону і які можуть бути використані як брендоутворюючі елементи саме стосовно даної території. Тобто, слід розуміти які переваги має територія (а це автоматично визначає – умовно кажучи – стержень майбутнього брендингу та наступних брендингових проектів) та водночас – з якими обмеженнями регіон стикнеться в силу дефіциту відповідних передумов. Адже штучне формування територіальних брендів рядом авторів – наприклад С.Анхольтом [7–8], О. Олефіренком та ін. [11] та ін. – визнано як в цілому економічно безперспективний процес, тоді як наголошено на необхідності при побудові територіального брендингу використовувати об'єктивні передумови; автори статті поділяють дану точку зору.

При цьому дуже важливим стає питання визначення множини факторів, що потенційно можуть визначати регіональну конкурентну ідентичність. За гіпотезою досліджень, перелік та значення таких факторів являє собою універсальну матрицю за будь-яких умов – часових, істотних, ментальних, політичних і т.ін. Відповідно алгоритм формування територіального брендингу як окремого концепту спочатку передбачає процес визначення конкурентної ідентичності території, а потім розробку брендингових проектів розвитку даної місцевої економіки; при цьому традиційний для бізнесу брендинг (торгових марок, товарів, фірм і т.ін.) по суті розпочинається після формування загального (чи декількох) брендів території і реалізується в ідеологічній підпорядкованості до даного територіального бренду.

Таким чином, питання про визначення конкурентної ідентичності території означає пошук відповідей, якими взагалі можуть бути

територіальні бренди. Світовий та національний досвід свідчить, що перелік таких брендоутворюючих факторів для будь-яких територій є універсальним, а побудова територіального брендингу – закономірним процесом, що спирається на достатньо апробовані у світі маркетингові технології та методики.

Окремим питанням дослідження стало визначення вже існуючих методик оцінювання ефективності брендів, адже останні можуть стосуватися різних об'єктів: продукції, підприємства, території. Аналіз засвідчив, що теорією маркетингу запропоновано достатньо широкий перелік методичних підходів і методик оцінювання брендів – наприклад, методичні розробки консалтингових компаній Interbrand, BrandFinance, V-Ratio Business Consulting Company, а також наукової інституції Marketing Science Institute та ін. [15], Н. Королюка [16], Л. де Чернатоні [17], М. Шеррингтона [18], Д. Аакера [1], С.Девіса і М.Данна [19], О. Кендюхова [20], Д. Файвішенко [21], Ф.Євдокимова [22] та інших; інші відомі методики так чи інакше орієнтовані на вже згадані.

Подібні методики повинні мати практичну орієнтованість з погляду очікувань покупців і дій конкурентів, надавати інформацію, що може бути використана у відповідній системі прийняття управлінських рішень для прийняття зважених стратегічних і тактичних рішень, а також для ідентифікації ролі бренду в моделі ефективності конкретного бізнесу та перспектив інвестування за різними сценаріями брендингу. Все це, безумовно, є універсальними критеріями та показниками будь-якого брендингу, проте стосовно територіального брендингу – це стає актуальним лише після факту формування територіального бренду. Втім, як вважаємо, згадані методики для територіального брендингу можуть бути використані лише опосередковано для отримання споживчих і фінансово-ринкових метрик та адекватного оціночного показника. Таким чином, для специфіки територіального брендингу важливим є визначення проектних основ даної управлінської системи, яка, знову ж таки, повинна спиратися на оцінювання конкурентної ідентичності.

Загалом же, після детального аналізування поширених методик, прийшли до висновку про те, що, в контексті наведених аргументів, найбільш методично коректним при оцінюванні територіального брендингу слід визнати методичний підхід С. Анхольта [7–8] – так звана «концепція конкурентної ідентичності території». Результати

зазначеного наведено у табл. 1, де представлено методика С.Анхольта та авторів статті.

*Таблиця 1 – Відповідність авторського підходу з аналізування конкурентної ідентичності сільських територій до концепції С. Анхольта*

Елементи концепції конкурентної ідентичності за С. Анхольтом [7-8]	Тлумачення з врахуванням особливостей БСТ	Елементи ідентичності згідно авторського підходу	Коефіцієнт важливості фактору* [1,0...2,0]
Туризм	Туристична активність. Туристична привабливість територій. Сукупність елементів конкурентоспроможного туризму на даній території (інфраструктура, туристичний бізнес і т.ін.).		1,5
Експортні бренди	Наявність виробництва унікальних товарів та послуг, які притаманні тільки цій території.	<i>Брендова спеціалізація регіону</i>	1,0
Політика	Особливість дій місцевої влади, у т.ч. прозорість, відсутність корупційної складової, лідерські та морально-етичні якості керівників; бажання місцевої влади до співпраці з бізнесом та інвесторами.		2,0
Бізнес та інвестиції	Інвестиційна привабливість території. Рівень розвитку підприємництва та його схильність до співпраці в рамках БСТ. Наявність і доступність об'єктів, що представляють інвестиційний інтерес. Ціни на нерухомість, оренду, рівень заробітної плати.		1,0
Культура	Загальний культурний рівень населення. Наявність (відсутність) соціальних груп із деструктивною поведінкою. Наявність особливих культурних цінностей та якостей у населення. Культура праці та побуту.	<i>КЛС (культура, люди, соціальна інфраструктура)</i>	1,0
Люди	Економічна активність населення. Особливість поведінки людей, що представляють дану територію (рівень доброзичливості, комунікабельності бажання працювати і співпрацювати в рамках БСТ). Особлива ментальність населення, характер поширення бідності.		
-	Наявність унікальних особливостей даної території в історичному, культурному, конфесійному аспектах	<i>Інституційна історія території (ІІТ)</i>	1,5
-	Наявність унікальних ландшафтно-рекреаційних особливостей даної території	<i>Ландшафтно-рекреаційний потенціал (ЛРП)</i>	1,5

Примітки: \* - за результатами експертних опитувань

Джерело: авторська розробка та співставлення із літературними даними [7-8]

Методика С.Анхольта була побудована на припущенні про наявність таких обов'язкових 6 елементів конкурентної ідентичності як «туризм» (наявність об'єктів, що цікаві для туристів і реальна туристична активність), «експортні бренди» (економічна спеціалізація бізнесу даної території), «політика» (місцевої влади та рівень її менеджменту), «бізнес та інвестиції» (активність, культура бізнесу та обсяг інвестицій і інвестиційна привабливість території), «культура» (культурні артефакти та особливості регіону), «люди» (особливість поведінки населення). Отже, будь-яка територія має такі елементи, а ідеологи територіального брендингу повинні виявити унікальність якихось із цих елементів та їхню відсутність чи обмеженість. Відповідно побудова територіального брендингу повинна орієнтуватися на унікальні елементи і враховувати обмеження інших із перерахованих.

Аналізування даних по конкретних вітчизняним сільським населеним пунктам засвідчило, що у кожному прикладі особливості були обумовлені окремим ефектоутворюючим фактором, або ж їхнім поєднанням із позитивним синергетичним ефектом. Так, важливим для сіл Поділля був фактор культурно-історичної спадщини, який визначив окрему економічну ситуацію на цих територіях. Водночас, на фоні переважно депресивного стану сільських територій, було визначено приклади, які не відповідають загальній ситуації саме з огляду на ментальні особливості місцевого населення (наприклад, села старовірів); окремим випадком було визнано наявність територій високої інвестиційної та підприємницької активності, унікальної економічної спеціалізації тощо. Також як окремий випадок було відзначено факт особливостей окремих сільських територій завдяки відомій туристичній активності (с.м.т. Браїлів Жмеринського та с. Буша Ямпільського районів) в силу наявності унікальної культурно-історичної спадщини. Окрім всього зазначеного, було відзначено як окремий фактор, що потенційно несе ознаки формування територіального брендингу, особливість дій місцевої влади, яка своїми конструктивними діями сприяє регіональному розвитку, і це відрізняє саме дану місцеву громаду. Слід зазначити, що на практиці особливості окремих сільських територій обумовлені у більшості випадків синергетичним впливом декількох факторів, серед яких можливо визначити якийсь основний (один або декілька).

Роль таких основних факторів полягає насамперед у тому, що територіальний брендинг доцільно будувати саме на основі наявних переваг, які підтвердили якоюсь мірою свою ефективність. При цьому у ряді випадків можна відзначити причинно-наслідковий механізм дії окремих факторів: наприклад, фактор «унікальна інституційна історія» за певних передумов приводила до зростання ролі фактору «туристична активність», «ландшафтно-рекреаційний потенціал – туристична активність» і т.д. Водночас хотіли б висловити точку зору про загальну доцільність та універсальність такого підходу при дослідженні перспектив окремих сільських територій.

При аналізуванні проблем і перспектив розвитку сільських територій України (на прикладі Вінницької області) впродовж 2015-2017 рр. прийшли до висновку також про доцільність уточнення і доповнення концепції С.Анхольта. Мова йде про уточнення змісту окремих елементів, зміни звідси їхньої назви, введення додаткових та об'єднання інших.

В основі авторської позиції було покладено тезу про те, що у реальності на прикладі вітчизняних територій (які практично всі знаходяться тривалий період у стані депресії) можна виділити додаткові елементи, на основі яких можливо будувати територіальні бренди, а також про доцільність об'єднання деяких в інтерпретації С.Анхольта. З іншого боку, прийшли до висновку, що вага впливу кожного з елементів у певному сумарному еквіваленті загальної конкурентної ідентичності є різною, що дозволяє застосовувати для кожного елементу різні поправочні коефіцієнти. При оцінюванні такого значення було запропоновано шкалу від 1 до 2 балів, тобто 1,0, 1,5 та 2,0 бали (подібна градація і значення коефіцієнтів були визначені в результаті експертного опитування фахівців з питань рекреації, оздоровлення, оцінювання географічних властивостей і т.ін.). У кожному разі відштовхувалися від конкретних прикладів українських сільських населених пунктів.

Так, попередній фактор «експортні бренди» навряд чи доцільно застосовувати до вітчизняних сільських територій в силу фактичної їхньої відсутності. Змістовно більш точно назвати цей елемент «брендові спеціалізація регіону (території)». Така (і подібна в інших випадках) спеціалізація носить характеристики брендів, принаймні як передумова до їхнього формування. Звідси вважали більш коректним назвати цей

елемент концепції як «брендова спеціалізація регіону»; можна навести численні приклади зазначеного.

За С. Анхольтом [7-8], наведені як окремі елементи концепції «культура» і «люди». Однак, на нашу думку, зміст цих факторів охоплює наближені якості, бо так чи інакше мова йде про культуру людей, що проживають на даній території, в широкому сенсі сказаного, у т.ч. негативні характеристики (наприклад, деякі села, що досліджувалися, традиційно відзначалися правопорушеннями і схильністю до злочинів). Звідси запропонували об'єднати ці фактори, додавши також характеристику «соціальна інфраструктура», під чим розуміли майновий стан, поширення бідності, інфраструктура населених пунктів у сільських громадах. Відповідно це було об'єднано у такий елемент територіальної конкурентної ідентичності як «культура, люди, інфраструктура» (КЛС).

В свою чергу, запропоновано додати до переліку елементів ідентичності такі як «інституційна історія території» (ІТ) та «ландшафтно-рекреаційний потенціал» (ЛРП). Інституційна історія територій охоплює унікальність щодо історії села, наявності історичних, конфесійних та ін. пам'яток, інформації: легенд, міфів про події та конкретних осіб.

Елемент ландшафтно-рекреаційного потенціалу представляється також як істотний і достатньо важливий фактор ідентичності територій, що цілком має брендові ознаки. Українські села, як правило, розташовані у чудовій природній місцевості, що вже є унікальною особливістю. Значна частина сіл має водночас безпосередні передумови для здійснення різнобічної рекреаційної діяльності.

За оцінками найвище значення мав фактор «політика» (місцевої влади) (2,0 балів); аргументація зазначеного полягала у тому, що лише при наявності необхідних якостей цього інституту брендинг сільських територій може взагалі бути ініційованим та реалізованим. Тобто цей фактор є незамінним і необхідним саме як елемент бренд-менеджменту. Менші значення (1,5 балів) мали такі фактори як «туризм», «інституційна історія» та «ландшафтно-рекреаційний потенціал»; аргументація цього полягала здебільшого у тому, що відсутність цих складових дуже сильно ускладнює формування бренду, тоді як наявність – істотно посилює. Найменше значення (1,0 бали) мали фактори «бізнес та інвестиції», «брендова спеціалізація регіону» та «люди, культура, соціальна

інфраструктура»; це пояснювалося тим, що наявність (чи відсутність) цих передумов не є критичним для територіального брендингу, а при наявності всіх інших складових, навіть при початковій відсутності, можуть бути відносно швидко сформовані, реалізовані та трансформовані у сприятливі функціональні параметри.

Оцінювання реальних об'єктів стосовно територіальної ідентичності було проведено на прикладі сільських громад Жмеринського району Вінницької області. Для цього було здійснено оцінювання кожного із елементів ідентичності відповідно до авторського варіанту за переліком у табл. 1. У підсумку оцінки додавалися як загальні. При цьому вказувалася позиція *реальної* наявності ідентичності за даним фактором чи це є скоріше потенційним фактором, що потребує додаткових досліджень та заходів із позиціонування в рамках бренд-менеджменту. Коректне ж оцінювання потребує залучення фахівців з питань рекреації, оздоровлення, оцінювання географічних властивостей і т.ін. В переважній більшості випадків вітчизняні сільські громади слід характеризувати як потенційно вигідні до територіального брендингу об'єкти, які водночас мають дуже низькі позиції із ключових і незамінних позицій такого менеджменту як політика місцевої влади, бізнес та інвестиції, туризм. Тобто, все те що складає історичну та природну унікальність територій, є доволі перспективним, проте наявність передумов для їхнього брендингової реалізації – є достатньо проблематичним. Звідси впливають як перспективи, так і складність потенційного бренд-менеджменту. З іншого боку, слід зазначити те, що кількість громад, де брендингова діяльність набула якихось системних форм, є поодинокими прикладами. Наприклад, із 38 сіл лише у 3 випадках (сільські населені пункти Чернятин, Северинівка та Браїлів) сумарні оцінки були високими і охоплювали високі рейтинги всіх елементів. Загалом же найбільший показник склав лише трохи більше від 40% від найбільш можливого значення. В переважній більшості випадків було зафіксовано значення менше 10 % від можливого.

Таким чином, на основі вище викладеного можна здійснити узагальнення та класифікацію факторів брендоутворюючого змісту для вітчизняних сільських територій, а саме: 1) унікальної інституційної історії сіл; 2) ландшафтно-рекреаційного потенціалу; 3) особлива економічна поведінка місцевих жителів; 4) інвестиційна привабливість

території; 5) унікальна економічна спеціалізація території; 6) туристична активність; 7) особливість дій місцевої влади.

**Висновки.** Ідентифікація сукупності соціально-економічних проблем вітчизняних сільських територій логічно обумовлює завдання наукового обґрунтування перспективних і реалістичних шляхів їхнього вирішення в контексті формування загальної моделі сільського розвитку нового для України типу. Визначення конкурентної ідентичності окремих сільських територій потребує багатокомпонентного підходу, який передбачає множину оцінювальних критеріїв різного змісту – від наявних факторів природно-ландшафтного та історичного характеру до безпосередніх соціально-економічних, політичних та управлінських елементів. Подібна класифікація дозволяє оцінити як потенційні можливості територій (т.з. «інституційні активи»), які склалися історично і можуть бути лише використані з якоюсь ефективністю, так і безпосередні зусилля місцевої влади, бізнесу, громади для того, щоб забезпечити зазначену ефективність (т.з. «управлінський блок» брендингу сільських територій). Як засвідчили приклади, наявність потенційних характеристик є бажаною, тоді як управлінських – необхідною передумовою для ефективності брендингу сільських територій. Більше того, ефективний брендів розвиток громад може бути здійснено навіть за відсутності якихось унікальних характеристик, що було продемонстровано вище у роботі на окремих прикладах.

Водночас здійснення подібних оцінювань дозволяє визначити найбільш проблемні місця бренд-менеджменту стосовно кожної окремої території. Як вже зазначалося, для вітчизняних сільських громад такими стали перш за все відсутність належної політики (в першу чергу з боку місцевої влади), а також ідеології бізнесу та ментальності населення. Саме у цьому причина того, що величезний інституційний потенціал вітчизняних сільських територій використовується сьогодні здебільшого незадовільно. І саме на цьому повинна бути зосереджена увага практики брендингу сільських територій.

Слід зазначити при цьому, що роль державної політики, маючи обмежене безпосереднє значення щодо забезпечення ефективності брендингу сільських територій в Україні, тим не менше, може мати позитивні наслідки у тому разі, коли сприятиме скасуванню обмежень для здійснення подібної діяльності.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов / Д.А. Аакер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 217 с.
2. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / С.М. Дэвис. – СПб.: Питер, 2001. – 312 с.
3. Дэвид А. Создание сильных брендов / Дэвид Аакер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2008. – 440 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/ Ж.Ж. Ламбен; пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 465 с.
5. Прингл Х. Энергия торговой марки / Х. Прингл, М. Томпсон; пер. с англ. под ред. И. В. Крылова. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб : Изд-во «Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с.
7. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов / С. Анхольт, Дж. Хильдрет. – М.: Добрая книга, 2010. – 232 с.
8. Anholt S. Competitive Identity : The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / S. Anholt. – Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p.
9. Ward St. Selling Places: The Marketing and Promotion of Towns and Cities 1850-2000 / St. Ward. – Routledge, 1998. – 288 p.
10. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І.Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
11. Олефиренко О.М. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области /О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. ТП. – С. 30–40.
12. Степанюк Н. А. Брендинг міста у сфері туризму: підхід менеджера / Н.А. Степанюк, С. І. Цюх, Ю. І. Цибульський // Економіка та держава. – 2014. –№ 2. – С. 103–105.
13. Інковська Ю. М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю.М. Інковська // Держава та регіони. Серія: Державне управління : науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 72–76.
14. Глуха В.В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій / В. В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. –№ 3. –С. 128–130.

15. Бойко М. Методичні основи розрахунку показників ефективності брендингу в туризмі / М. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С. 55–65.
16. Королюк Н.Я. Обґрунтування необхідності оцінки ефективності використання бренду / Н.Я. Королюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 13. – Частина 4. – С. 43–46.
17. De Chernatony L. Criteria to Assess Brand Success / / Journal of Marketing Management / De Chernatony L., Riley FDO, Harris F.. – 1998. – Vol. 14, № 7. – P. 765–781.
18. Шеррингтон М. Незримі цінності бренду / М. Шеррингтон / Пер. зангл. – М.: Вершина, 2006. – 304 с.
19. Девіс С. Бренд-билдинг / С. Девіс, М. Данн; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
20. Кендюхов О.В. Оцінювання ефективності бренд-менеджменту на основі бенчмаркінгу / О.В. Кендюхов, Д.С. Файвішенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №11. – С. 131–137.
21. Файвішенко Д.С. Оцінка ефективності брендингу: функціональний підхід / Д.С. Файвішенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №4. – С. 136–142.
22. Євдокимов Ф.І. Оцінка ефективності бренду як чинника підвищення конкурентних переваг / Ф.І. Євдокимов // Економічний вісник НГУ. – 2011. – №1. – С. 40–46.

УДК 338.48-52:339.13.021

**ФІТНЕС-ТУРИ ЯК НОВИЙ СЕГМЕНТ РИНКУ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ****Остап'юк Н.І., к.е.н.***Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

У статті досліджуються фітнес-подорожі, як новий перспективний сегмент ринку спортивно-оздоровчих послуг, що приходить на зміну «туристичному фаст-фуду». Здійснений його аналіз та виявлені основні тенденції розвитку. Ідентифіковано профіль цільового споживача ринку та виокремлені основні напрямки реалізації турпродукту, зокрема основними споживачами чи покупцями таких турів є здебільшого жінки, що прагнуть відпочити, вдосконалити своє тіло, налагодити режим харчування, перезапустити свою емоційну сферу, а тому і їздять на 5, 7, 10, 14 днів у різні мальовничі куточки світу та України, а також діти чи батьки обирають насичену спортивно-оздоровчу програму для їх, як правило, літнього відпочинку. Доведено, що динаміка розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг України в порівнянні зі світовою хоч і є сповільненою проте позитивною. Запропоновано заходи задля інтенсифікації комерційних зусиль інфраструктурних одиниць ринку та диверсифікації їх діяльності.

**Ключові слова:** спортивний туризм, фітнес-туризм, ринок спортивно-оздоровчих послуг, інфраструктурні одиниці фітнес індустрії

UDC 338.48-52:339.13.021

**FITNESS TOURS AS A NEW SEGMENT OF SPORTS-RECREATIONAL SERVICES MARKET****Ostapyyuk N.I., PhD in Economics***Prekarpathian national university named after Vasyl Stefanyk*

The article explores fitness traveling as a new promising segment of the sports and health services market, replacing «tourist fast food». Its analysis was carried out and the main trends of development were revealed. The profile of the target consumer of the market has been identified and the main directions of sales of tourist products have been outlined. It has been found out that the main consumers or buyers of such tours are mainly women who want to have a rest, to improve their body, to establish a diet, to restart their emotional sphere, and therefore they go on vacation in 5, 7, 10, 14 days to various picturesque corners of the world and Ukraine, as well as the children whose parents choose a rich sports and recreation program for them, usually on summer. It has been proved that the dynamics of the development of the market of sports and health services in Ukraine is slow in comparison with the world but rather positive. The measures of intensifying the commercial efforts of infrastructure market units and diversifying their activities have been proposed.

© Остап'юк Н.І., к.е.н., 2017

**Keywords:** sports tourism, fitness tourism, market of sports-health services, infrastructure units of the fitness industry

**Актуальність проблеми.** Сучасний туризм являє собою унікальне соціально-економічне явище світового масштабу з різноманітністю форм та видів, а саме: МІСЕ-туризм (корпоративний або бізнес-туризм); навчальний (освітній) туризм; духовно-паломницький, медичний туризм, подієвий туризм; екотуризм; геотуризм, агротуризм; археологічний туризм, джайлоо-туризм, промисловий туризм, активний і екстремальний туризм; туризм для людей з обмеженими можливостями, екзотичний або пригодницький туризм; полярний (арктичний і антарктичний) туризм, хобі-туризм, шопінг-туризм; кулінарний чи гастрономічний, космічний, таймшер та інші. Однією із таких його варіацій чи основних найбільш ефективних напрямків розвитку світового туристичного ринку, власне, і є спортивний туризм – всеосяжна форма оздоровчого, пізнавального туризму і подорожей, наслідок та причина таких суспільних тенденцій як здоровий спосіб життя та мода. Однак в час динамічних змін і він набуває нового значення та змісту. Так, поряд із традиційним чи уже класичним його набором (походами в гори, веломандрівками, маунтінбайкінгом, трекінгом чи бекпекером, джипінгом, рафтингом, каякінгом, дайвінгом, снорклінгом, серфінгом, віндсерфінгом, вейкбордингом, альпінізмом, і т.д.) з кожним роком все більшої ваги та популярності набирає такий його напрямок чи субвид як фітнес-туризм чи фітнес-подорожі. Для України, на разі, це новий модний тренд, що знаходить своє місце на ринку спортивно-оздоровчих послуг. З огляду на це особливо актуальним вбачається дослідження його організації, форм подачі та просування. Тому об'єктом нашого наукового дослідження стає фітнес-туризм, як нова специфічна форма спортивного-туризму, а предметом – основні тенденції та перспективи його розвитку.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Теоретико-методологічні аспекти спортивно-оздоровчого туризму, історію його розвитку як в Україні, так і за кордоном, окремі питання управління галуззю вивчали відомі вітчизняні вчені: Федорченко В.К., Цибух В.І., Матвієнко А.Т., Крачило М.П., Попович С.І., Науменко Г.П., Хлоп'як С.В., Школа І.М. та інші. Питанням менеджменту і маркетингу спортивно-оздоровчого туризму присвячені роботи російських науковців: Квартального В.А., Кабушкіна М.І, Гуляєва В.Г., Шаповала Г.Ф. Вітчизняні дослідники Євдокименко В.К.,

Мацола В.І., Онисько М.Б., Савченко О.М. особливого значення надавали регіональним аспектам розвитку туристської галузі. Однак навіть за умов наявності значних напрацювань фітнес-подорожі на разі залишаються поза фокусом наукових досліджень. Тому в даній статті намагатимемось підняти проблеми розвитку, організації та просування даного субвиду туризму на ринку турпослуг.

**Мета роботи** – здійснити аналіз і дати оцінку основним тенденціям розвитку фітнес-туризму як нового перспективного сегменту ринку спортивно-оздоровчих послуг.

**Викладення основних результатів дослідження.** Здоровий спосіб життя вже не просто модний тренд, це усвідомлена концепція life-style, що додає впевненості у власних силах. Тому на зміну «туристичному фаст-фуду» сьогодні все частіше приходять нові форми туризму, однією із яких є фітнес-тури чи фітнес подорожі. Такі тури – це свого роду спорт і відпочинок в одному флаконі. Їх основна мета не тільки задовольнити вашу потребу у відпочинку, а й максимально подбати про ваше здоров'я, скорегувати деякі нюанси не тільки ваги, але і звичок, навчити чогось нового, що прийде на зміну старим звичкам і стане частиною повсякденного життя. Тому такі подорожі – це свого роду «висока кухня» відпочинку.

Загалом фітнес-тури поділяються на: вузькоспеціалізовані та комбіновані. Різниця тільки в тому, що перші вирішують одну, максимум дві задачі тоді як комбіновані фітнес-тури передбачають більш насичену програму, а також більш широкий спектр пропонованих заходів. Проводяться вони цілий рік і покликані вирішувати такі завдання як: оздоровлення організму; корекція ваги; корекція харчової поведінки; вироблення правильних харчових звичок; поліпшення обмінних процесів і підняття імунітету; позбавлення від целюліту, покращення стану шкіри, і т. ін. Також окрім стандартного набору фізичних вправ та навантажень, які є в спортзалах фітнес-тури включають ще й цілу серію психологічних вправ та тренінгів, майстер-класи, семінари, практикуми, SPA-процедури, а також насичені екскурсійні та анімаційні програми. Доволі часто в програмі фітнес-турів є й танцювальні напрямки. Так обираючи для своєї фітнес-подорожі Єгипет, Туреччину чи Туніс, слід розуміти, що на заняттях інтенсивніше працюватимуть стегна, живіт, грудна клітка, в Індії – ноги і руки, підключається і міміка обличчя, що, до речі, теж

корисно – підвищує тонус лицьових м'язів. У Південно-Східній Азії плавні рухи нагадують східні бойові мистецтва в уповільненому темпі. Це допомагає відчутти кожен м'яз свого тіла і налаштувати вестибулярний апарат. В Іспанії пропонують елементи фламенко, чітке вистукування ритмів ногами, різкі повороти голови, корпусу і витончену роботу рук. На Африканському континенті велике значення приділяють руху стегнами. Напівзігнуті ноги і запаморочливі потрясуваня сідницями заворожують, особливо чоловіків. Якщо ваш гаманець дозволяє відправитися на Кубу або в латиноамериканські країни, ваше тіло навчатиме ходити ходуном в буквальному сенсі цього слова [2, 5, 11].

Також трендом останніх років є йога-тури чи йога-фести. Такі поїздки ідеально підійдуть тим хто прагне спокою та релаксу або тим хто бажає «підзарядити свої батарейки», чи просто бажає глибше вивчити улюблений напрямок. Вони можуть стати хорошим стартом для спортивного сезону, адже коли відчуваєш тонус в кожному м'язі, хочеться все більше руху! Тому по приїзду до дому, учасники таких турів, як правило продовжують заняття в спортклубах свого міста. В свою чергу, останні, тобто спортклуби диференціюють свою діяльність вводячи такі послуги, як організація здорового й активного дозвілля. Так наприклад, мережа спортивних клубів «Альянс» (Івано-Франківськ) [6] для споживачів своїх послуг і не тільки пропонує низку спортивно-розважальних заходів та фітнес-турів, зокрема: ранкові «Зарядки ІФ», фітнес вечірки від спортивного клубу «Альянс» в нічних клубах «Pasage Gartenberg», «Black&White», функціональне тренування (Crossfit, Bootcamp і Метаболічний ефект) під відкритим небом, кольоровий забіг «Sint Color Run», майстер клас ZUMBA fitness в Івано-Франківську, Фітнес з «Альянс» та «Reebok», «Сплав по Дністру», «Фітнес вікенд в Карпатах у відпочинковому комплексі «Вільні вітри», «Вікенд зі спортивним клубом «Альянс». Також працюють вони й під замовлення, тобто організують подібні тури і для компаній, наприклад «Фітнес сплав для компанії «Філіп Морріс Україна», «Корпоративний фітнес-тур для компанії ROSTEX (м.Київ)» [6,7]. З огляду на це, для суб'єктів туристичного ринку та інфраструктурних одиниць фітнес індустрії, особливо актуальною вбачається застосування стратегій диверсифікації, зокрема горизонтальної. В такому форматі на вітчизняному туристичному ринку уже працюють той самий спортивний клуб «Альянс»

та ТК «Буковель», спільними продуктами яких є «Фітнес-вікенд у Буковелі», «Гонка нації 2017» та «Zumba вікенд у Карпатах» [6], «Yoga IF School», «Yogamarket» та Еко-курорт Ізки (Закарпатська область) з їхнім спільним проектом «Carpathian Yoga Fest 2017» [14], Karpaty Travel та клуб Ківі Фітнес – з проектом «Фітнес-вікенд у Карпатах» [7], готельно-оздоровчий комплекс «Сонячний Прованс» та їхній марафон схуднення «Мінус 2 розміра» [9].

Варто зазначити, що в даному сегменті ринку спортивно-оздоровчих послуг також є й спеціальні пропозиції безпосередньо від самих фітнес-тренерів, та лікарів-дієтологів. Так під гаслом «Бути стрункою – значить бути здоровою! Бути здоровою – значить відчувати себе молодою! Будьте стрункими і активними – це завжди в моді!» на вітчизняному ринку третій рік поспіль реалізовується проект «Струнки та молоді» [10], що для своїх клієнтів пропонують наступні програми (таблиця 1).

*Таблиця 1 – Пропозиція від фітнес-тренерів проекту «Струнки та молоді»*

Країна	К-ть днів	Проживання	Програма	Вартість
Туреччина	7	Grand Yazici Club Turban 5*, Мармаріс	тренування на свіжому повітрі; триразове дієтичне харчування; плавання в басейні і в морі; 3 тренування в день (5 видів); дихальні вправи; психологічні тренінги; майстер клас по психологічному настрою на схуднення; можливість побачити визначні пам'ятки Туреччини. У цьому турі ви дізнаєтеся багато нової інформації, а також навчитеся її грамотно застосовувати на практиці. Додому ви повернетеся красивою, щасливою, оновленою, людиною, яку вже точно буде складно впізнати	620 *екскурсії за додаткову плату
Єгипет	7	Готель Sultan Gardens 5*, Шарм ель Шейх	тренування на свіжому повітрі; плавання в необмеженій кількості; три тренування в день (5 видів); дихальні вправи; психологічні тренінги майстер клас по психологічному настрою на схуднення; можливість побачити визначні пам'ятки Єгипту (екскурсії за додаткову плату). Тут у вас буде щохвилинна підтримка з боку кваліфікованих фахівців, які будуть вести вас до перемоги.	625 \$ *екскурсії за додаткову плату

Продовження таблиці 1

Країна	К-ть днів	Проживання	Програма	Вартість
			вас чекають цікаві тренінги по правильному і позитивному мисленню, можливість навчитися правильно складати свій раціон і комплекс фізичних навантажень, а також всі необхідні знання в цій галузі.	
Таїланд	13	готель The Emerald Cove Koh Chang Hotel 5*, о. Ко Чанг	У райській обстановці ви зможете знайти внутрішню гармонію, воз'єднатися з природою, і, насолоджуючись пейзажами з картинок і сторінок журналів оновити свої тіло і душу. Під прекрасним Таїландським небом ви зможете забути про всі свої проблеми і негаразди і почати змінювати життя на краще. У цьому турі вас чекає маса приємностей, починаючи від фітнес-тренувань, які приведуть ваше тіло в форму і закінчуючи спілкуванням з однодумцями, які допоможуть вам підтримкою.	1750\$
Шрі-Ланка	13		На березі Індійського океану в комфортному готелі острова Цейлон ви в повній мірі оціните свій внутрішній світ і удосконалите свою зовнішню оболонку. Наш тренер і психолог допоможуть зробити Вам величезний крок на зустріч до досконалості. В даному турі буде надаватися трьох разове харчування. Також вас чекає тренінг з позитивного мислення і настрою до життя. Ви отримаєте унікальну можливість навчитися правильно складати свій раціон харчування і ознайомитися з тим, як правильно застосовувати фізичні навантаження для швидкої втрати ваги. В комплексі вас чекають чарівні диво-процедури, які допомагають зробити лімфодренаж всього тіла і проблемних його частин. Після такого казкового і прекрасного туру ви точно отримаєте кардинальні зміни, що будуть помітні одразу!	1500\$



Продовження таблиці 1

Країна	К-ть днів	Проживання	Програма	Вартість
Україна/ Карпати	11/14/21	Готель Reikartz Карпати, Жденієво Закарпатська обл	чотирьох разове дієтичне харчування; тренування на свіжому повітрі; аквааеробіка і плавання в критому басейні з морською водою; три тренування в день (5 видів); відвідування сауни; дихальні вправи; психологічні тренінги; сеанс по догляду за обличчям у косметолога; сеанс масажу для схуднення / релаксації (за доп. плату); майстер клас по психологічному настрою на схуднення; можливість піднятися на гору Пікуй, висота 1407 м на рівнем моря; професійна фотосесія перед Гала вечерею	20730/231  40/30610  грн.

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Цікавою та диверсифікованою є пропозиція від фітнес-тренера, засновниці й керівника мережі танцювальних студій Bueno Dance & Fitness Studio Ксю Буено (Bueno fitness tours ) (Таблиця 2) [11] .

Треба відмітити, що вартість таких турів вища відсотків так на 30-50, а то й на всі 80, бо оплачувати доводиться не тільки квиток, візу, проживання та харчування, але ще і 3-4 щоденних фітнес-заняття, роботу і проїзд інструкторів та інші супутні витрати. Однак в силу своєї насиченості та цікавості вони користуються попитом. Споживачами таких турів здебільшого є успішні жінки, які стежать за своїм зовнішнім виглядом, за своїм тілом і здоров'ям.

Таблиця 2 – Пропозиція від фітнес-тренера Ксю Буено

Країна	К-ть днів	Проживання	Програма фітнес-подорожі	Вартість
Домінікана	10 ночей + 2 дня переліт	вілла класу Люкс на півострові Самана	заміри та індивідуальна консультація кожного учасника з тренером; ранкові пробіжки, Functional Training, Stretching, CrossFit, Twerk + засипаємо під звуки домініканської дикої природи, вивчаємо красу найкрасивіших пляжів планети, спостерігаємо за іграми горбатих китів, робимо казкові фото на пальмах, як в рекламі Vaundy, худнемо і вчимося любити спорт, п'ємо кокоси і Пінаколаду, купаємося в «водоспаді мільйонерів» вечеряємо лобстерами!	від 1299 до 1799\$ *без авіа- перельоту

Продовження таблиці 2

Країна	К-ть днів	Проживання	Програма фітнес-подорожі	Вартість
Таїланд+ Сінгапур	13 ночей	Marina Bay Sands 5*( 2 ночі), готель на о.Боракай «812 Angol Boracay» (7 ночей); готель Cosmopolitan hotel 4*(2 ночі) Гонконг	Спорт-експедиція «Сінгапур-Філіппіни-Гонконг»: ранкові пробіжки пляжем; функціональний тренінг; Beach Workout і Стретчинг, booty workout + abs а також найцікавіші пам'ятки Сінгапуру, шоу фонтанів на набережній Marina Bay, екскурсії в Сінгапурській зоопарк, океанаріум, купання в ідеально-смарагдовій воді, сноклінг, дайвінг і подорожі на човнах навколо острова Боракай (кращого острова світу за версією американського журналу «Conde Nast Traveler» 2016), купання з китовими акулами, екстремальні пригоди на водоспадах, купання з черепахами.	1499-1599€ + 900 авіапереліт +віза+страховка
Карпати	5/7/10	Комплекс «Лаванда Country Club» с.Татарів, (категорія Стандарт, двомісне розміщення)	складання індивідуальної програми тренувань у фітнес-центрі; ранкові пробіжки + functional training відпочинок на території комплексу, купання в басейні, прогулянки на велосипедах по місцевих околицях, екскурсії, релакс в спа-салоні, масажі, світські бесіди за келихом червоного вина, відпочинок в лаунж-зоні, перегляд фільмів, здоровий і солодкий сон	239/299/369\$ *без проїзду

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Разом з тим можна виділити і «дитячу» цільову аудиторію такого виду відпочинку. Здебільшого це спеціалізовані табори, які пропонують дуже насичені програму. Так в літньому сезоні 2016 з такою «спеціалізацією» на вітчизняному ринку в західному регіоні, а саме в Івано-Франківській області працювали дитячі табори Артек Буковель «Озерний» та «Лісовий», туристично-оздоровчий комплекс «Едельвейс», «Шульц-Карпати», табір «Карпатський передзвін», дитячий табір «Фристайл», «Boyar camp» (Teen), «Deluxe – дитяча Республіка» (програми «Драйв» та «Спортлайф»).

Основними напрямками цього відпочинку є Таїланд, Болгарія, Єгипет, Туреччина, Іспанія, менше Україна (Закарпатська, Івано-Франківська та Львівська області).

Загалом, даючи оцінку основним тенденціям розвитку даного сегменту ринку спортивно-оздоровчих послуг можна зробити наступні висновки:

Фітнес – це не просто сфера діяльності або бізнесу, це – спосіб життя. Тому його інтеграція з усіма можливими аспектами людської життєдіяльності відбувається досить легко, саме так і з'явився фітнес-туризм – відпочинок зі схудненням, симбіоз правильного харчування, регулярних тренувань, пляжного і екскурсійного відпочинку закордоном чи вдома.

Фітнес-тур – це загальне поняття. Насправді під цією назвою ховається безліч його різновидів. Заняття також як і в звичайному залі, діляться на напрямки: танцювальні, релакс, силові, тіх і так далі, а весь цей мікс, власне, і дає змогу отримати максимум від подорожі. Тому це не просто одна із інноваційних програм дозвілля, це такий собі новий формат відпочинку, що несе в собі цілу філософію – гармонійну взаємодія фізичного тіла, розуму й енергії та активного драйвового відпочинку. Це свого роду новий, модний тренд чи своєрідний формат відпочинку успішних, самодостатніх, самореалізованих, тих хто прагне оптимальної якості життя, яке включає соціальний, психічний, духовний і фізичний компоненти.

Якщо змалювати портрет туриста, то основними споживачами таких турів є здебільшого жінки. Вони прагнуть відпочити, вдосконалити своє тіло, налагодити режим харчування, перезапустити свою емоційну сферу, а тому і їздять на 5, 7, 10, 14 днів у різні мальовничі куточки світу та України. Разом з тим можна виділити і «дитячу» нішу чи цільову аудиторію.

Що ж до спортивної програми, то на учасників такого туру чекає гімнастика, пробіжки, різного роду спортивні ігри, танці, фітнес-тренування, лекції з правильного харчування, йога, розтяжки, розслабляючі заняття на свіжому повітрі, катання на велосипеді, екскурсії та насичена анімаційна програма.

Наразі фітнес-тури здебільшого пропонують самі тренери або фітнес-клуби, набагато рідше їх можна знайти в туроператора чи у туристичному агентстві.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Берн Джилліан. Фітнес для менеджерів [Текст]: кишеньковий довідник: Пер. з англ. / Д. Берн. – М. : НІРРО, 2005. – 109 с.

2. Іваночко В. В. Фітнес як засіб оздоровлення [Текст] : метод. матеріали / уклад. В. В. Іваночко ; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2004. – 20 с.
3. Ковешніков В. С. Інноваційні види туризму В. С. Ковешніков, О. С. Ліфіренко, Н. М. Стукальська // Економічна наука. – 2016. – Вип.4. – С. 38 44 Режим доступу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/4\\_2016/10.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2016/10.pdf).
4. Лисенко Ю.Г Ефективне управління фітнес-бізнесом / Ю.Г Лисенко, Д.М. Жерліцин, А.А. Іващенко і ін.; Донець. нац. ун-т. Каф. екон. кібернетики. – Д.: Юго-Восток, 2004. – 206 с.
5. Новинка туристичної індустрії – фітнес-тури [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://fitnes-tury.collegefitness.kiev.ua/novinka-fitness-tury\\_](http://fitnes-tury.collegefitness.kiev.ua/novinka-fitness-tury_)
6. Спортклуб «Альянс» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://alliance.if.ua/>
7. Фітнес вікенд [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.karpaty.travel/ua/tours/sport/fitness-weekend/\\_](http://www.karpaty.travel/ua/tours/sport/fitness-weekend/_)
8. Фітнес сплав для компанії «Філіп Морріс Україна» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://alliance.if.ua/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/%D1%4%D1%96%D1%82%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D1%81%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%B2-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97-%D1%84%D1%96%D0%BB%D1%96%D0%BF-%D0%BC%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%96%D1%81-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0\\_](http://alliance.if.ua/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8/%D1%4%D1%96%D1%82%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D1%81%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%B2-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97-%D1%84%D1%96%D0%BB%D1%96%D0%BF-%D0%BC%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%96%D1%81-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0_)
9. Фітнес-тур «Марафон схуднення «Мінус 2 Розміра» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://dorogovkaz.com/otel\\_s\\_olnechnyj\\_provans\\_fitnes-tur.php](https://dorogovkaz.com/otel_s_olnechnyj_provans_fitnes-tur.php).
10. Фітнес тури для схуднення в різні країни з проектом «Стрункі та молоді» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://slimtour.com.ua/our-program.html>.
11. Фітнес-тури з KsyBueno [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://fitness-tour.net/?gclid=CMjv-IzS0dMCFRtnGQodQuAGlg\\_](http://fitness-tour.net/?gclid=CMjv-IzS0dMCFRtnGQodQuAGlg_)
12. Шіпіліна І.О. Фітнес-спорт: [Учеб. для студентів образоват. установ середовищ проф. освіти] / І.А.Шіпіліна, І.В.Самохін. – Ростов н / Д: Фенікс, 2004. – 214 с.
13. Щур Ю. В. Спортивно-оздоровчий туризм : Навч. посіб. / Ю.В.Щур, О.Ю. Дмитрук ; [Відп. ред. Лещенко Л.Ю.] ; Київ. нац. ун-т культури і мистецтв. – К.: Альтерпрес, 2003. – 230 с.
14. Carpathian Yoga Fest 2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://yogafest.com.ua/ru/dom/>.

## ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 368.01:368.021:366.2

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ НА РИНКАХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Клапків Ю.М., к.е.н.

*Тернопільський національний економічний університет*

У статті аналізується підхід до поняття страховий посередник в Україні та в окремих розвинених країнах. Відзначено, що страхових посередників можна зарахувати до виробників послуг, адже вони за рахунок використання і поєднання чинників виробництва, формують власні послуги в процесі поєднання інтересів страхувальників і страховиків.

Метою дослідження є виокремлення специфіки діяльності та значення страхових брокерів як основи страхового посередництва та з'ясування особливостей процесу інституціонального формування страхових посередників на ринку страхових послуг України.

В процесі аналізу впливу страхового посередника на структуру страхового платежу з'ясовано, що його ефективна діяльність, не лише дозволяє оплачувати його послуги із частки страхового платежу планованого на аквізицію страхової послуги, але і допускає збільшення розміру винагороди за умови професійного сприяння андеррайтингу.

Ефективність залучення страхового брокера в формування страхової послуги обґрунтовує функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги, який демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспектів реалізації страхової послуги та взаємозалежність страховика і страхувальника.

На основі аналізу страхових брокерів на інституційному рівні відзначено, що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною наразі є доволі нерозвиненою та ризиковою діяльністю.

**Ключові слова:** страхові посередники, страхові брокери, ринок страхових послуг, реєстр, винагорода, посередництво

UDC 368.01:368.021:366.2

### THE INSTITUTIONAL PECULIARITIES OF THE INSURANCE BROKERS IN THE INSURANCE MARKETS

Klapkiv Y. M., PhD in Economics

*Ternopil national economic University*

An approach to the concept of an insurance intermediary in Ukraine and in some

© Клапків Ю.М., к.е.н., 2017

developed countries has been analyzed in the article. It has been found out that insurance intermediaries can be attributed to the producers of services because they form their own services in the process of combining the interests of policyholders and insurers due to use and combining the producing inputs.

Distinguishing the specifics of the insurance brokers' activity and their importance as the basis of insurance mediation as well as clarifying the peculiarities of the process of institutional formation of insurance intermediaries in the insurance services market of Ukraine comprise the main objectives of the article.

In the process of analyzing the influence of an insurance intermediary on the structure of the insurance payment it has been found out that its effective activity not only allows to pay his services for the share of insurance payment, that has been planned for the insurance service's activation, but also permits an increase in remuneration under the condition of professional assistance underwriting.

The effectiveness of an insurance broker in the formation of insurance services justifies the functional aspect of interdependence in the provision of insurance services. This aspect represents dualism and the need for full co-operation in most aspects of the implementation of insurance services and the interdependence.

Based on the analysis of insurance brokers at the institutional level it has been noted that the brokerage business in Ukraine is still quite undeveloped and risky activities though it should be effective and stable.

**Keywords:** insurance intermediaries, insurance brokers, insurance services, registry, compensation, mediation.

**Актуальність проблеми.** Страхова посередницька діяльність нерозривно пов'язана з системою організації страхового бізнесу. Її завдання не тільки отримати нових клієнтів та продавати страхові послуги, а й проводити із потенційним страхувальниками роз'яснювальну роботу щодо продуктів пропонованих страховими компаніями. Набуті знання, в свою чергу, сприяють постійному вдосконаленню страхової свідомості індивідів. У розвинених країнах споживання складних страхових послуг пов'язане із використання професійного страхового брокера, в Україні ж наразі попит на їх послуги є менш затребуваний не зважаючи на використання не менш складних страхових продуктів.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Аналіз останніх досліджень показує, що вивченням проблематики діяльності страхових брокерів займаються наступні вітчизняні дослідники та практики: В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, Н.В. Гудима, О.М. Залетов, О.В. Кнейслер, Н. І. Налукова, Р.В. Пікус, А. М. Ткаченко, С.С. Осадець,

А.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда. Віддаючи належне розробкам практиків та вчених у цій галузі, слід зазначити, що подальшого вивчення потребують питання, які безпосередньо стосуються особливості функціонування страхових брокерів на ринках страхових послуг.

**Метою дослідження** є виокремлення специфіки діяльності та значення страхових брокерів, як основи страхового посередництва, та з'ясування особливостей процесу інституціонального формування страхових посередників на ринку страхових послуг України.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Тенденція захисту споживачів страхових послуг, обумовлена в тому числі асиметрією інтересів страхових посередників є предметом багаторічних активних бізнес-процесів у світовому співтоваристві. Наслідком чого стало формування взірцевої моделі страхового посередництва в Європейському Союзі.

Як, влучно зазначає Н. Мартишко, термін «посередництво» завжди асоціюється з тристоронніми відносинами, тобто посередник завжди повинен знаходитись між двома іншими суб'єктами.

Українське законодавство у господарському кодексі прирівнює Комерційне посередництво та агентську діяльність. Згідно Статті 295 Пункт 1 Господарського кодексу України комерційне посередництво (агентська діяльність) це «підприємницька діяльність, що полягає в наданні посередником послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності, шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [1, ст. 295 п.1].

Дане визначення не повною мірою відображає діяльність агентів та власне брокерів на ринку страхових послуг. З цією метою в Законі України «Про страхування» законодавець безпосередньо подає визначення страхового посередництва, яке більшою мірою відповідає стандарту ЄС щодо даного виду діяльності. Статтею 15 Закону України „Про страхування” визначені основні засади посередницької діяльності у сфері страхування, зокрема, страхове посередництво визначено як виключний вид діяльності, надається визначення страхового та перестрахового брокерів, страхового агента, а також у Законі містяться положення щодо державного регулювання діяльності страхових



посередників. Більш конкретні положення щодо діяльності страхових посередників визначені підзаконними актами.

Закон України про страхування хоч і визначає страховими посередниками: страхових або перестрахових брокерів та страхових агентів. Але пропонує визначення посередницької діяльності саме, щодо страхових та перестрахових брокерів у страхуванні та перестраховуванні «як виключний вид діяльності і може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховування), в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно із страхувальником або перестраховальником, інші посередницькі послуги у страхуванні та перестраховуванні» [2, ст.15].

Подаючи функціонування таких страхових посередників, як страхові агенти безпосередньо у їх визначенні, як таких що діють «від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані із здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань» [2, ст.15]. Дане трактування значно звужує можливості ефективної діяльності фізичних осіб, у ролі посередників на ринку страхових послуг України.

Значно ширшим та більш наближеним до Європейського трактування було визначення пропонуване у проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування». Згідно даного документу страхове посередництво – «це діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховування), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування» [3, ст.1].

Подібне широке трактування пропонується і Директивою Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво» Де воно трактується, як «... діяльність, що пов'язана з презентацією, формуванням пропозицій або виконанням підготовчих робіт з укладання договору страхування або участь в



адмініструванні та обслуговуванні таких договорів, особливо при настанні збитку» [4, ст.2].

Об'ємність даного визначення пояснюється можливістю в його межах країнам Європейського Союзу застосовувати власне трактування цього поняття.

Наприклад, польське законодавство розробило окремий Закон «Про страхове посередництво». Який власне і визначає основні засади даної діяльності та трактує «страхове посередництво» як «діяльність, пов'язану з виконанням фактичних або юридичних дій щодо укладання або виконання договорів страхування. Посередницькі функції виконуються винятково страховими агентами або брокерами» [5].

Даний перелік фактично прирівнює страхових агентів та страхових брокерів. Зазначаючи за аналогією із українським законодавством статтю 3, що «страхове посередництво в сфері перестраховування виконується виключно страховими брокерами, що мають відповідний дозвіл на виконання брокерської діяльності в сфері перестраховування».[5, ст.3]

Заслуговує уваги і репрезентація страхових посередників у німецькій літературі, де посередниками вважаються особи, які, не будучи ні страхувальником, ні страховиком, на підставі цивільно-правового договору прокладають шлях до укладання договору страхування, виконуючи посередницькі функції при його укладенні або укладають його, або можуть допомагати у його продажах страхових продуктів [6, с. 416].

Слушно зазначають О. Кнейслер та Н. Налукова діяльність страхових посередників є корисною як для страхувальників та страхових компаній, так і для усього страхового ринку [7]. На їх думку, це обумовлюється такими аспектами:

По-перше, страхові брокери керуючись конкретними потребами страхувальників розробляють для них індивідуальні програми управління ризиками, здійснюють супровід страхових договорів, а також управління збитками у разі їх виникнення; аналізуючи інформацію, що стосується різних страхових компаній, які функціонують на страховому ринку, надають повну і достовірну інформацію щодо пропонувананих ними страхових послуг, допомагають клієнтам страхувальникам зробити вибір на користь найбільш вигідної пропозиції щодо гарантії виплат.

По-друге, страхові брокери допомагають надійним страховикам розвивати їхній бізнес.

По-третє, страхові брокери сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку, стимулюючи страховиків-конкурентів працювати у напрямку покращення якості страхових послуг, розширення їх асортименту, розробки інноваційних продуктів орієнтованих на конкретні цільові аудиторії споживачів. Варто відзначити, що подібного ефекту досягається і завдяки діяльності мультиагента, або незалежного агента.

Часто до страхових посередників відносять актуарів, диспашерів, сюрвейєрів, аварійних комісарів окреслюючи їх як непрямі страхові посередники, цієї позиції дотримують Н. Євстютіна і Г. Стасюк класифікують страхових посередників на прямих і непрямих. До прямих страхових посередників вчені відносять власне страхових агентів і брокерів, які безпосередньо приймають участь у продажу страхових продуктів, оперативно реагують на зміни ринкової кон'юнктури страхових послуг, сприяють підвищенню конкуренції між страховиками та покращенню якості обслуговування клієнтів [8, с. 68].

Заслугує уваги думка висловлена Т. Ротовою, що хоча страховий брокер у більшості випадків є уповноваженою особою покупця – страхувальника, згідно усним чи письмовим узгодженням, як їхній представник чи консультант, він також є ніби дослідницьким бюро страховика, оскільки вивчає дійсні і майбутні потреби страхувальників і розробляє нові види гарантій для клієнтів відповідно до їх фінансового рівня [9, с. 101].

На нашу думку, страхові посередники фактично можна зараховувати до виробників послуг, адже вони за рахунок використання і поєднання чинників виробництва страхових посередницьких послуг, реалізують власну між страхувальниками і страховиками. Ці послуги фактично продаються за окрему плату. Основна мета, ведення даної діяльності полягає в досягненні позитивної різниці між брокерськими доходами і вартістю надання послуг. Ю. О. Махортов, та Н. О. Телічко прирівнюють страхових посередників до «своєрідних інжирінгових агентів, що відтворюючи конкуренцію між страховими компаніями, одночасно стимулюють розвиток самого страхового ринку [10, с. 122].

Незважаючи на значну диспропорцію в об'ємах реалізації страхових послуг через страхових агентів та брокерів, в розвинених країнах основна роль покладається саме на страхових брокерів. Дещо опереджуючи сучасні реалії виражає думку О.В. Кнейслер що до інфраструктури страхового ринку належать страхові посередники саме у частині страхових брокерів, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні як винятковий вид діяльності від свого імені й на підставі брокерської угоди [11, с. 124]. Повністю розділяємо дану позицію, особливо щодо складних продуктів чи корпоративних клієнтів, де значний розмір страхової премії дозволяє виокремити достойну квоту аквізиції, що формує можливість для існування ефектного страхового посередника ( рис. 1).



Рис. 1. Вплив страхового посередника на структуру страхового платежу

Джерело: побудовано автором на основі [14]

На нашу думку, лише відповідне фінансування дозволяє залучити професіонала, «підготовка якого включає відповідну освіту, досвід діяльності на ринку, знання законодавства, специфіки оподаткування страхової діяльності та досвід роботи з сучасними страховими продуктами» [12, с. 344]. Саме так описує переваги страхового брокера

І.О. Манько, фактично характеризуючи особу яка має брокерські повноваження.

Відмінності між мультиагентами і страховими брокерами в першу чергу полягають у відмінностях у рівні підготовки та освіти відповідних осіб. Як влучно зазначає Н.І. Налукова «одночасно, організувати страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів та інтересів страхувальників, але й страхових організацій здатні лише професійні брокери»[13, с.848]. Варто лише уточнити, що не лише запитів та інтересів але і можливостей страхових організацій.

Тобто саме страховий брокер, організовує страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів, інтересів страхувальників, але й можливостей, запитів та інтересів страхових компаній. В процесі, як зазначає теорія посередництва у чотирьох основних областях відіграючи особливо позитивну роль. До них належать: ефект масштабу, зниження вартості пошуку і підбору страхової захисту, пом'якшення наслідків явища "негативного відбору" або "асиметрії інформації", а також пом'якшення наслідків морального ризику. Ця роль проявляється, зокрема, на ринках країн Центральної та Східної Європи, де страхові брокери стимулюють ринок і є суб'єктами запровадження значних інновацій на ринку управління ризиками [14, с. 94].

Ринкова ситуація, відповідно, є відображенням його особливої ролі і місця та значення страхового посередника на ринку страхових послуг. Страхова компанія є основним постачальником (виробником страхової послуги) для здійснення брокерських послуг і в той же час побічно є їх покупцем адже приймає ризик від клієнтів, що впливає на особливе значення взаємних сил впливу постачальників і покупців та їх взаємозалежності.

Згідно національного класифікатора України ДК 009:2010 "Класифікація видів економічної діяльності"[15]. Страхове посередництво розглядається у розділі К, як «Допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення», чи «Інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення».

Це дозволяє навіть допоміжну діяльність поділити на базову та іншу. Де базова допоміжна діяльність це переважно діяльність страхових агентів і брокерів (страхове посередництво) під час продажу, ведення переговорів або пропонування щорічної ренти та полісів страхування й

перестраховування. Інша ж допоміжна діяльність, пов'язана зі страхуванням і пенсійним забезпеченням (крім фінансового посередництва, врегулювання претензій і послуг страхових агентів): діяльність розпорядників врятованого майна, актуарні послуги.

Включає даний розділ і «Оцінювання ризиків та завданої шкоди», що дозволяє страховим компаніям проводити аутсорсинг частини власних дій, складових страхової послуги, а саме надання послуг у сфері страхування, таких як оцінювання та врегулювання страхових позовних вимог, що включає:

1. оцінювання страхових вимог:
  - урегулювання вимог
  - оцінювання ризику
  - оцінювання ризику та збитків
  - урегулювання збитків
2. урегулювання страхових вимог.

У світовій практиці не існує єдиного підходу до класифікації страхових посередників, вітчизняна Класифікацію видів економічної діяльності створено на основі NACE, упровадженої Регламентом (ЄС) Європейського парламенту та ради від 20 грудня 2006 року N 1893/2006 [16]. Що на нашу думку власне в цій сфері зближує підходи до даного виду діяльності.



Рис. 2. Функціональний аспект послідовних складових, через які здійснюється потік окремих елементів, що забезпечують надання страхових послуг

Джерело: розроблено автором.

Функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги представлено на рис. 1. який яскраво демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспекті реалізації страхової послуги та взаємозалежність страховика і страхувальника.

Варто відзначити що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною практикою, та наразі є доволі нерозвиненим та ризиковим видом бізнесу. Так, починаючи із 2000 року по березень 2017 року було 178 реєстрацій страхових та перестрахових брокерів. Та, на 2017 рік лише 55 і надалі знаходились в даному реєстрі. Особливої уваги заслуговує можливість діяльності страхового брокера як фізичної особи підприємця. Основу вітчизняного страхового ринку складає перший його зареєстрований представник Дарков Василь Миколайович, як єдина фізична особа – підприємець зареєстрований на 1.07.2017 року страховий брокер.

Про ризикованість даного бізнесу та значну його складність в вітчизняних умовах свідчить значна кількість вже вибулих із даного реєстру 123 представників. Фактично із сотні зареєстрованих в перші три роки функціонування реєстру з 2000 року по 2003 рік, в реєстрі залишились лише 13 страхових посередників.

Як зазначає, А. М. Ткаченко, в даний час поява на ринку послуг страхового брокера вимагає від страховиків підвищення якості послуг на новий рівень, а страхувальникам дозволяє зробити правильний і обґрунтований вибір[17].

Нажаль, це твердження більш притаманне для країн ЄС, в Україні не зважаючи на багатолітню історію функціонування брокерів, дані послуги надзвичайно складні для реалізації та користуються доволі обмеженим попитом.

Це пов'язано з тим, що страховий брокер надає такі послуги як консультування; експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням договорів страхування, врегулювання питання про збитки у разі настання страхового випадку в частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат і страхових відшкодувань за договором зі страхувальником [18]. Нелогічною є фактично відмова від цих дійсно корисних для споживача послуг, але вона обумовлюється, на нашу думку:

- Самовпевненістю клієнта, чи його менеджменту;

- Недовірою до фаховості страхового брокера;
- Необхідності доволі високо вартісної оплати даних високоінтелектуальних послуг
- Недовірою до об'єктивності страхового брокера.

В Українських реаліях існує, можливість певного зговору посередника і страховика, зважаючи на особливість непрозорості фінансових розрахунків між ними. Це обмежує сферу до використання брокерських послуг міжнародними корпораціями, які за аналогією із материнською компанією користають із послуг, представника їх брокера в Україні, та рідкісних вітчизняних компаній. Зацікавлені клієнти мають можливість користати із послуг страхових та/або перестрахових брокерів-нерезидентів, які повідомили про намір здійснювати діяльність на території України; на 1.06.2017 таких в Україні нараховувалось 18 [19].

Стан розвитку страхового брокеражу в Україні, на думку Ю.О. Махортова та Н.О. Телічко, можна охарактеризувати за такими основними показниками, як кількість брокерів, співвідношення між кількістю брокерів та страхових компаній, величина страхової премії отримана безпосередньо на розрахунковий рахунок від брокера, доля ринку, яка обслуговується брокерами[10].

Найбільш логічним на нашу думку окресленням розвитку страхового брокеражу є в першу чергу кількість страхових брокерів, та осіб що власне виконують брокерські функції у страхових брокерах - юридичних особах та доля ринку яка обслуговується брокерами. Сумнівним показником на нашу думку є співвідношення між кількістю страхових компаній та брокерів чи величина страхових премій оплачених безпосередньо брокером через особливості вітчизняних розрахунків за страхові послуги.

Лише можливість отримання винагороди за свої послуги, без їх суттєвого з дорожчання для клієнта дозволить, розвинути професійне страхове посередництво та забезпечити зростання кількості страхових брокерів та зростання їх частки в загальному обороті ринку страхових послуг України. Що дозволяє підвищувати якість страхових послуг та більшою мірою враховувати зацікавленість клієнта щодо його страхового покриття.

**Висновки.** Отже, з'ясовано що в розвинених країнах основна роль

страхового посередництва довіряється страховим брокерам. Хоч до інфраструктури страхових посередників, окрім страхових (перестрахових) брокерів належать страхові агенти, а у якості непрямих страхових посередників до них можна зарахувати актуарів, диспашерів, сюрвейєрів та аварійних комісарів.

Відзначено, що страхова компанія є основним постачальником для здійснення брокерських послуг і в той же час побічно є їх покупцем адже приймає ризик від клієнтів, що впливає на особливе значення взаємних сил впливу постачальників і покупців та їх взаємозалежності. В свою чергу, страховий брокер, організовує страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів, інтересів страхувальників, але й можливостей та інтересів страхових компаній.

В процесі аналізу впливу страхового посередника на структуру страхового платежу, з'ясовано що його ефективна діяльність, не лише дозволяє оплачувати його послуги із частки страхового платежу запланованого на аквізицію страхової послуги, але і допускають його збільшення за умови професійного андеррайтингу за участі страхового брокера. Ефективність залучення страхового брокера в формування страхової послуги обґрунтовує функціональний аспект взаємозалежності при наданні страхової послуги, який демонструє дуалізм та необхідність повної взаємодії у більшості аспектів реалізації страхової послуги та взаємозалежність страхової компанії та клієнта.

Таким чином, аналіз брокерської діяльності на інституційному рівні дозволив відзначити, що брокерська діяльність в Україні, хоч і мала б бути ефективною та стабільною наразі є доволі нерозвиненою та ризиковою практикою, в першу чергу через неможливість отримання винагороди від страхової компанії не використовуючи фінансові схеми. Ризикованість даного бізнесу та значну його складність в вітчизняних умовах, обґрунтовано значною кількістю невдалих спроб даної діяльності, так із першої сотні зареєстрованих у 2000-2003 роках, в реєстрі на 2017 рік залишились лише 13 страхових брокерів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Господарський кодекс України // Офіційний вісник України.- 2003, 11.2
2. Закон України «Про Страхування» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78)



3. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia>
4. Директива Європейського Парламенту та Ради щодо страхового посередництва з 9.12.2002 р., № 2002/92/ЄС // Законодавчий Вісник ЄС № L-009.
5. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. «O pośrednictwie ubezpieczeniowym»// Dz.Ustaw z 2016 poz. 2077
6. Kowalewski E. Prawo ubezpieczeń gospodarczych [Текст] / E. Kowalewski. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Toruń, 2006.
7. Кнейслер О. Особливості страхового посередництва в Україні/ О. В. Кнейслер, Н. І. Налукова // Збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції “Інноваційні напрямки розвитку страхового ринку України” (м. Київ, 18 – 19 квітня 2016). – м. Київ, 2016.
8. Євстютіна Н. В. Страхування / Н. В. Євстютіна, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. – 248 с.
9. Ротова Т. А. Страхування / Т. А. Ротова. – К. : КНТЕУ, 2006. – 400 с.
10. Махортов Ю.О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України // Ю.О. Махортов, Н.О. Теличко / Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №4(18). – С. 122–129.
11. Кнейслер О.В. Ринок перестраховання України: теоретико- методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку / О.В. Кнейслер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
12. Манько І.О. Страховий брокер та його основні функції / І.О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – №1(21).– С. 343-347
13. Налукова Н. Страхове посередництво у контексті забезпечення збалансованості інтересів страховиків і страхувальників //Н. І. Налукова / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 845 – 849.
14. Lisowski J. Rynek brokerski w polsce a zmiany otoczenia ekonomicznego / J. Lisowski// Ubezpieczenia i finanse: Rozwój i perspektywy.- 2016.- 91-103. <http://dx.doi.org/10.18778/8088-628-5.07>
15. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11.10.2010 № 457. ”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0457609-10>
16. Регламент (ЄС) N 1893/2006 Європейського Парламенту та Ради "Стосовно впровадження Статистичного класифікатору видів економічної діяльності NACE ред. 2 та внесення змін до Регламенту Ради (ЄЕС) N 3037/90, а також до деяких Регламентів ЄС щодо певних областей статистики" від 20 грудня 2006 року.-

Брюссель, 20 грудня 2006 року ”[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_a13](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_a13)

17. Ткаченко А. М. Посередництво на ринку страхових послуг України/ А.М. Ткаченко, К. А. Шматко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 1(2). - С. 130-132
18. Баскаков В.М.Страхова статистика: стан і перспективи, Надійність та контроль якості./ В.М. Баскаков, А.Ю. Шупляков // Страхова справа. - №1.- 2008 .- С 66-69.
19. Реєстр (перелік) наборів відкритих даних // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/reestr-per-nabor-vidkriti-dan.html>

УДК 35.336.711

**ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ****Онищенко Н.В.,****Гірман Ю.В.***ПАТ «Банк Альянс»***Лехіцький А.І.***Національна академія управління*

Стаття присвячена дослідженню інструментів валютного регулювання на міжбанківському ринку та огляду програм державної підтримки. Проведено порівняльну характеристику з виділенням сильних та слабких сторін заходів по валютному регулюванню діяльності банківської системи та ринку в цілому. Досліджено набір інструментів які використовував регулятор в особі Національного банку України у 2014-2016р.р. по стабілізації курс національної валюти в умовах трансформації банківського ринку та початку бойових дій на сході України.

Проаналізовано операції на відкритому ринку, заходи зовнішньоторгівельної політики, використання валютних резервів в іноземних валютах для підтримки ринку та особливості вітчизняних норм до валютного контролю, як вимоги, якої дотримуються клієнти банків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Сформовано рекомендації щодо подальшого валютного регулювання та програм державної підтримки, які дадуть змогу розвивати імпортозаміщення та ефективно валютне регулювання без при знаків фіктивності діяльності.

**Ключові слова:** валютне регулювання, валютний контроль, програми підтримки, відкритий ринок, зміна обсягів обов'язкових банківських резервів, монетарна політика

UDC 35.336.711

**PROGRAMS OF GOVERNMENT SUPPORT AND EXCHANGE REGULATION OF THE INTERBANK MARKET OF UKRAINE****Onyshenko N.,****Girman Y.***PJSC "Bank Alliance"***Lechitsky A.***National Academy of Management*

The article is devoted to research of instruments of currency regulation on the interbank market and review of state support programs. The comparative characteristic with the allocation of strengths and weaknesses of the measures on the currency regulation of the banking system and the market as a whole has been carried out. The methodology used

© **Онищенко Н.В., Гірман Ю.В. ПАТ «Банк Альянс», Лехіцький А.І., 2017**

by the regulator - National Bank of Ukraine in 2014-2016 in order to stabilize the course of the national currency in the conditions of the bank market transformation and the beginning of hostilities in the east of Ukraine, has been investigated.

The analysis of open market operations, foreign trade policy measures, the use of foreign exchange reserves in foreign currencies to support the market and the peculiarities of domestic norms to foreign exchange controls, as the requirements of banks' clients in the implementation of foreign economic activity, have been analyzed. The recommendations for further currency regulation and state support programs are developed, which will develop import substitution and efficient currency regulation without signs of fictitious activity have been worked out.

**Keywords:** currency regulation, currency control, state support programs, open market, changes in volumes of mandatory bank reserves, monetary policy.

**Актуальність проблеми** полягає в тому, що при трансформації вітчизняного фінансового ринку та значному рівні курсових коливань за останні 3 роки, підбор та впровадження державних програм підтримки та валютного регулювання міжбанківського ринку є ключовими інструментами по забезпеченню державної стратегії розвитку та стабілізації валюти, збереження купівельної спроможності населення та збалансованості державного бюджету.

Формалізація наукових підходів у питаннях спрощення валютного регулювання та підвищення ефективності програм державної підтримки банківського сектору дозволить підвищити загальну економічну активність в країні, сприяти наповненню бюджетних надходжень та підвищенню

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питаннями валютного регулювання на міжбанківському ринку займалися такі науковці як М. Зверяков, С. Боринець, О. Боришкевич, В. Васильєва, О. Васильченко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Козюк, М. Колодізєв, В. Міщенко, С. Міщенко, С. Мочерний, О. Л. Рябініна, О. Смолянська, В. Шелудько та інші. Поширені думки з питань стабілізації національного курсу валют висловлювали такі публічні діячі та науковці, як Б. Тімонькін, С. Мамедов, І. Юшко, Л. Неізнестна, Л. Петрашко, Л. Примостка, Л. Руденко.

Питання активізації програм державної підтримки банківського сектору у аспекті проведення валютних операції були досліджені наступними науковцями: В. Вітлінським, А. Гальчинським, А. Даниленком, О. Дзюблюком, І. Лютим, А. Мороз, П. Нікіфоровою,

А. Пересадою, О. Пилипченком, М. Пуховкіною, М. Савлука, О. Шаровим, В. Ющенком.

Проте на сьогоднішній день не вирішеними лишаються комплексні підходи до ситуативного втручання державного регулятора на валютному ринку, результати завданої підтримки через це не завжди є дієвими та ефективними.

**Мета роботи:** формалізація наукових та практичних підходів щодо застосування інструментарію підтримки національного курсу валюти, спрощення валютного регулювання та активізації угод на міжбанківському валютному ринку.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** В економіках з ринками, що формуються, через низький рівень розвитку інших небанківських установ, банки постають єдиним джерелом залучення коштів бізнесом, тому незаперечною є важливість системи пруденційного регулювання та нагляду в забезпеченні стабільної роботи всієї фінансової системи.

Здатність держави оперативно впливати на обсяги грошової маси, кредитні ставки, валютний курс та економічну активність становить основи валютного та грошово-кредитного регулювання економіки. Виникнення необхідності частого втручання в валютну політику банківської системи пов'язане з подіями щодо очищення та трансформації ринку та ситуацією на сході України у 2014-2017 роках.

Протягом 2014-2015 років досить часто відбувалися оперативні заходи з утримання і стабілізації національного курсу валют, які стосувалися обмежень експортної діяльності у вигляді вимог щодо обов'язково продажу валютної виручки. Штучне пожвавлення пропозиції безготівкової валюти експортерів мало б стримувати різкі валютні коливання, проте панічні настрої населення та наявність «чорного» готівкового ринку знецінювали національну валюту щомісячно.

Оскільки «Законом України «Про банки і банківську діяльність» регламентовано набір заходів з валютної та монетарної політики для НБУ та пріоритети дотримання стабільності банківської і валютної системи, розглянемо їх окремо з коментаріями по можливості взаємодії у програмі комплексної підтримки валютного ринку [1].

Згідно визначення В.О. Джулай визначення термінів «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність» банківського сектору економіки із

виокремленням і обґрунтуванням їх специфічних відмінностей, розглядається як забезпечення оптимального стану банківського сектору на певну дату чи виконання певних нормативів його функціонування. Фінансову стабільність розглянуто як забезпечення сприятливих умов для розвитку банківського сектору, прогнозування динамічних тенденцій зростання й уникнення криз у майбутньому. Врахування зазначених відмінностей сприятиме вибору диференційованих підходів до реалізації заходів антикризового управління та програм підтримки банківського сектору економіки[3].

Хвалінський С.О. обґрунтування комплекс методів підтримки стабільного стану банківського сектору на прикладі країн Східної Європи. Зокрема, автор розкрив ключову роль системи страхування депозитів в мережі фінансової безпеки Польщі, що є програмою підтримки на яку вітчизняним установ варто лише тільки розраховувати [11].

Проведемо дослідження основних регламентованих інструментів НБУ по валютному та грошово-кредитному регулюванню, та зважаючи на ситуацію яка склалася на вітчизняному валютному ринку у 2015-2016 роках сформуємо рекомендації для державного апарату комплексно у форматі причини виникнення – методи подолання.

У частині обслуговування імпортерів відбулися обмеження при задоволення клієнтських заявок на міжбанківському валютному ринку. Таким чином, штучно стримувався попит на валюту, що гальмувало економічну активність та розрахунки за товар, який не були в змозі оплатити імпортери.

Ключовим завданням НБУ є забезпечення покриття грошовою масою наявних в країні товарів та послуг, що у свою чергу забезпечить стійку купівельну спроможність національної грошової одиниці. Завдяки регулюванню на попит та пропозицію валюти НБУ має можливість регулювати курс валюти використовуючи такий інструментарій:

-Зміну норм резервування та облікової ставки для формування обсягів наявної готівки, що може спинити паніку та спекулятивну складову готівкового ринку, зокрема «неофіційного» обміну валют;

-Встановлення облікової ставки та здійснення документарних операцій на відкритому ринку також може зменшити пропозицію грошей в економіці;

- Вихід на міжбанківський ринок НБУ з валютними інтервенціями із узгодженим індикативним курсом або валютним коридором.

Останній інструмент який було застосовано у 2015 році при спробах стабілізувати ринок, це фіксований курс, що сам по собі спровокував спекулятивні настрої на готівковому ринку, обмежив надходження валютної виручки до країни через небажання бізнесу її заводити, так як різниця між готівковим курсом та фіксованим курсом на міжбанківському ринку складала на моменті до п'яти гривень на доларі США. Тому сам по собі даний інструмент без дієвих програм підтримки стабільності державним апаратом виявився недостатнім[3].

Зважаючи на те, що у державі на той час не було єдиного комплексного підходу по стабілізації національного курсу валюти, самими лише інструментами НБУ не було можливо провести ефективне регулювання.

Запровадження коригуючих інструментів НБУ при взаємодії з фіскальними та правоохоронними органами дозволило б запобігти значних диспропорцій на ринку банківських послуг у ході інтервенцій НБУ.

Хоча така група інструментів є поки що небагато чисельною і дієвою як попередня, проте головним позитивним моментом є те, що держава за допомогою таких інструментів може впливати на банківську діяльність, використовуючи свої авторитарні позиції впливаючи на спекуляції, фіктивність зовнішньоекономічних операцій при виводі валюти за кордон, пруденційний нагляд та систему відповідальності для менеджменту банку за ризикову та недобросовісну діяльність на МВРУ [6].

Враховуючи вказані методи та інструменти, які використовують у регулюванні банківської сфери, зазначено, що програми підтримки державного регулювання банківської діяльності спрямовані на упорядкування та імплементацію додаткових точок контролю у банківські операції на валютному ринку не лише через нормативні акти, а також і методи моніторингу за їх провадженням.

Комплексна взаємодія регулятора з органами, що протидіють незаконному виводу капіталу націлені на підтримку ефективної і прозорої діяльності банківського сектору та забезпечення повернення клієнтських коштів. Запропоновано, щоб оперативні інструменти

державних органів були направлені проти фіктивності підприємництва та спекуляціям використовувалися постійно із узгодженням на системному рівні.

Вплив на грошові агрегати носить довгостроковий характер та не в змозі оперативно спинити розтрату валютних інтервенцій НБУ при спробах стабілізувати ринок.

Згідно досліджень Петренко К.В. ефективне регулювання банківської діяльності в умовах трансформаційної економіки неможливе без фінансового механізму регулювання, який формується на системній основі і базується на відповідній нормативно-правовій базі, розробляється і проваджується різними фінансовими інститутами за допомогою інструментів безпосереднього та непрямого впливу. Реалізація таких інструментів можлива лише при умові взаємного доповнення, а застосування одних виступає передумовою застосування інших[8].

Залежно від інституціонального походження програм підтримки валютного регулювання їх розрізняють як: інструменти бюджетної політики (органи законодавчої та виконавчої влади), інструменти грошово-кредитної політики (Національний банк України), інструменти страхування (Фонд гарантування вкладів фізичних осіб), контрольно-регулюючі (Міністерство внутрішніх справ, судова та виконавча служба).

Підтримка та контроль за діяльністю міжбанківського ринку з подвійним узгодженням є більш дієва, оскільки при постанові контрольно-регулятивного функціоналу між регулюючими установами, в тому числі і незалежними, вона виконує крім інших функцію мінімізації втрати купівельної спроможності національної валюти а також знецінення вкладів фізичних осіб і інституційної довіри до банків, при цьому задовольняється соціально-економічна спрямованість регулювання та стратегічна складова державної економічної політики [2].

Програми підтримки банківської системи України, мають базуватися на співпрацю банків лише з реальним сектором економіки, виконуючи функції розрахункового центру та активізації кредитування бізнесу, зокрема під програми пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, що забезпечить валютні надходження, стабілізацію курсу валюти та додатковий прибуток у виді комісійного доходу до комерційних банків.



Хоча останні заходи НБУ були спрямовані на централізацію банківської системи, варто проводити диверсифікацію завдань Національного банку України при проведенні грошово-кредитної регулювання: на макрорівні - забезпечення фінансової стабільності країни та національної валюти; на мікрорівні - зростання банківської діяльності, застосовуючи економічні та адміністративні методи впливу на грошовий ринок, що має функціонувати у одному самому руслі [8,9].

Інструментарій валютного регулювання на міжбанківському ринку та імплементація програм державної підтримки у комплексі взаємодії різних органів влади має бути проведений по такому алгоритму, зображеному у таблиці 1.

*Таблиця 1 - Алгоритм проведення програм державної підтримки валютної діяльності банку*

Черговість алгоритму	Характеристика	Часовий проміжок
1	поетапний розподіл функцій наглядового органу в ході суміної інспекційної перевірки діяльності банків та їх клієнтів маркетмейкерів на МВРУ	1 тиждень
2	Прийняття рішення по оперативному втручанням в валютні спекуляції чи запобіганню фіктивності угод; чітке розмежування підтримки та запобіганню зловживань;	1 тиждень
3	фіксація на кожному етапі нагляду основних потреб у підтримці ринку чи конкретного банку та відповідне виділення найважливіших інструментів впливу у якості сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності, точкового послаблення/посилення валютного контролю за операціями які є у пріоритеті регулятора	2 тижні
4	Виділення пріоритету на підтримку ефективності банківської операції від того, наскільки чіткими є поставлені перед наглядовими органами завдання, а також на взаємодію їх з органами, що розробляють економічну політику держави та здійснюють сприяння розвитку реального сектору економіки	2 місяці

*Складено автором*

Період здійснення даного алгоритму по сприянню розвитку та підтримки банків при їх роботі на МВРУ передбачено провадити, щоквартально. Перелік органів що може буди задіяний у даному випадку може поповнюватися Державним агентством з інвестицій, Державною службою статистики та іншими громадськими організаціями, які з одного

боку можуть давати сигнал про проблематику, а з іншого інформувати про необхідність заохочень. Запропоновані заходи передбачають включення набору індикаторів в математичну модель прогнозування банківських криз, в результаті чого одержимо показники, що мають найреалістичнішу моделюючу здатність для України. Використання такої моделі дозволить наглядовим органам своєчасно вжити оперативних заходів і запобігти кризі на міжбанківському валютному ринку [5].

У подальшому уникнення ринкової паніки і банкрутств системних банків протягом валютної кризи має запобігти: взаємодія всіх органів фінансової безпеки та нагляду, узгоджене фінансування проблемних установ, широке коло повноважень фонду гарантування вкладів при роботі з банками та населенням, в т.ч. взаємозаліки по юридичним особам з метою недопущення зловживань при реалізації майна банку.

Технологічно таку розширену програму підтримки банкам можна було б здійснити шляхом введення додаткового аналітично-виконавчого департаменту при НБУ, який би забезпечив моделювання процесів валюто утворення з урахуванням ведення реєстрів клієнтів зовнішньоекономічної діяльності із класифікатором реального сектор економіки. Основною метою його діяльності була б ідентифікація фіктивних компаній, яким би не давалося змога розкачувати ринок та заважати реальним товарним надходженням до країни, замість виводу капіталу та спекулятивних операцій.

**Висновки.** Таким чином, бачимо, що класичні інструменти регулятора по регулюванню валютного ринку не є дієвими та можуть бути здійсненими лише за рахунок комплексного, узгодженого поєднання з іншими органами влади та громадськості, як сигнал забезпечення стійкості фінансової системи. Сформований щоквартальний алгоритм взаємодії програм підтримки та валютного регулювання МВРУ забезпечить узгоджене регулювання ринку з клієнтських та банківських позицій, сформує пріоритети для попиту будуть надані у реальний сектор економіки для реальних закупівель товару, що покращить валютний баланс виключивши фіктивну діяльність та вивід капіталів як такий. Активізації угод на міжбанківському валютному ринку та поживлення валютної активності можливо лише при забезпеченні стабільності ринку, курсу та професійному антикризовому менеджменті.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аль-Оста Салім А.-А. Суб'єктно-ієрархічний підхід до експортної діяльності суб'єктів господарювання / Салім Аль-Оста А.-А. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. — 2014. — 9(1). Ч. 3. — С. 63–67.
2. Дідкіська Л.І., Головка Л.С. Державн регулювання економіки: Навч. Посіб. — К.: Знання-Прес, 2010. — 209 с.
3. Джулай В.О. Роль антикризового управління в забезпеченні стійкості банківської системи України / В.О. Джулай // Фінансова сфера та її роль у зростанні конкурентних переваг національних економік: матеріали науково-практичної конференції. — Ч.І. — Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. — С. 377-380.
4. Міщенко В. І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // Фінанси України. — 2009. — № 1. — С. 50-57.
5. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 8. — С. 12-21.
6. Осадчук А.І. Обґрунтування стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в сфері експортної діяльності підприємства / А. І. Осадчук // Управління розвитком. — 2015. — С. 101–106.
7. Панасюк Б.Я. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. — К.: Глобус, 1995. -192 с.
8. Петренко К. В. Регулювання банківської системи України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка Серія “Економіка”. Вип. 47–2011.- С.54-56.
9. Степаненко А.І. Актуальні питання банківського нагляду в Україні на сучасному етапі // Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. — К.: КНТЕУ, 2003. — С. 5–7.
10. Сущенко О. А. Формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції / О. А. Сущенко // Бізнес-інформ. — 2015.— С. 91-96
11. Хвалінський С.О. Основні індикатори-предвісники банківських криз в транзитивних економіках / С.О. Хвалінський // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. Спеціальний випуск: Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні. — К.: КНЕУ, 2010. — С. 283-287.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРООВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658:339.5:658.7

### ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Бардась А. В., д.е.н.,  
Бойченко М.В., к.е.н.,  
Дудник А.В.,  
Богач К.С., к.е.н.,  
Казимиренко О.В.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

У статті розглядаються питання трансформації системи управління ланцюгами постачання продукції в Україні та світі. Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади формування та розвитку системи управління ланцюгами постачань в умовах глобалізації. Розглянуто тенденції зміни ланцюгів постачання, вплив основних факторів зовнішнього середовища на логістичні мережі фірм. Проаналізовано основи теоретичного обґрунтування міжорганізаційного та міжфункціонального підходів до логістичного управління. Особливу увагу приділено дифузійним індексам, РМІ або TANKAN, і запропоноване їх вивчення в результаті реалізації навчальних проектів. У роботі наведено приклад розрахунку дифузійного індексу для організацій, що надають поліграфічні послуги. Результати роботи полягають у визначенні тенденції переходу організацій до мережових структур управління, в яких логістична фірма виконує роль координатора між окремими фірмами-субпідрядниками.

**Ключові слова:** логістика, ланцюги постачання, міжнародна логістика, інтернаціоналізація, дифузійні індекси

UDC 658:339.5:658.7

### TRENDS IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UNDER CONDITION OF GLOBALIZATION

**Bardas A., Dr.of Econ.Sc.**

**Boychenko M., PhD in Economics  
Dudnyk A.,  
Bogach K., PhD in Economics  
Kazymyrenko O.**

*National Mining University, Dnipro*

The paper dealt with challenges of transformation the supply chain management in

---

© Бардась А. В., д.е.н., Бойченко М.В., к.е.н., Дудник А.В., Богач К.С., к.е.н.,  
Казимиренко О.В., 2017

Ukraine and abroad. The main trends are considered, including transformations of international firms' structure and increasing significance of information technologies in business interactions as well as some other factors of external environment. The subject of our study is theoretical and applied principles of designing and evolution of supply chain management under circumstances of globalization. The theoretical background of interorganizational and interfunctional approaches to international logistics has been analyzed. Attention is paid to so-called "diffusional indices", including PMI and TANKAN. It has been proposed to study PMI in a learning process – as a part of students' study projects. The example of calculation of PMI index for small publishing companies from the city of Dnipro is given in the article. Results of our work are to define the tendency of organizations' transformation into so called "network structures", when a logistic firm acts as a coordinator of subcontracted firms.

**Keywords:** logistics, supply chain management, international logistics, internationalization, diffusion indices

**Актуальність проблеми.** На початку нового тисячоліття набуло популярності поняття так званої «*наної економіки*», яка є відображення такого стану світового та національного господарства, в якому розвиток та поширення інформаційних систем та технологій змінює практику підприємницької діяльності, менеджменту та маркетингу. Глобалізація та інтернаціоналізація бізнесу, науково-технічна революція, збільшення ролі сфери послуг в формуванні валового продукту окремих країн та світу в цілому, перенесення виробництв з постіндустріальних країн до країн з дешевою робочою силою – все це дозволяє говорити про зміну уявлень про роль та значення логістики, оскільки змінюються вимоги та масштаби управління ланцюгами постачань.

Тривалий час поняття «логістика» та «управління ланцюгами постачань» розглядалися як синонімічні, тому у 1998 році Інститут логістики надав цим двом категоріям точні визначення [1]. Згідно з запропонованим авторами [1] визначенням, різниця між управлінням ланцюгом постачань та логістикою полягає у тому, що у першому випадку йдеться про різні асортименти виробів, процеси замовлень, виробництва та дистрибуції. Натомість, логістика є стратегічним управлінням усім ланцюгом постачань [1]. Зміна умов міжнародної співпраці актуалізує для фірм пошук нових форм міжнародної ділової співпраці.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання трансформації організаційних форм міжнародних фірм в умовах посилення конкуренції на ринках збуту товарів та послуг потрапили до уваги дослідників

міжнародного бізнесу практично у той самий час, коли завдяки економісту Теодору Левітту популярності набуває термін «глобалізація». Хоча деякі з розглянутих публікацій стосовно тенденцій розвитку управління ланцюгами постачань вже стали частиною невід'ємною сучасної економіки, проте самі ідеї іноземних авторів – як польських, так і американських – являють інтерес для науковців та педагогічних працівників. Так, у роботі С. Ладиги [2] розглянуті питання інтернаціоналізації міжнародної комерційної діяльності польських та міжнародних фірм, у праці Й. Римарчика [3] наводяться показники, що характеризують інтенсивність міжнародної діяльності організації. Складники логістичної моделі «4PL» описані у роботі Пьотра Сікорського та Томаша Зембрицького [4]. В працях П. Щари та Т. Ларсена [5], Дж. Гілла [6] наведене детальне описання сучасних підходів до управління процесами, що забезпечують передачу товарів та послуг від виробників до кінцевого споживача. Відомі східноєвропейські практики з управління ланцюгами постачань А. Буяк та Г. Шишка [7] пояснюють причини відмови логістичних фірм від ієрархічних структур на користь мережевих, а також розкривають сутність оптимізації логістичних процесів за рахунок використання аутсорсингу та кластеризації. Як свідчить дослідження [8], найбільш істотний вплив на розвиток організаційних структур логістичних фірм спричинили технологічна глобалізація та процеси інтернаціоналізації підприємницької діяльності, які дозволили розосередити місця виробництва та реалізації продукції таким чином, аби як найефективніше використовувати переваги міждержавної співпраці.

**Метою статті** є критичний аналіз публікацій польських та американських дослідників менеджменту для визначення сучасних тенденцій управління ланцюгами постачання в умовах глобалізації.

**Викладення основного матеріалу дослідження** Традиційно ланцюг постачання розглядається як послідовність процесів та інформації, які доставляють продукти або послуги від постачальників, через виробництво та дистрибуцію безпосередньо споживачу [9]. Ланцюг постачань включає в себе замовлення продукції, її виробництво, дистрибуцію та управління відходами, включно з суміжними видами діяльності: транспортуванням, складським зберіганням та інформаційними технологіями.

Місце логістики у стратегії фірми можна представити у вигляді наведеної на Рис. 1 схеми.

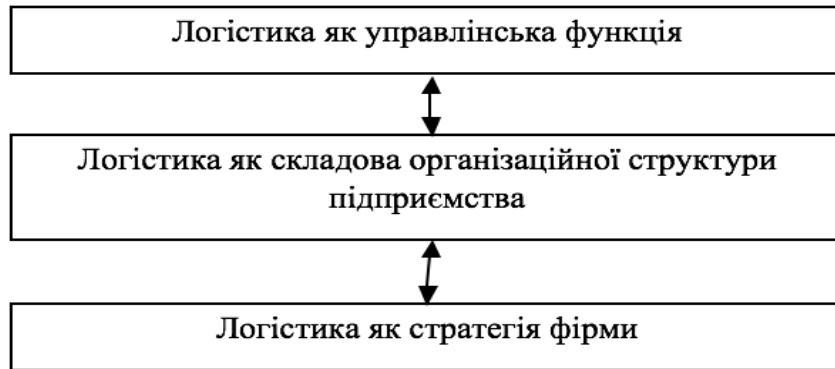


Рис. 1. Місце логістики в стратегії фірми

Джерело: [10]

- 1) Інтеграція існуючих ланцюгів постачання в логістичні мережі як результат існування глобальних економічних мереж та поширення найсучасніших телекомунікаційних технологій.
- 2) Нові моделі організації бізнесу – логістичні фірми переживають радикальні трансформації організаційних структур, відмовляючись від ієрархічних на користь мережевих.
- 3) Розвиток логістичних оперативних систем (Logistics Execution Systems - LES).
- 4) Електронний бізнес та застосування телеінформаційних технологій.
- 5) Орієнтування логістики на ринок клієнта.
- 6) Оптимізація логістичних процесів за рахунок використання аутсорсингу та кластеризації.

На думку Дж. Гілла, американського теоретика з питань управління ланцюгами постачань [6], основні тенденції змін у логістиці можуть бути представлені у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1 - Вплив основних факторів змін у логістиці на виробників та логістичні мережі

Фактор	Реакція виробника	Наслідки для логістики
Демографічні зміни	Розширення асортименту продуктів.	Зміни в управлінні майном. Зміни в облаштуванні та виборі типу складських приміщень.
Зростання вимог споживачів	Збільшення кількості «технологічно просунутих» продуктів.	Прискорене «старіння» продуктів на складах. Тиск виробників.
	Зменшення розмірів виробів/масове пристосування продуктів до потреб клієнтів.	Збільшення обороту. Тиск виробників. Зростання вартості продуктів.



Продовження таблиці 1

Фактор	Реакція виробника	Наслідки для логістики
Посилення конкуренції	Концентрація на наданні клієнтам сервісних послуг.	Поширення електронних баз даних/збільшення замовлень через Інтернет. Прозорість наявності складських запасів/стану виконання замовлень. Упорядкування системи маркування товарів. Прозора система повернення товару.
	Необхідність мати складські запаси.	Постійний приплив товарів на склад. Великий товарний потік.
	Постійне поповнення товарних запасів на основі результатів продажів.	Часте оновлення замовлень / Безпосередня доставка товарів до пунктів продажу.
	Зниження цін.	Зменшення витрат. Тиск складів та гуртовень (оптових складів).
	Концентрація виробників. Заміна товару	Тиск виробників товару. Тиск гуртовиків (оптовиків).

Джерело: [6]

В основі визначення наведених вище сфер покладений аналіз так званих «мегатрендів», тобто домінуючих тенденцій розвитку людської цивілізації взагалі та логістики зокрема. Для характеристики ситуації стосовно розвитку сучасної логістики варто відзначити такі «мегатренди» [11]:

- інтернаціоналізацію міжнародних ринків;
- зростання виробництва у «групі БРІКС»;
- збільшення кількості товарів, що перевозяться;
- збільшення відстані транспортування вантажів;
- перенесення економічних центрів до Азії;
- переміщенням до Азії центрів прийняття рішень;
- продуктивність інфраструктури є одним з найбільш істотних чинників конкурентоспроможності;
- зростання виробництва та споживання у Східній Європі вимагає зміни існуючих транспортних систем;
- заміна ієрархічних структур мережевими та посилення спеціалізації фірм;



- зростання ролі міжфірмової співпраці як результат планування та оптимального використання ресурсів у взаємодії з іншими системами;
- поширення аутсорсингу;
- опанування світових ринків завдяки використанню спеціалізованих фірм з визначеною ринковою нішею;
- поширення телематичних рішень у логістиці;
- широке застосування інформаційних та комунікаційних систем при плануванні та управлінні поставками партій товару у ланцюгах постачання;
- збільшення транспортних витрат внаслідок удорожчання робочої сили, палива та витратних матеріалів, а також збільшенням вимог до безпеки та втратою часу при простой вантажів у корках на дорогах.

До основних факторів, що сприяють об'єднанню фірм у рамках економічної інтеграції, відносяться ефект масштабу виробництва, а також [12]:

- взаємний обмін технологіями;
- використання переваг місця розташування підприємств;
- розширення асортименту продукції для більш повного задоволення попиту місцевих споживачів;
- можливості збільшення витрат на НДДКР;
- концентрація каналів збуту.

В основі теорії ефекту масштабу лежать праці британського економіста Альфреда Маршалла [13], який розглядав питання граничної корисності товару та граничних витрат на його виробництво. Шведський економіст Стефан Буренштам Ліндер (Staffan Burenstam Linder) [14] у 1961 році висловив припущення, що оскільки більшість країн забезпечені основними факторами виробництва у подібних пропорціях, то торгівля між країнами буде розвиватися за умови спеціалізації в окремих галузях, що характеризуються наявністю ефекту масового виробництва. Угорський економіст Бела Баласса [15] доповнив теорію внутрігалузевої торгівлі коефіцієнтом виявлених порівняльних переваг товару, який бере до уваги не лише ефект масштабу, але й відмінності в уподобаннях споживачів з різних країн, географічну близькість місць виробництва та продажу продукції, вплив сезонних коливань на функціонування ринків. Б. Баласса дослідив структуру експорту товарів, виходячи з того, що вона найкращим чином відображає наявні у країні переваги стосовно до

інших країн, та запропонував формулу, згідно з якою країна може бути визначена як така, що спеціалізується на експорті певного товару, якщо в неї частка ринку цього товару є вищою, аніж середній показник за країнами світу, або якщо частка цього товару у експорті вища за його частку в експорті країн відповідного регіону (1) [15]:

$$RCA_{ij} = \frac{(x_{ij} \div X_i)}{(x_{aj} \div X_a)} \quad (1)$$

де:  $RCA_{ij}$  – коефіцієнт виявлених порівняльних переваг,  $x_{ij}$  – експорт продукту  $j$  з країни  $i$ ,  $X_i$  – загальний експорт з країни  $i$ ,  $x_{aj}$  – загальний експорт продукту  $j$  з регіону  $a$ ,  $X_a$  – загальний експорт з регіону  $a$ .

Обсяги і внутрігалузевої, і міжгалузевої міжнародної торгівлі залежать від розмірів національного ринку, транспортних витрат та інформаційних потоків. До того ж, доступність інформації при збільшенні відстані між країнами зменшується, а витрати на її отримання зростають [15].

Іншою теорією, яка пояснювала інтенсивність міжнародної торгівлі, стала теорія Стефан Буренштама Ліндера [14]. Її автор визначив основні чинники, які впливають на збільшення або зменшення інтенсивності міжнародної торгівлі. Коливання обсягів міжнародних комерційних трансакцій пояснювалося транспортними витратами, інформаційними потоками та протекціоністськими заходами (тарифними та нетарифними обмеженнями) міжнародної економічної політики. Згідно з твердженнями Стефан Буренштама Ліндера обсяги та структура міжнародної торгівлі є похідними від диверсифікації продуктів та послуг. При цьому він виділяв два різновиди диверсифікації:

- 1) диференціацію продуктів, товарів та послуг в залежності від країни походження;
- 2) диференціацію продуктів, товарів та послуг в залежності від ринкового попиту та політики підприємств.

Теорія диференціації продукції Стефан Буренштама Ліндера брала до уваги динамічний характер розвитку ринку, оскільки диференціація товарів є реакцією на зміну попиту споживачів. Таким чином, диференціація товарів є наслідком і зміни попиту, і зміни пропозиції. Причому у кожному з цих випадків необхідно брати до уваги споживчі та функціональні властивості товару, які представлено на рис. 2.

Варто згадати, що економічна (господарська) інтеграція являє собою процес об'єднання таких суб'єктів господарювання як підприємства з виробництва продукції, дистрибуції товарів і з надання послуг. На національному рівні вона призводить до об'єднання внутрішнього потенціалу країни в єдиний міжнародний організм, який у помітний спосіб вирізняється у світовій економічній системі [2]. Розглядаючи місце та роль логістики у міжнародному менеджменті, варто приділити увагу інструментам такої інтеграції. До них належать функціональні та інституціональні методи.

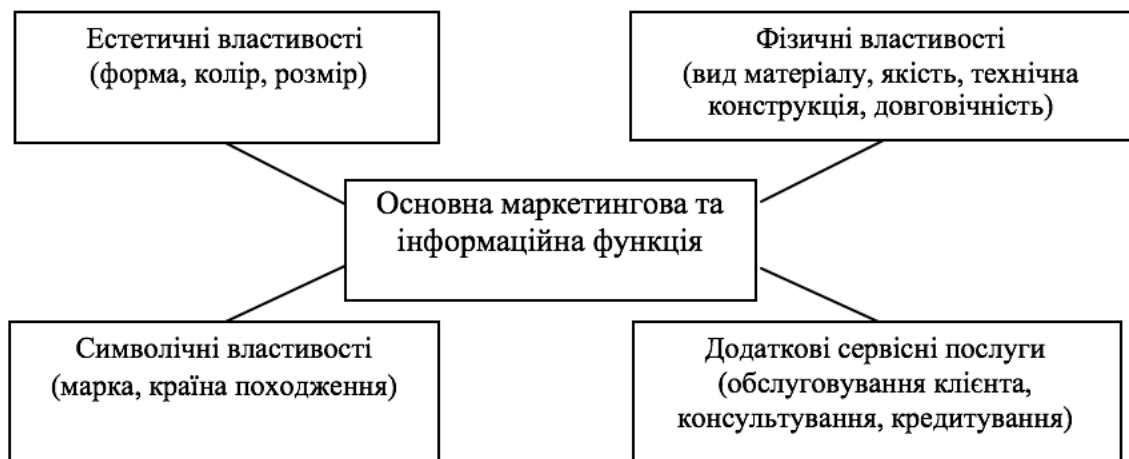


Рис. 2. Основні властивості та функції продукту  
Джерело: [16]

*Інституційний метод* передбачає передачу економічних функцій наднаціональним (*транснаціональним*) *інтеграційним інститутам*. Натомість, *функціональний метод* передбачає, що роль міжнародних інститутів в реалізації інтеграційної політики обмежується усуненням перешкод для міжнародного обміну товарами та послугами. Прикладом застосування першого методу є створення Європейського Союзу, а прикладом другого – створення Світової організації торгівлі.

Існують дві моделі господарської інтеграції в ринковій економіці: міжнародної та наднаціональної інтеграції. У випадку реалізації першої моделі, яка також відома як вільна або ліберальна інтеграція, усі управлінські рішення, як щодо встановлення стратегічних міжнародних зв'язків для здійснення інтеграційного процесу, так і щодо оперативного виконання міжнародних господарських операцій, ухвалюються виключно на рівні суб'єктів господарювання (підприємств) в країнах-членах інтеграційного об'єднання. У цьому випадку роль наднаціональних організацій, так само як і роль державних органів влади, у забезпеченні інтеграційних процесів є доволі незначною. Держава тут

виконує, перш за все, функції регулятора, дбаючи про дотримання законів та захист публічних інтересів. Таким чином, перша модель базується на механізмі вільного ринку та вільної торгівлі, основними економічними суб'єктами якого виступають виробники і споживачі товарів і послуг. Ці економічні суб'єкти є самостійними, незалежними, їм не заважають державні обмеження. При цьому ціни, курси валют та ставка відсотку визначаються в результаті вільної конкуренції ринкових сил [17].

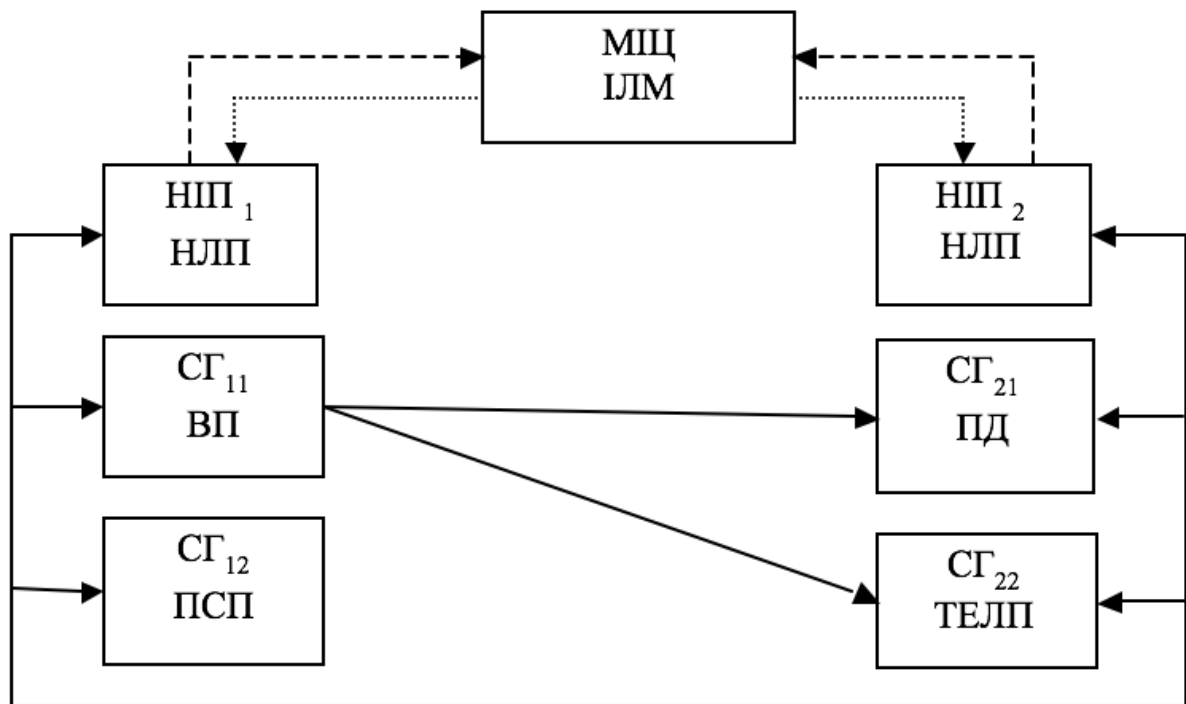
Альтернативним підходом є модель наднаціональної інтеграції, яку також називають моделлю регульованої або інституціональної інтеграції. У цьому випадку як наднаціональні центри, так і національні отримують повноваження для впливу на інтеграційні процеси в межах групи країн. У цій моделі, як і у попередній, усі рішення стосовно міжнародної співпраці приймаються на рівні підприємств, проте роль держав-учасниць об'єднання та наднаціональних центрів значно вагоміша і не зводиться лише до правового регулювання. Інституційні утворення (ними можуть бути наднаціональні органи держав-учасниць або штаб-квартири транснаціональних корпорацій) активно впливають на рішення, що приймаються підприємствами, за допомогою надання субвенцій, встановлення мита, запровадження тарифних і нетарифних обмежень, реалізації валютно-урсової, кредитної та бюджетної політики. Описаній тут моделі інтеграції відповідає ринкова економіка з активним державним регулюванням (неокейнсіанська модель) [17].

Незалежно від того, чи маємо ми справу з моделлю міжнародної чи наднаціональної інтеграції, чи з логістикою окремих країн чи регіональних об'єднань, основні операційні рішення завжди приймаються на рівні окремих підприємств – ланок логістичного ланцюга. Прикладом цього є модель економічної інтеграції з точки зору управління ланцюгами постачань [16, 18], яка представлена на Рис. 3.

Автори цієї моделі [18] вважають, що рішення стосовно цілей, засобів та інструментів внутрішньої та зовнішньої економічної політики координуються міжнародним інтеграційним центром (МІЦ). Такий центр надсилає своїм національним підрозділам рекомендації стосовно формування зовнішньоекономічної політики, причому ці рекомендації набувають ознак активних розпорядницьких впливів, формалізуючись у наказах, постановках, розпорядженнях та рішеннях. Варто зауважити, що у випадку наднаціональної інтеграції значна частина повноважень стосовно прийняття рішень у царині закордонної економічної політики

делегується міжнародному інтеграційному центру. Саме на цьому рівні визначаються напрямки та характер діяльності суб'єктів підприємства.

На підставі описаної на Рис. 3 моделі можна стверджувати, що сутність міжнародного менеджменту зводиться до певного набору завдань з різних сфер діяльності підприємства, які за широтою охоплення належать до стратегічних та оперативно-тактичних цілей.



Пояснення аббревіатур: МІЦ – міжнародний інтеграційний центр; ІЛМ – інтегратор логістичної мережі; НІП – національний інтеграційний підрозділ; НЛП – національна логістична політика; СГ – суб'єкт господарювання; ВП – виробничі підприємства; ПД – підприємства з дистрибуції; ПСП – підприємства сфери послуг; ТЕЛП – транспортно-експедиційні та логістичні підприємства.

**Рис. 3.** Модель міжнародної господарської інтеграції Божика – Місали -Пулавського для міжнародної логістики  
Джерело: [16]

Як відомо, ієрархія рішень про розвиток підприємства може бути представлена у наступній послідовності: місія, корпоративна стратегія, стратегії бізнес-рівня та функціональні стратегії, які стосуються виробництва, маркетингу, фінансів, управління персоналом тощо. Західні дослідники Шейрі та Ларсен [5] вважають, що міжнародна логістика відрізняється від логістики зокрема й тим, що є підмножиною рішень в усіх ланках міжнародного ланцюга постачань. Ця підмножина складає певну основу, своєрідну точку відліку для прийняття у міжнародному інтеграційному центрі рішень стосовно діяльності фірми на світовому

ринку. Центр прийняття рішень визначає стратегію корпорації, а його оперативна діяльність зводиться до централізованого координування. В результаті цього координування група менеджерів з логістики узгоджує з партнерами ланцюга постачань набір (види та кількість) тих інструментів стратегічного менеджменту, які будуть ними використовуватися. Цей набір має назву *екзоскелету* чи зовнішньої системи централізованого координування у транснаціональній корпорації. У першу чергу фахівці-логісти з цього центру деталізують завдання дотичні до трьох загальних функцій управління: планування, організування та контролювання. Саме через це їх називають «*архітекторами логістичної системи*», в межах якої формулюються стратегічна мета діяльності, бачення та описується спосіб співпраці між окремими елементами ланцюга постачань, що дозволить отримати надійні конкурентні переваги. Наступним кроком є визначення напрямку розвитку логістики у транснаціональній корпорації. Після цього приймається рішення про створення власної структури управління ланцюгом постачань чи передачу цієї функції зовнішнім фірмам (*аутсорсинг*).

Найліпшим розв'язанням цієї проблеми вважається так званий підхід «Third party logistics» або «3PL» («контрактна логістика» в українському відповіднику), що передбачає пошук постачальника послуг, який бере на себе організацію та управління перевезеннями, облік та управління запасами, підготовку імпортно-експортної та фрахтової документації, зберігання товарів на складах, опрацювання вантажів та їх доставку кінцевому споживачеві [10].

Поширеною практикою також стає застосування нового методу – «4PL», також відомого під назвою «Провідного оператора з логістики» - ПОЛ [10]. Саме термін був вперше запропонований у 1996 році консалтинговою фірмою *Accenture*. Цей метод передбачає створення віртуального оператора з логістики, тобто такого підприємства, яке не має у своєму розпорядженні власних основних засобів у вигляді транспорту, складських приміщень та логістичних центрів. Подібні фірми не здійснюють самостійно логістичних процесів, а лише забезпечують управління процесами реалізації поставок за допомогою опрацювання інформації.

До основних складників, які забезпечують функціонування системи «4PL», належать [4]:

- 1) Архітектура та інтеграція.
- 2) Управління.
- 3) Інформація/комунікація.
- 4) Надання ресурсів.

Фірми, які надають послуги за допомогою методу 3PL зазвичай називають логістичними провайдерами, а ті, які пропонують послуги 4PL – логістичними брокерами. Основним завданням логістичних провайдерів та брокерів є узгодження технічних та технологічних форм фізичного переміщення виробів вздовж ланцюга постачань.

Швидкий розвиток глобалізації бізнесу та транснаціоналізація фірм значною мірою стали наслідками створення технологічних, правових та економічних передумов для формування міжнародних ланцюгів постачання, а також удосконалення структур управління міжнародних корпорацій. Використання сучасних інформаційних технологій та удосконалення архітектури баз даних дозволило поліпшити оперативність прийняття управлінських рішень та підвищити їхню надійність. Подальшим кроком у цьому напрямку стало теоретичне обґрунтування міжорганізаційного та міжфункціонального підходів до логістичного управління.

*Міжорганізаційний підхід до логістичного управління* базується на кооперуванні різних організацій з різних країн світу та координуванні операцій, що здійснюються ними через національні кордони [10]. При цьому повинні братися до уваги різні організаційні та національні культури, відмінності у цінностях, структурі організацій, операційних процедурах та інформаційних системах. В свою чергу, головними інструментами в рамках *міжфункціонального управління* є калькуляція витрат, логістичне обслуговування, обслуговування запасів, а також терміновість та час поставок. З цієї точки зору ланцюг постачання розглядається як мережа зв'язків та видів співпраці між окремими функціональними одиницями як всередині підприємства, так і в його зовнішньому середовищі [5]. У межах цих зв'язків відбувається обмін даними, розмірами та вартістю трансакцій, технологіями руху продукції тощо. Враховуючи те, що управління рухом товарів (продукції) у XXI столітті стало важливим складником стратегічного управління розвитком міжнародної фірми, основна увага менеджерів в процесі діяльності спрямовується на:

- 1) визначення форм участі у міжнародному бізнесі;
- 2) умови торгівлі у світовій економіці;
- 3) зв'язки між міжнародною логістикою та міжнародним маркетингом.

Таким чином, міжнародна логістика є стратегічним управлінням міжнародним ланцюгом постачання і являє собою поєднання логістичної діяльності фірм-ланок цього ланцюга, а саме – операційної, фінансової та маркетингової функцій, з контролюванням фізичного переміщення благ, грошових коштів та інформації за кордон та між кордонами різних держав [10]. Вибір конкретних методів зумовлюється формою інтернаціоналізації менеджменту фірми. Метою ж такого управління завжди є формування конкурентної переваги за рахунок підвищення ефективності логістичних процесів (Рис. 4).



Рис. 4. Еволюція підходів до управління міжнародною логістикою  
Джерело: [10]

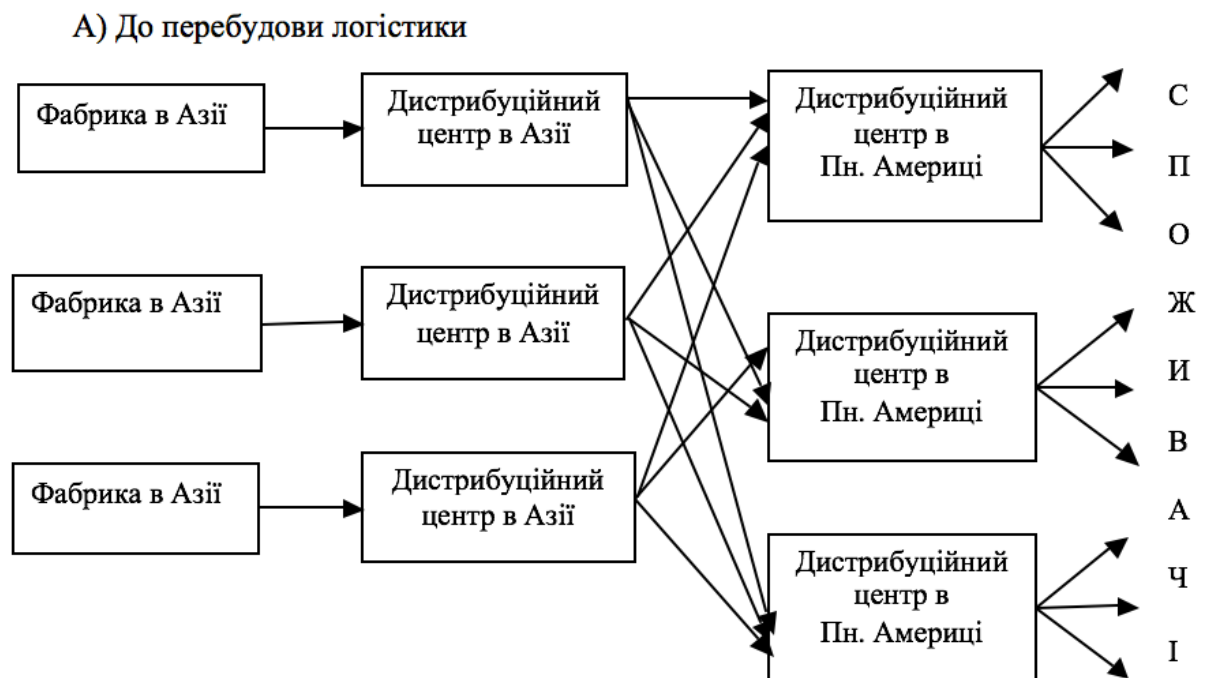
Наприкінці вісімдесятих – на початку дев'яностих років минулого століття міжнародна логістика почала впроваджуватися фірмами Сполучених Штатів Америки, Великої Британії, Франції та ФРН. Піонерами тут стали підприємства, які працювали у споживчому секторі,



займалися виробництвом хімічних добрив та електричного обладнання. Це стало наслідком завершення інтернаціоналізації підприємницької діяльності та розширення масштабів діяльності транснаціональних корпорацій у зазначених країнах. В процесі створення систем міжнародної логістики транснаціональні корпорації проходили наступні етапи:

- 1) визначення кількості постачальників та споживачів;
- 2) проведення реінжинірингу;
- 3) створення регіональних логістичних центрів в Азії та Європі, застосування технологій планування транспортного обслуговування.

В залежності від того, що поставлено за мету перебудови підприємства, виділяють такі її типи як *переорієнтація*, *реструктуризація*, *реінжиніринг* та *регенерація*. *Реструктуризація* передбачає радикальну зміну структури фірми; обрання нових пріоритетів відбувається під час *переорієнтації* організації; зміни, пов'язані більшою мірою з трансформацією бізнес-процесів, є притаманними для *реінжинірингу*; повну перебудову фірми, яка охоплює усі аспекти її діяльності, називають *регенерацією*. Більшість міжнародних фірм пройшли перші три різновиди внутрішньої перебудови, наслідки якої позначилися на організації їхніх логістичних процесів так, як це представлено на Рис. 5.



## Б) Після перебудови логістики

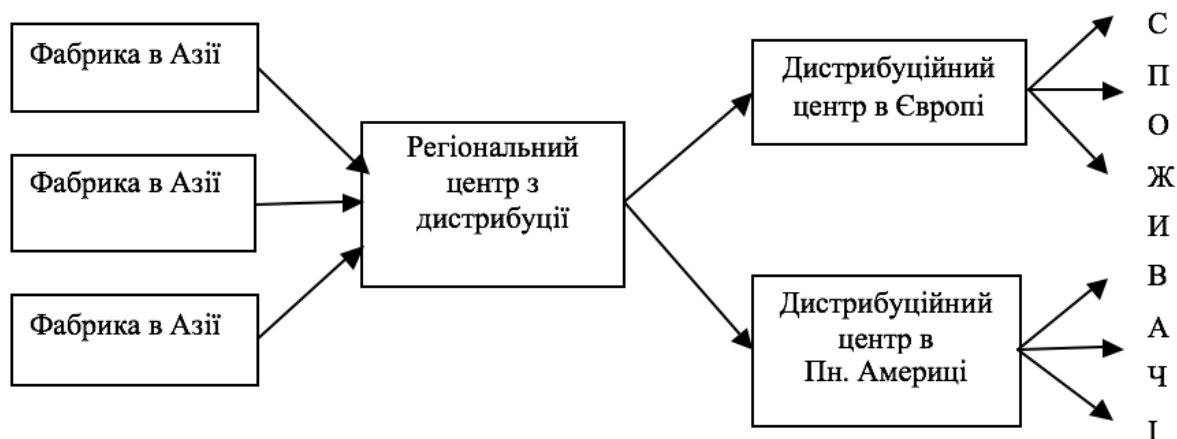


Рис. 5. Зміни в організації міжнародної логістики  
Джерело: [10]

Перебудова логістики транснаціональними корпораціями призвела до формування великих регіональних центрів з дистрибуції продукції у Східній Європі: в першу чергу на території Польщі та Російської Федерації. Внаслідок такого розподілу ринків у середині 1990 років Україна опинилася у «сірій зоні», поміж двома великими логістичними та виробничими центрами на заході та сході від неї, а транснаціональні корпорації розглядали нашу країну виключно як другорядний ринок збуту. Це пояснювалося високою корумпованістю урядовців та місцевих чиновників, відсутністю розвинутої логістичної інфраструктури, занедбаною транспортною мережею, криміналізованістю підприємницької діяльності, низькою правовою культурою та найнижчими в Європі доходами населення (за останнім показником Україна впродовж тривалого часу випереджала лише Албанію, Боснію та Молдову). Натомість, у Польщі перенесення транснаціональними корпораціями своїх виробничих та логістичних центрів сприяло створенню нових робочих місць, зростанню надійності виконання поставок (*delivery reliability*) до 99,8%; зменшенню частки логістичних витрат у ціні продажу до 2%; зменшенню обсягів складських запасів на 30,6% тощо [10].

Україні лише належить пройти етап модернізації логістики та адаптуватися до умов економічного союзу з Європейським співтовариством. Незважаючи на високу орієнтованість національної економіки на зовнішні ринки, на сьогодні існує мало прикладів складної виробничої кооперації та торгівлі товарами з високою часткою доданої вартості (на відміну від сировини та напівфабрикатів – основної частини

національного експорту – частка доданої вартості в яких є відносно низькою).

Першим етапом формулювання стратегії розвитку міжнародної логістики на рівні конкретного підприємства (корпорації) буде визначення ступеню інтернаціоналізації діяльності цього підприємства. Польські дослідники [3] визначають наступні показники, що характеризують інтенсивність міжнародної діяльності організації:

1) частка основних засобів та оборотного капіталу за кордоном в бухгалтерській вартості активів підприємства;

2) частка прямих іноземних інвестицій у загальній сумі інвестицій підприємства;

3) частка осіб, що працюють за кордоном, у загальній чисельності працівників підприємства;

4) співвідношення кількості країн, в яких підприємство реалізувало прямі іноземні інвестиції, до кількості країн потенційної діяльності.

Польський дослідник Й. Римарчик [3] пропонує визначати рівень інтернаціоналізації корпорації за формулою (2):

$$WUK = \frac{\frac{ST_2}{ST} + \frac{O_2}{O} + \frac{E_2}{E}}{3}, \quad (2)$$

де:  $WUK$  - показник інтернаціоналізації корпорації;  $ST_2$  - вартість основних засобів за кордоном,  $ST$  - загальна вартість основних засобів;  $O_2$  - обороти за кордоном;  $O$  - загальна сума обороту підприємства;  $E_2$  - кількість працюючих за кордоном;  $E$  - загальна кількість працюючих.

Після визначення рівня інтернаціоналізації бізнесу корпорації Й. Римарчик [3] пропонує визначити рівень інтернаціоналізації її логістики згідно з формулою (3):

$$WUL = \frac{\frac{MT_2}{MT} + \frac{O_2}{O} + \frac{Z_2}{Z} + \frac{EL_2}{EL}}{4}, \quad (3)$$

де:  $WUL$  – показник інтернаціоналізації логістики;  $MT_2$  – основні засоби (транспорт та складські приміщення) за кордоном;  $MT$  – загальна вартість основних засобів (транспорт та складські приміщення);  $O_2$  – обороти за кордоном;  $O$  – загальна сума обороту підприємства;  $Z_2$  – запаси за кордоном;  $Z$  – загальні запаси;  $EL_2$  – кількість зайнятих у

логістиці за кордоном;  $EL$  – загальна кількість зайнятих у логістиці.

У випадку, коли фірма застосовує аутсорсинг, передаючи функції з логістичного обслуговування спеціалізованим фірмам, то формула (3) набуває наступного вигляду:

$$WUL = \frac{\frac{NOL_2}{NOL} + \frac{O_2}{O} + \frac{Z_2}{Z} + \frac{EL_2}{EL}}{4}, \quad (4)$$

де:  $NOL_2$  – витрати на логістичне обслуговування зовнішніми фірмами-підрядниками за кордоном;  $NOL$  – загальні витрати на логістичне обслуговування зовнішніми фірмами-підрядниками.

Показники інтернаціоналізації логістики та корпорації в цілому дозволяють виявити тенденцію розвитку зовнішньоекономічної складової діяльності підприємства. На рівні інтегратора логістичної мережі (координаційного центру) за стратегію розвитку міжнародного ланцюга постачань відповідає менеджер-логіст, який працює у постійному зв'язку з фірмами – складовими ланками цього ланцюга. На практиці це означає підтримання контактів з менеджерами, які формулюють стратегію міжнародної фірми (корпорації) разом з формулюванням стратегії розвитку логістики. При цьому відповідь надається на три класичні запитання, які визначають основу для побудови стратегії [10]:

- 1) якими є наші стратегічні цілі,
- 2) в який спосіб можливо їх досягти,
- 3) як можна систематизувати варіанти досягнення цілей?

З наведених вище трьох питань найважливішим є саме перше, оскільки два наступних стосуються способів досягнення мети. Варто відзначити, що ці додаткові доходи мають створюватися в усіх ланках ланцюга постачань, в залежності від обсягу залучених людських та матеріальних ресурсів.

Вже у дев'яності роки минулого століття основною стратегічною метою логістичного менеджменту стає створення узгодженої системи управління усім ланцюгом постачань. У той же період відбувається перенесення центру відповідальності за реалізацію логістичної політики з середнього шаблю управління організацією до найвищого – інституційного. Перенесення центру прийняття стратегічних рішень супроводжувалося розвитком різноманітних форм координації між

окремими підприємствами, що мало наслідком перехід від транзакційної (короткострокової) взаємодії до співпраці у створенні та підтриманні функціонування ланцюга постачань. Еволюцію підходів до організації управління міжнародною логістикою та етапи розвитку форм координації між фірмами-учасниками представлено на Рис. 6 [10].

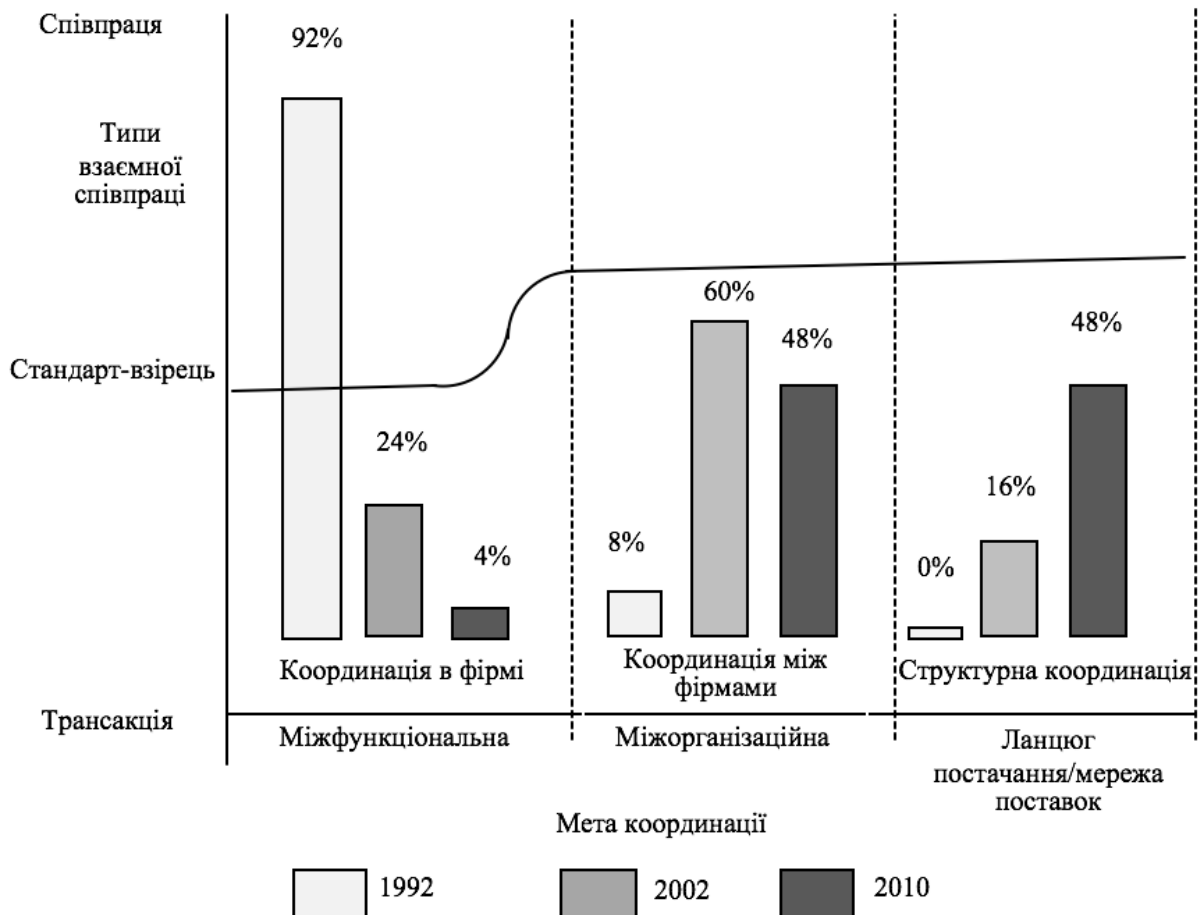


Рис. 6. Модель трьох стадій розвитку форм координації логістики  
Джерело: [10]

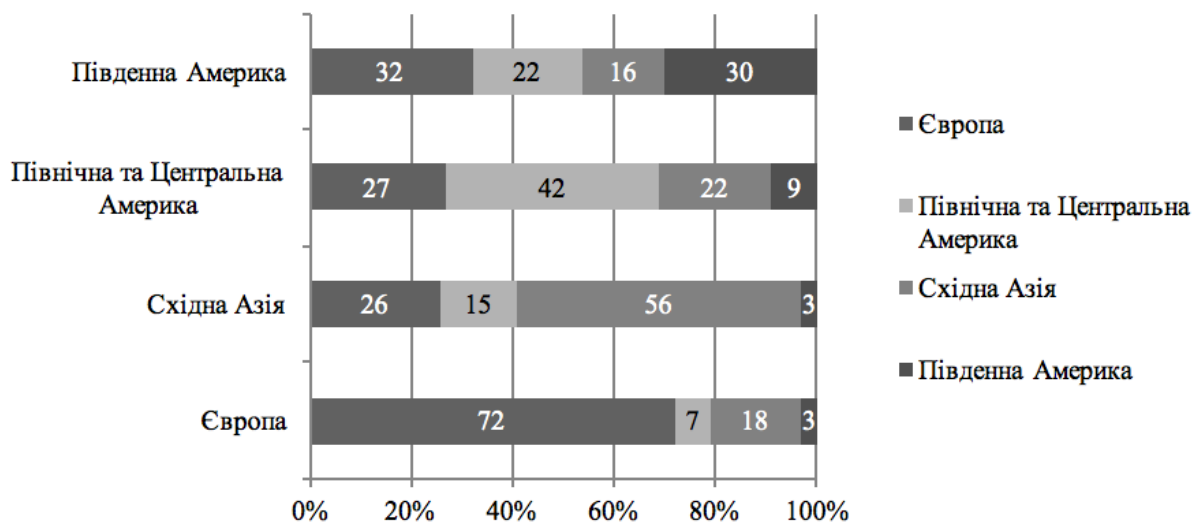
Як зазначає Ельжбета Голембска, можливості переходу від однієї стадії розвитку до іншої залежать від двох чинників: ролі та місця фірми у ланцюгу постачань, а також від напрямку взаємовідносин у системі «постачальник-клієнт» [10]. Останніми роками до найважливіших стратегічних рішень у логістиці належать питання, що пов'язані з формуванням мережі поставок (*supply networks*). Цей підхід отримав назву «5PL» або *Fifth Party Logistic Model*. Його виникнення пояснюється поєднанням найновітніших розробок у сфері інтелектуального програмного забезпечення різного рівня та локалізації із розвитком міжнародних стратегічних альянсів у вигляді альянсових мереж (кластерів або мереж постачання).

Мережею постачання називають пов'язану між собою певну кількість ланцюгів постачання (як простих, так і розгалужених), всередині якої виконується комплексна оптимізація руху матеріальних ресурсів в усіх ланцюгах постачання, що входять до складу цієї мережі [19]. Причиною виникнення мереж постачання стала участь одних і тих самих підприємств у більш ніж одному ланцюгу постачання. Конфігурація мережі постачання є динамічною та нагадує павутиння, яке розростається та змінюється по мірі залучення нових учасників. Таких учасників називають вузлами або векторами мережі.

Провідна фірма (та, навколо якої формуються ланцюги постачання) називається *інтегратором мережі*, а її основним завданням є стратегічне управління мережею постачання, а саме: оперативне управління якістю логістичних послуг та здатністю учасників ланцюгів до співпраці. Це пояснюється тим, що на думку Д. Кемпни та Е. Голембської єдиним способом удосконалення мережевої організації є усунення одного або декількох вузлів, які виконують роль «вузьких місць», та їхня зміна кращими підприємствами.

При формуванні міжнародних ланцюгів постачання варто брати до уваги не лише фаховий рівень менеджерів з логістики, але також враховувати умови середовища, які впливатимуть на реалізацію управлінських рішень в окремій країні чи в географічному регіоні. На думку експертів британського журналу «*The Economist*» основними причинами меншої інвестиційної привабливості бідних країн є складність бюрократичних процедур при веденні підприємницької діяльності, низький рівень освіти населення та брак інфраструктурних об'єктів, таких як автошляхи, порти, залізниці та дистрибуційні центри. Якщо Китай інвестує в інфраструктуру 9% власного ВВП, а Індія – 6%, то за даними банку розвитку САФ, для Латинської Америки цей показник становить лише 3%. Певним виключенням тут є лише Мексика, яка успішно розвивається завдяки створеній Північноамериканській зоні вільної торгівлі, а також Чилі, Колумбія та Перу, де зростання економіки останніми роками відбувається найшвидшими темпами на континенті [20]. Відсутність сучасної інфраструктури обмежує можливості регіону стосовно застосування сучасних підходів до логістичного обслуговування. Наявність необхідної інфраструктури для розвитку ланцюгів постачання та надання логістичних послуг називають

логістичною ємністю. В залежності від неї країни стають більш або менш успішними в умовах глобальної конкуренції: наприклад, країни Латинської Америки не змогли інтегруватися у міжнародні виробничі мережі. Свідченням цього є дані Світового банку: близько 72% «іноземної доданої вартості» європейської експортної продукції вироблено в інших країнах Європи; для Східної Азії відповідний показник становить – 56%, а для Південної Америки - лише 30%. Це, так само як і на Африканському континенті, призводить до меншої інтернаціоналізації бізнесу та ускладнює міждержавну кооперацію і торгівлю, як показано на Рис. 7 [20].



*Рис. 7. Додана вартість іноземного походження в експортній продукції у відсотках, 2011 р.  
Джерело: [20]*

Важливим інтегральним показником логістичної ємності певного регіону є ІМЗ (*Індекс Менеджерів з Закупівель, Purchasing Managers Index*) [10]. Такого роду індекси мають назву дифузійних та регулярно оприлюднюються у країнах ОЕСР. Особливістю дифузійних індексів є те, що вони є суто суб'єктивними показниками та являють собою відбиток того, як суб'єкти господарювання сприймають зміни, що відбуваються – на краще, чи на гірше. Дифузійні індекси будуються на підставі опитування великої кількості респондентів, кожен з яких дає відповідь на запитання на кшталт «чи покращилися умови вашої підприємницької діяльності стосовно нових замовлень, ринку праці, зовнішньоекономічних контрактів тощо». При цьому респонденти обирають один з трьох можливих варіантів відповіді: «так», «ні», «не змінилися». Значення дифузійного індексу вираховується за кожним

запитанням за формулою (5):

$$DI = (\% \text{ осіб, що відповіли "так" }) + 0,5 \times (\% \text{ осіб, що відповіли "без змін" }) \quad (5)$$

Вирахувані дифузійні індекси для кожного запитання згодом усереднюють, отримуючи індекси типу PMI або TANKAN (японський різновид ІМЗ). Вони дуже точно відстежують динаміку економічного циклу і визначають тенденцію розвитку ринку: початок падіння індексу після періоду зростання передбачає перехід від економічного циклу зростання (*expansion*) до падіння (*recession*); натомість початок зростання після періоду рецесії передбачає період відновлення (*recovery*) і поживлення господарської активності [21].

Індекс менеджерів з закупівель оцінює споживчі настрої керівників за такими пунктами [10]:

- 1) нові замовлення (*new orders from customers*);
- 2) нові експортні та імпорتنі замовлення (*new export and import orders*);
- 3) виробництво (*production*);
- 4) нагромаджені невиконані замовлення (*order backlogs*);
- 5) ціни закупівлі товарів (*commodity prices*);
- 6) обсяг запасів (*inventories*);
- 7) час доставки продукції (*vendor deliveries*);
- 8) зайнятість (*employment*).

Для кожного з перелічених вище пунктів визначається дифузійний індекс (тобто відсоток тих, хто відповів «так» та додається половина відсотка тих, хто відповів «не змінилися»). Після цього визначається середньозважена сума, яка у 1994 році виглядала наступним чином [21]:

$$PMI = 0,3 \times DI(\text{new orders}) + 0,25 \times DI(\text{production}) + 0,2 \times DI(\text{employment}) + 0,15 \times DI(\text{deliveries}) + 0,1 \times DI(\text{inventories}) \quad (6)$$

Незважаючи на суб'єктивність зазначений індекс доволі точно передбачає майбутні зміни ринкової кон'юнктури та є випереджальним індикатором. Якщо після періоду зростання ІМЗ розвертається додолу, то це означає початок низхідної стадії економічного циклу. І навпаки, якщо після падіння ІМЗ сягає мінімуму та розвертається угору, то є свідченням прийдешнього відновлення. Падіння ІМЗ нижче значення 50 передбачає рецесію у середньому за два місяці наперед, а падіння нижче 44 завжди означає абсолютне зниження економічної активності.



Авторами цієї статті були проведені опитування менеджерів компаній у Дніпропетровській області, які надають поліграфічні послуги. Результати досліджень наведено у таблиці 2. Нижче було розраховано Індекс менеджерів з закупівель на підставі даних, наведених у таблиці 2.

*Таблиця 2 - Опитування менеджерів компаній, що надають поліграфічні послуги у Дніпропетровській області*

Запитання	Організації				
	Спринт	Еталон	Поліграфія Плюс	Друкарська Справа	ПП Решетников
Нові замовлення	Так	Так	Так	Так	Так
Нові експортні та імпортні замовлення	Ні	Ні	Так		Так
Нове обладнання	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні
Нагромаджені невиконані замовлення	Так	Ні	Так	Ні	Так
Кількість працівників	Ні	Ні	Ні	Ні	Так
Обсяг закупівель	Ні	Так	Так	Так	Так
Час доставки продукції (de)	Ні	Ні	Ні	Ні	Ні

*Власна розробка*

$$DI = (\% \text{ осіб, що відповіли «так»}) + 0,5 \times (\% \text{ осіб, що відповіли «ні»})$$

$$PMI = 0,3 \times DI (\text{new orders}) + 0,25 \times DI (\text{production}) + 0,2 \times DI (\text{employment}) + 0,15 \times DI (\text{deliveries}) + 0,1 \times DI (\text{inventories})$$

$$DI (\text{no}) = 70\% + 0,5 \times 30\% = 85\%$$

$$DI (\text{pr}) = 100\% \times 0,5 = 50\%$$

$$DI (\text{em}) = 20\% + 80\% \times 0,5 = 60\%$$

$$DI (\text{de}) = 100\% \times 0,5 = 50\%$$

$$DI (\text{in}) = 70\% + 30\% \times 0,5 = 85\%$$

$$PMI = 0,3 \times 85 + 0,25 \times 50 + 0,2 \times 60 + 0,15 \times 50 + 0,1 \times 85 = 66\%$$

Показник більший ніж 50% свідчить про відсутність рецесії на поліграфічних послуг та дозволяє прогнозувати незначне підвищення активності.

**Висновки.** В контексті викладеного матеріалу, варто відзначити, що у сучасних умовах спостерігаються стійкі тенденції переходу до

мережових структур управління, в яких логістична фірма виконує роль координатора між окремими фірмами-субпідрядниками, які забезпечують виконання окремих етапів транспортного обслуговування та інформаційного супроводу товарів та послуг, що рухаються з місць виробництва до ринків споживання. Також варто відзначити, що для українського ринку не розраховується індекс менеджерів з закупівель: дослідження настроїв керівників компаній та їхнє співставлення з динамікою економічного циклу є перспективним напрямком для подальших досліджень у сфері управління ланцюгами постачання.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Institute of Logistics, Members Directory, Corby, 1997, 1998.
2. Ladyga, S. Z teorii integracji gospodarczej, Wyd. SGH, Warszawa, 2000.
3. Rymarczyk J., Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa, RWW, Warszawa 2004
4. Spedycja w praktyce / Piotr M. Sikorski, Tomasz Zembrzycki. – Wyd. 2 rozsz. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Transportowe, 2006.
5. Schary P.B., Larsen T.S., Managing the Global Supply Chain, M.I. Publicists, Copenhagen 1998, s.16.
6. Hill, J. M. Logistics Execution Systems Perspective, Supply Chain. Forum White Paper Series, Toledo, Ohio 2003.
7. Szyszka G., Sieci logistyczne – nowy wymiar logistyki, Polski Kongres Logistyczny - Logistics - 2004, Poznań 19-21 maja 2004, Materiały pokonferencyjne, s. 12 22
8. B. Liberadzki, Logistyka jako szansa wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej, Polski Kongres Logistyczny - Logistics - 2004, Poznań 19-21 maja 2004, Materiały pokonferencyjne
8. Бардась А. В. До питання формування сучасних парадигм менеджменту / А.В. Бардась, М. В. Бойченко, А. В. Дудник // Економічний простір. - 2013. - № 70. - С. 252-265.
9. M.C.Cooper, D.M. Lambert, J.D. Pagh, Supply chain management more than a new name for Logistics Management, 2003, nr. 1, s. 2
10. Gołębska E., Kempny D., Witkowski J., Eurologistyka w zarządzaniu międzynarodowym, Wyd.naukowe PWN, Warszawa, 2005.
11. Elements for European Logistics Policy - a Discussion Paper. Ministry of Transport and Communications, Helsinki 2006, s.2-3; tłum. A. Skowrońska, Globalne trendy cywilizacyjne podstawą europejskiej polityki logistycznej, Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 1/2007. tabela 1. s.16.

12. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб: Питер, 2002.– 576 с.
13. Marshall, Alfred; Principles of Economics, Bk 3 Ch 3 Note.
14. Burenstam-Linder, S. An Essay on Trade and Transformation, Wiley, New York, 1961.
15. Баласса Б. Внутриотраслевая специализация / Белла Баласса: [Электронный документ]. – Режим доступа: [http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-31\\_Balassa.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-31_Balassa.pdf)
16. Бардась А.В. Міжнародний менеджмент та логістика [Текст] : навчальний посібник / А.В. Бардась, М.В. Бойченко, Г. Вудажевський, А.В. Дудник. – Дніпро: Герда, 2016. – 296 с.
17. Encyklopedia PWN: [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/integracja-gospodarcza;3915016.html>
18. Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, PWE, Warszawa, 1998, s. 511.
19. Świerczek A., Od łańcuchów dostaw do sieci dostaw, „Logistyka” nr 1/2007, s. 74-77.
20. Уроки стагнації//Український тиждень, [Електронний документ]. – Режим доступа:– <http://tyzhden.ua/World/139834>
21. Forex Euroclub: [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>

УДК: 631.11:658.8

**АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ В ЗБУТОВІЙ ПОЛІТИЦІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА****Кадирус І.Г., к.е.н.,****Ільченко Т.В., к.е.н.***Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

Основною умовою забезпечення ефективної збутової діяльності аграрних підприємств є її здійснення на основі маркетингу, який відіграє головну роль в процесі виробництва, збуту і споживання сільськогосподарської продукції. Отже, підвищення ефективності функціонування аграрного підприємства в сучасних умовах неможливе без розроблення та використання маркетингових методів управління збутовою діяльністю, які б допомагали орієнтуватися на потреби ринку й вести конкурентну боротьбу. Дані положення свідчать про актуальність проведених досліджень.

Основною метою та завданнями статті є оцінка та обґрунтування теоретичних і практичних аспектів збутової діяльності аграрного підприємства та розробка напрямів маркетингового забезпечення для підвищення її ефективності.

Під час написання статті використовувалися такі методи дослідження, як монографічний метод (під час вивчення наукових публікацій щодо вдосконалення на основі маркетингу збутової політики аграрних підприємств), метод економічного аналізу (під час аналізу динаміки збуту, рівня товарності та структури каналів збуту досліджуваного аграрного підприємства). Результати дослідження показали, що ефективність збутової діяльності багато в чому залежить від вибору ефективного каналу розподілу. Вибір типу каналу збуту має принципове значення, оскільки кожне рішення в цій сфері багато в чому визначає параметри цінової, збутової та комунікаційної маркетингової політики. Підприємець може вибрати будь-який з каналів збуту, але він повинен врахувати, що кожному з них властивий відповідний рівень витрат. Тому, при виборі відповідного каналу збуту необхідно врахувати низку основних факторів: споживачів, сегменти, саме підприємство, продукція, характер переміщення продукції.

Узагальнення результатів здійсненого в статті аналізу збутової діяльності аграрних підприємств дозволяє зробити висновок про те, що для їх ефективного функціонування першочерговим є вирішення питань, які потребують маркетингового забезпечення, а саме: розширення асортименту продукції та нарощування обсягів виробництва відповідно до попиту на цей вид продукції на ринку, вибір оптимальних каналів збуту, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, удосконалення економічних відносин між

---

© Кадирус І.Г., к.е.н., Ільченко Т.В., 2017

виробниками та переробними і збутовими підприємствами.

Отже, збутова стратегія, сформована на основі цілей та задач збуту, повинна відповідати бізнес-концепції підприємства і будуватись на основі аналізу потреб споживачів на ринку, які постійно змінюються. Тому ефективна збутова стратегія повинна діяти на основі маркетингу та бути направлена на пристосування до вимог ринку.

**Ключові слова:** аграрне підприємство, збут, збутова діяльність, канали збуту, рівень товарності, сільськогосподарська продукція

UDC: 631.11:658.8

## IMPORTANCE OF MARKETING FOR SALES POLICY OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

**Kadyrus I.H., PhD in Economics,  
Ilchenko T.V., PhD in Economics**

*Dnipropetrovsk State University of Agriculture and Economics*

The effective sales activity of agricultural enterprise depends on its marketing policy, which plays a major role in the process of production, sales and consumption of agricultural products. Consequently, efficient activity of an agricultural enterprise in modern conditions is impossible without the development and use of such marketing methods for sales activities which will be focused on market needs and competition. These factors indicate the importance of ongoing research.

The main purpose and objectives of the paper is to study the theoretical and practical aspects of the agricultural enterprise marketing activities and to develop marketing methods for improving its effectiveness. Such research methods as the monographic (the study of scientific publications on the improvement of agrarian enterprises sales activities), the economic analysis (analysis of sales dynamics, the level of marketability and the structure of the agricultural enterprises distribution channels) were used for paper writing.

The research has showed that the efficiency of sales activity mostly depends on the choice of an efficient distribution channel. Therefore, the type of sales channel has a fundamental importance, because it determines the parameters of price, marketing and communication marketing policy. An entrepreneur can choose any of the sales channels, but he should take into account their different costs. That's why the following factors are important in sales channels choosing: consumers, segments, enterprise, products, product movement. So, the sales strategy, formed on the basis of sales goals, must be in line with the enterprise business concept and changing consumers' needs. That's why an effective sales strategy should operate on the basis of market requirements.

**Keywords:** agricultural enterprise, sales, sales activity, sales channels, level of marketability, agricultural products.

**Актуальність проблеми.** Основною передумовою забезпечення ефективної збутової діяльності аграрних підприємств є її здійснення на основі маркетингу як інтегратора, який відіграє головну роль у комплексі взаємопов'язаних процесів виробництва, збуту і споживання сільськогосподарської продукції. Впровадження маркетингу в діяльність підприємств на сьогоднішній день є необхідним для всіх галузей економіки України, зокрема для аграрного сектора. Важливого значення набуває маркетинг при вирішенні питань, пов'язаних з формуванням асортименту продукції, плануванням збутової діяльності підприємств, вибором каналів збуту, прийняттям маркетингових рішень, проведенням маркетингових досліджень, обґрунтуванням маркетингової ціни на вироблену продукцію тощо.

Отже, підвищення ефективності функціонування аграрного підприємства в сучасних умовах неможливе без розроблення та використання маркетингових методів управління збутовою діяльністю, які б допомагали орієнтуватися на потреби ринку й вести конкурентну боротьбу.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Теоретичним і практичним аспектам досліджуваної проблеми приділяється значна увага в працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у вирішення питань щодо використання маркетингових підходів у формуванні ефективної збутової діяльності підприємств внесли Кучеренко С.М., Кузьміна О.Є., Макаренко П.М., Махмудов Х.З., Саблук П.Т., Федько В.П. та багато інших. Науковці зазначають, що серед основних перешкод використання маркетингу в аграрних підприємствах України є нестача фінансових ресурсів та їх висока вартість, а також відсутність ефективних каналів збуту сільськогосподарської продукції. Остання проблема характерна для усіх аграрних товаровиробників, тому що через брак вільних коштів вони не мають можливості активно розвивати маркетингову діяльність в напрямку формування або вдосконалення власної збутової політики.

Незважаючи на зростання уваги науковців до проблеми використання маркетингових підходів в формуванні ефективної збутової діяльності підприємств, теоретичні та практичні аспекти їх використання при реалізації сільськогосподарської продукції потребують подальшого вивчення.

**Метою статті** є оцінка та обґрунтування теоретичних і практичних аспектів збутової діяльності аграрного підприємства та розробка напрямів маркетингового забезпечення для підвищення її ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На протязі багатьох років питання збуту виробленої продукції з використанням маркетингових підходів не виникало перед більшістю аграрних підприємств України. Це пояснюється тим, що визначення обсягів виробництва, закупівля продукції та встановлення ціни здійснювалося централізовано державними органами.

Перехід України до ринкової економіки в 90-х роках ХХ ст. супроводжувався розпадом державної централізованої системи оптової торгівлі продовольчими товарами, приватизацією оптових і роздрібних підприємств, ліквідацією централізованої системи розподілу сільськогосподарської продукції та продовольства, в результаті чого була зруйнована система просування продовольчих товарів до споживачів, яка діяла до цього часу. Перед товаровиробниками постала проблема збуту власної продукції з формування та налагодження каналів збуту, пошук вигідних споживачів.

На сьогодні частина валової продукції, вироблена аграрними підприємствами, реалізується за різними каналами збуту: переробним підприємствам, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв, на ринку, населенню в рахунок оплати праці, іншим установам та організаціям. За результатами дослідження динаміки структури каналів реалізації сільськогосподарської продукції в Україні було виявлено, що вагому роль у цьому процесі відіграють саме посередницькі структури. За даними Державної служби статистики протягом 2015 року аграрними підприємствами було реалізовано посередникам понад 80 % виробленої продукції [8].

Актуальність посередників на аграрному ринку пояснюється в основному їх ефективністю у доведенні продукції до цільових ринків та забезпеченні її доступності для кінцевого споживача. Раціонально організована торговельно-посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств, розширенню їх масштабів та підвищенню ефективності за рахунок перенесення основних комерційних ризиків щодо просування продукції на ринку на спеціалізованих посередників [5, с. 72].

Важливим показником, що характеризує товарність виробництва валової продукції, є рівень товарності. Він визначається як відсоткове відношення обсягу товарної продукції до валової. Так, наприклад середній рівень товарності по зерновим і зернобобовим культурам в Україні в 2015 році становив – 76,2%. Основною причиною такого стану є несвоєчасна реалізація вирощеної продукції, внаслідок її псування, неможливість більшості аграрних підприємств знайти ефективні канали збуту. Перш за все це означає, що аграрне підприємство може реалізувати лише певну, визначену частину виробленої продукції і не здатне реагувати на економічні умови, які можуть виникати на ринку, а саме зміну цін, попиту і пропозиції.

Проаналізуємо прояв даних тенденцій в діяльності досліджуваного аграрного підприємства Царичанського району Дніпропетровської області (табл. 1).

*Таблиця 1 - Обсяги виробництва, збуту і товарності сільськогосподарської продукції досліджуваного підприємства*

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2016 р. у % до 2012 р.
<b>Зернові та зернобобові</b>						
Вироблено, ц	6245,0	13125,0	9730,0	6810,0	10245,0	164,1
Реалізовано, ц	5216,0	11247,0	8446,0	5906,0	9700,0	186,0
Рівень товарності, %	83,5	85,7	86,8	86,7	94,7	11,2 в.п.
<b>Насіння соняшнику</b>						
Вироблено, ц	1490,0	1521,0	3592,0	3970,0	1750,0	113,8
Реалізовано, ц	1395,0	1404,0	3103,0	3475,0	1614,0	115,7
Рівень товарності, %	93,6	92,3	86,4	87,5	92,2	-1,4 в.п.

*Джерело: складено авторами*

Так, наведені дані свідчать, що обсяги виробництва і збуту продукції в досліджуваному підприємстві за 2012 – 2016 рр. суттєво збільшились, особливо це стосується зернових і зернобобових культур, рівень товарності яких зріс на 11,2 в.п. Однак, рівень товарності соняшнику навпаки знизився на 1,4 в.п., що зумовлено збільшенням питомої ваги продукції, яка використовується для власних потреб та внутрішньої переробки, а також реалізацією продукції не достатньо високої якості. Внаслідок чого господарство недоотримало додаткового прибутку, а отже виникла необхідність вибору більш ефективних каналів збуту.

В останні роки спостерігається майже чітка тенденція залежності рівня товарності від зміни обсягів реалізації продукції (табл. 2).



Таблиця 2 - Вплив факторів на обсяги збуту сільськогосподарської продукції в досліджуваному підприємстві

Вид продукції	Обсяг виробництва, ц		Рівень товарності, %		Обсяг реалізації, ц		Відхилення, ц		
	2012	2016	2012	2016	2012	2016	Всього	в т.ч. за рахунок	
								Обсягу виробництва	рівня товарності
Зернові і зернобобові	6245	10245	83,5	94,7	5216	9700	4484	3340,9	1143,1
Соняшник	1490	1750	93,6	92,2	1395	1614	219	243,4	-24,4

Джерело: складено авторами

Аналізуючи одержані результати, видно, що обсяг реалізації зернових і зернобобових в 2016 р. в порівнянні з 2012 р. збільшився на 4484,0 ц, в тому числі за рахунок нарощування обсягів виробництва – на 3340,9 ц і за рахунок підвищення рівня товарності – на 1143,1 ц. Обсяги збуту соняшнику також підвищилися на 219,0 ц. Отже рівень товарності прямо-пропорційно залежить від обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

З метою більш повного аналізу збутової діяльності досліджуваного підприємства було проведено аналіз впливу факторів на зміну виручки від реалізації продукції, а саме: річна продуктивність праці, середньомісячна заробітна плата працівників досліджуваного підприємства та фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь.

Кореляційно-регресійний аналіз, проведений за допомогою ПК показав таку кореляційну залежність обсягів реалізованої продукції від включених до моделі вищенаведених факторів:

$$y_x = 3196,47 + 5,47x_1 + 3,93x_2 - 8,46x_3 \quad (1)$$

Одержані коефіцієнти регресії показують, наскільки зміниться обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 100 га с.-г. угідь при зміні відповідного фактора на одиницю його вимірювання при фіксованих значеннях інших факторів, включених до рівняння. Так, при збільшенні річної продуктивності праці виручка від реалізації підвищиться на 5,47 грн., за рахунок збільшення середньомісячної заробітної плати працівників, виручка зросте на 3,93 грн. Однак, підрахунки також показали, що за рахунок зміни фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га с.-г. угідь обсяги

реалізації в господарстві зменшаться на 8,46 грн. Розрахований коефіцієнт множинної кореляції підтверджує тісний зв'язок між виручкою від реалізації та її факторами. Отже, проблема реалізації сільськогосподарської продукції, вибір ефективних каналів збуту та формування цін на неї набувають особливого значення. Умови конкурентної боротьби, що характерні ринковому типу, змушують підприємства займатися пошуком шляхів «виживання», які забезпечать в майбутньому прибутковість їх діяльності. Провідне місце серед них займають залучення великої кількості постійних та надійних платоспроможних клієнтів, проведення ефективної рекламної політики, вдалі дії команди менеджерів, і найголовніше – налагодження ефективної збутової діяльності.

Ефективність збутової діяльності багато в чому залежить від вибору ефективного каналу розподілу. Канал розподілу – це сукупність фірм чи окремих осіб, які беруть на себе право власності на товар чи послугу або сприяють передачі цього права іншим фірмам чи особам на шляху руху товарів від виробника до споживача [1].

Під збутовою діяльністю слід розуміти комплекс процедур просування готової продукції на ринок (формування попиту, одержання й оброблення замовлень, комплектація та підготовка продукції до відправки покупцям, її відвантаження на транспортний засіб і транспортування до місця призначення) а також організацію розрахунків за неї [7, с. 78]. Одним із основних завдань збутової діяльності підприємства є забезпечення споживача продукцією у відповідному місці та в зручний для нього час.

Тому вибір типу каналу збуту має принципове значення, оскільки кожне рішення в цій сфері багато в чому визначає параметри цінової, збутової та комунікаційної маркетингової політики. Підприємець може вибрати будь-який з каналів збуту, але він повинен врахувати, що кожному з них властивий відповідний рівень витрат. Тому, при виборі відповідного каналу збуту необхідно врахувати низку основних факторів:

- споживачів (характеристики, кількість, концентрація, розмір покупки);
- сегменти (розміри, поведінка споживачів);
- саме підприємство (цілі, контроль, збут, прибуток);
- продукція (вартість, здатність до зберігання, функціональне призначення, інші властивості);
- характер переміщення продукції (кількість, доступність, регіональні та юридичні аспекти) [6].

Досліджуване підприємство реалізує свою продукцію за декількома каналами збуту. Розглянемо за якими каналами розподілу реалізувались

підприємством основні види сільськогосподарської продукції в 2016 році (табл. 3).

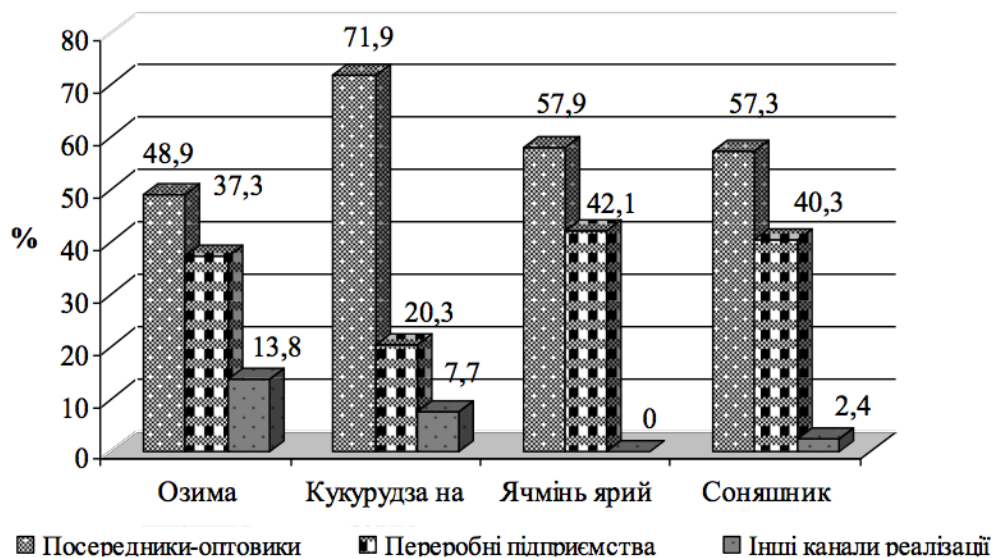
*Таблиця 3 - Обсяги реалізації основних видів продукції досліджуваного підприємства за каналами розподілу, 2016 р.*

Канали реалізації	Озима пшениця		Кукурудза на зерно		Ячмінь ярий		Соняшник	
	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%
Посередники	1245	48,9	4525	71,9	500	57,9	925	57,3
Переробні підприємства	950	37,3	1280	20,3	363	42,1	650	40,3
Інші канали реалізації	352	13,8	485	7,7	–	–	39	2,4
Разом	2547	100,0	6290	100,0	863	100,0	1614	100,0

*Джерело: складено авторами*

Так, основним каналом збуту озимої пшениці, кукурудзи на зерно, ячменя ярого та соняшника є продаж комерційним підприємствам – відповідно 48,9, 71,9, 57,9 і 57,3 %. Структура каналів реалізації цих культур значно відрізняється від структури каналів реалізації ячменя озимого, який реалізується тільки посередникам та переробним підприємствам.

Більш наглядно структуру каналів збуту сільськогосподарської продукції в досліджуваному підприємстві розглянемо на рис. 1.



*Рис. 1. Структура ринків збуту сільськогосподарської продукції в досліджуваному підприємстві за 2016 р., %*

*Джерело: складено авторами*

Таким чином вище наведені теоретичні та практичні аспекти збутової діяльності аграрного підприємства свідчать про існуючі резерви підвищення ефективності даної діяльності. І велике значення в цьому питанні має використання сучасних маркетингових підходів. Так,

удосконалення збутової діяльності на підприємстві з використанням маркетингових підходів необхідно здійснювати шляхом виявлення найбільш ефективних каналів збуту продукції та визначення оптимальної структури реалізованої продукції [2]. Також слід врахувати те, що під час вибору каналів збуту, витрати на реалізацію доцільно аналізувати в розрізі витрат на відвантаження, транспортування, обслуговування, зберігання, стимулювання збуту та інші збутові витрати. Раціональний вибір каналів збуту сільськогосподарської продукції в ринкових умовах повинен здійснюватися відповідно до задоволення попиту населення регіону на неї та продукцію її переробки. Орієнтація аграрного виробництва на задоволення споживчого попиту вимагає удосконалення методології управління збутом продукції підприємства з урахуванням тенденцій розвитку ринкової ситуації, з одного боку, та особливостей конкретного виробництва з іншого, а тому ведення збутової діяльності потребує комплексного підходу для гарантованого забезпечення споживачів своєї продукції [7, с. 78].

Так склалося, що в останні роки платоспроможність населення визначає не тільки обсяги попиту продукції, а й ціну реалізації. Цінова політика аграрного підприємства визначається в першу чергу його власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, забезпеченістю кваліфікованими працівниками, ефективною організацією виробничої та збутової діяльності, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку.

Слід зазначити, що в досліджуваному підприємстві ціна за 1 ц продукції істотно різниться за різними каналами збуту. Так, за найвищою ціною реалізувалась озима пшениця переробним підприємствам, ячмінь ярий та соняшник – посередникам-оптовикам, а кукурудза на зерно – за іншими каналами реалізації. В господарстві значна частина продукції реалізується комерційним структурам для подальшого перепродажу, а ціна за цими каналами нижча ніж при реалізації за іншими каналами збуту.

Так ряд науковців зазначають, що при цьому посередники отримують основну частку доходу, оскільки самостійно встановлюють ціну на продукцію, залежно від її типу, якості, характеру ринку, особливості споживачів. Це негативно впливає на пропозицію сільськогосподарської продукції на ринку. [3, с. 288]. Тому, керівництву підприємства, як було зазначено вище, необхідно переглянути питання стосовно реалізації продукції за найбільш вигідними каналами збуту. Так як при ефективному виборі каналів збуту можна збільшити прибуток підприємства і тим самим підвищити рівень рентабельності його діяльності.

Отже, першочерговою метою підприємства є активний пошук ефективних ринків збуту. В умовах ринкової конкуренції господарство є власником своєї продукції і повинно самостійно визначати канали збуту, що суттєво впливає на ефективність реалізації продукції. Разом з тим, забезпечення вищої ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах можливе також за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур, відновлення спеціалізованого виробництва, зменшення витрат на виробництво й реалізацію продукції, а внаслідок цього рівня товарності та рентабельності продукції.

Необхідно відмітити, що удосконалення збутової діяльності аграрного підприємства – це безперервний процес обґрунтування та реалізації найбільш раціональних форм, методів і способів його створення та розвитку, раціоналізація окремих сторін, контроль на основі безперервної оцінки відповідності системам контролю внутрішнім та зовнішнім умовам функціонування підприємства.

Збутова стратегія, сформована на основі цілей та задач збуту, повинна відповідати бізнес-концепції підприємства і будуватись на основі аналізу потреб споживачів на ринку, які постійно змінюються. Тому ефективна збутова стратегія повинна діяти на основі маркетингу та бути направлена на пристосування до вимог ринку.

Отже, підприємство повинно перебудовувати свою діяльність швидше та ефективніше, ніж конкуренти. Маркетингова збутова стратегія підприємства повинна слугувати базою для ефективної розробки її постачальницької, інноваційної та фінансової політики.

На сучасному етапі для успішного функціонування досліджуваного підприємства на ринку доцільною є орієнтація напрямів його розвитку на впровадження збутової стратегії маркетингу.

**Висновки.** Узагальнення результатів здійсненого аналізу збутової діяльності аграрних підприємств дозволяє зробити висновок про те, що для їх ефективного функціонування першочерговим є вирішення питань, які потребують маркетингового забезпечення, а саме: розширення асортименту продукції та нарощування обсягів виробництва відповідно до попиту на цей вид продукції на ринку, вибір оптимальних каналів збуту, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, удосконалення економічних відносин між виробниками та переробними і збутовими підприємствами.

Ефективна збутова діяльність повинна відповідати бізнес-концепції аграрного підприємства і будуватись на основі аналізу потреб споживачів на аграрному ринку, які постійно змінюються. Тому ефективна збутова

стратегія повинна діяти на основі маркетингу та бути направлена на пристосування до вимог ринку.

Разом з тим, необхідно відмітити, що удосконалення збутової діяльності на основі маркетингових заходів для аграрного підприємства – це безперервний процес обґрунтування та реалізації найбільш раціональних форм, методів і способів його створення та розвитку, раціоналізація окремих сторін, контроль на основі безперервної оцінки відповідності системам контролю внутрішнім та зовнішнім умовам функціонування підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гаркавенко С.С, Маркетинг. Підручник. / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2004. – 365 с.
2. Колос З.В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств / З.В. Колос // Агросвіт. – 2016. № 10. – с. 8-11.
3. Кубрак Н.Р. Перспективи розвитку каналів розподілу сільськогосподарської продукції України // Н.Р. Кубрак, О.О. Рудик, Н.С. Косар // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. Том 16. – № 1(58), Частина 1, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/perspektivi-rozvitku-kanaliv-rozpodilu-silskogospodarskoji-produktsiyi-ukrayini>
4. Курбацька Л.М. Теоретичні аспекти маркетингового забезпечення ефективної розподільчо-збутової політики аграрного підприємства / Л.М. Курбацька Л.М., Т.В. Ільченко, І.Г. Кадирус // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 21. Частина 1. – 2016. – С. 122 – 126.
5. Левківська Л.М. Місце та роль посередників у каналах розподілу сільськогосподарської продукції / Л.М. Левківська // Вісник ЖНАЕУ. – 2009. – № 2. – С. 70 – 76.
6. Маркетинг: [Начальний посібник] / С.В. Ковальчук, В.Л. Карпенко, Л.М. Коваль, Р.В. Бойко, Л.А. Бичкова та ін.; за редакцією к.е.н. Ковальчук С.В.. – Львів: Новий світ. – 2000, 2010. – 679 с.
7. Россоха В.В. Управління господарською діяльністю аграрних підприємств та її збутова політика / В.В. Россоха, О.М. Шарапа // Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2016. – № 8. – с. 71-79.
8. Сільське господарство України у 2015 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 658:330.131.5

**СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА****Степанов Д.С.***Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон*

У статті розглянуто сутність системи управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств. Досліджено проблеми управління економічною безпекою на сільськогосподарських підприємствах. Показано структуру менеджменту економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Розроблено систему управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств. Швидкий розвиток технологій інформації та зв'язку, а також величезний потенціал для надання даних географічних зв'язків (дистанційне відстеження, он-лайн-датчики, публічні бази даних тощо) також дозволяють керівникам сільськогосподарських підприємств отримати доступ до нових та високоякісних даних, використовувати їх як конкретну інформацію у процесі прийняття рішень чи процесі документації. Автоматизований збір даних та обробки інформації в інформаційній системі управління сільськогосподарським підприємством можна сприймати як швидке зростання попиту на стандарти в управлінні виробничими процесами та економічною безпекою.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, сільськогосподарське підприємство, система управління, інформація, ітерація, діагностика

УДК 658:330.131.5

**ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEM  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISE****Stepanov D.***International university of business and law, Kherson*

The article deals with the essence of the economic security management system of agricultural enterprises. The problems of economic security management at agricultural enterprises are investigated. The structure of economic safety management of agricultural enterprises is shown. The economic security management system of agricultural enterprises is developed.

The rapid development of information and communication technologies, as well as the huge potential for providing geographic data (remote monitoring, on-line sensors, public databases, etc.), also allow farm managers to access new and high-quality data, use them as specific information in the process of decision-making or the documentation process. Automated data collection and processing of information in the management information system of an agricultural enterprise can be seen as a rapid increase in

demand for standards in the management of production processes and economic security.

**Keywords:** economic security of enterprise, agricultural enterprise, control system, information, iteration, diagnostics

**Актуальність проблеми.** Розробка елементів механізму ефективної сільськогосподарської практики, диверсифікації ринків, а також стандартів стійких сільськогосподарських виробничих систем потребують запровадження більш детальної стратегії управління економічною безпекою. Вона повинна враховувати специфічні екологічні умови, вимоги сільських регіонів та ланцюги виробництва, постачання та збуту. Крім того, ці стратегії повинні бути простими, але достатньо гнучкими, щоб легко адаптуватися до змін економічних або екологічних умов.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління економічною безпекою підприємств досліджуються у роботах видатних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Окремі питання щодо управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств знайшли своє висвітлення в роботах таких науковців як Амеліна Ю.С., Безус Р. М., Бойко А. В., Березін О. В., Березіна Л. М., Бутенко Н. В., Демчук Н.І., Єлістратова Ю.О., Мартюшева Л.С., Нестеров Ю.А., Петровська Т.Є., Приказок О.В., Руденский Р.А., Тітова С. П, Трихліб Н.І., Якубенко Ю.Л. та ін. [1-8].

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем управління економічною безпекою підприємств, слід зауважити, що існує потреба в їх подальшому дослідженні, поглибленні теоретичних засад управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств із врахуванням їх особливостей та науковому обґрунтуванні пропозицій щодо удосконалення управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств.

Таким чином, **метою** даного дослідження є розробка бачення сільськогосподарського підприємства з точки зору його економічної безпеки, що включатиме визначення відповідних елементів та їх потенціал впливу на найважливіші процеси управління знаннями у виробництві сільськогосподарської продукції; бачення нових знань на основі біологічних, технічних, соціальних та економічних нововведень;

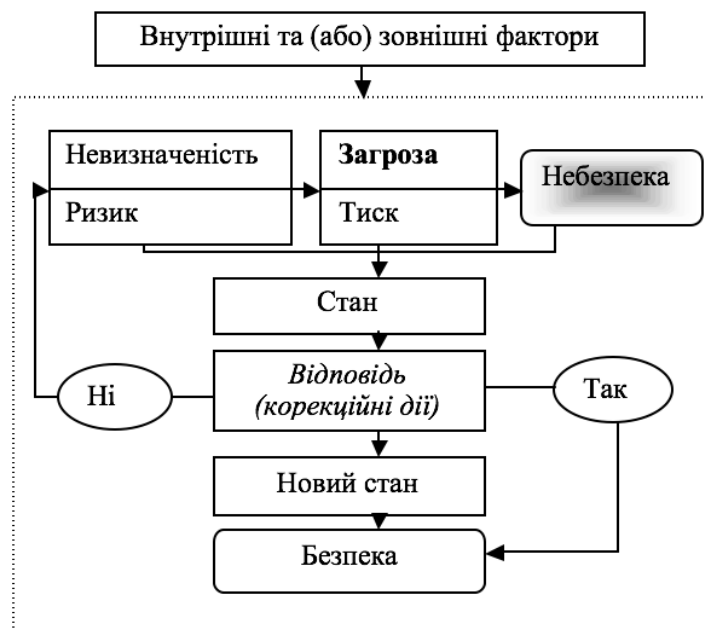
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Попит на інформацію про виробничі процеси зростає, як з точки зору ланцюгів із доданою вартістю (простежуваність), а також від зацікавлених сторін для досягнення



багатофункціональних цілей за допомогою забезпечення економічної безпеки сільського господарства. Важливою передумовою дотримання всіх цих різних вимог для сільськогосподарських підприємств є легка, достатня, своєчасна, доступна інформація для прийняття рішень або надання документальних доказів.

Швидкий розвиток технологій інформації та зв'язку, а також величезний потенціал для надання даних географічних зв'язків (дистанційне відстеження, он-лайн-датчики, публічні бази даних тощо) також дозволяють керівникам сільськогосподарських підприємств отримати доступ до нових та високоякісних даних, використовувати їх як конкретну інформацію у процесі прийняття рішень чи процесі документації. Автоматизований збір даних та обробки інформації в інформаційній системі управління сільськогосподарським підприємством можна сприймати як швидке зростання попиту на стандарти в управлінні виробничими процесами та економічною безпекою.

Якщо сільськогосподарське підприємство використовує нові технології обробки та управління інформацією, а також управління просторовою та тимчасовою мінливістю, то таке явне використання інформації покращує економічний стан та зменшує вплив на навколишнє середовище. На рис. 1 розглянемо модель забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища.



**Рис. 1** Модель забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища

Джерело: власна розробка автора

Використання методів, що формують точне сільське господарство, може забезпечити інформація та інструменти для правильної обробки та застосування інформації для будь-якого сільськогосподарського підприємства у будь-якому регіоні. Цей підхід може бути використаний для допомоги у вдосконаленні системи управління економічною безпекою сільськогосподарського підприємства та документації через впровадження прогресивних технологій у сільському господарстві. На рис. 2 показана система ітераційної діагностики економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Екологічно безпечні системи землекористування в межах сільськогосподарського підприємства також включають в себе найкращу практику управління економічною безпекою сільськогосподарського підприємства. З цією метою необхідна інтеграція інформаційних систем для надання консультацій та офіційних порад керівникам.



**Рис. 2** Система ітераційної діагностики економічної безпеки сільськогосподарського підприємства  
Джерело: адаптовано [1, 2, 6, 7]

Оптимальний цикл вирощування можна досягти шляхом інтеграції моделювання в режимі реального часу (вирощування культури та моделі розвитку сільськогосподарського підприємства) з експертними системами, які були налаштовані за керівними принципами рекомендованої стратегії управління економічною безпекою (наприклад,

враховуючи фактори ризику тощо), а також юридичні вказівки (наприклад, стосовно охорони здоров'я та охорони навколишнього середовища).

Це безпосередньо допоможе керівнику сільськогосподарського підприємства прийняти краще рішення при використанні експертних знань у вигляді моделей та експертних систем, які можуть бути опубліковані та доступні в Інтернеті або доступні в якості веб-сервісів для динамічного зв'язку з кінцевим користувачем.

Діагностика економічної безпеки сільськогосподарського підприємства повинна забезпечувати баланс технологічних можливостей у поєднанні з екологічними та соціально-економічними потребами з ключовою роллю управління інформацією.

Нові моделі управління матеріальними потоками, засновані на інформації та знаннях. Управління, що підтримує сільськогосподарську локальну інтеграцію екологічно чистих об'єктів та замкнених циклів обробки, енергоефективне культивування за допомогою легкої техніки, точного землеробства та технологій.

Розглянемо сільськогосподарське підприємство як систему (не обов'язково програмна або технологічна система) і керівника (власника) як виробника основного рішення. Сільськогосподарське виробництво стикається з посиленням тиску з точки зору зменшення прибутку. Постійно вимагається зниження собівартості продукції, максимізація її фізичного випуску при збереженні найвищої якості продукту. Ці вимоги йдуть поряд з дотриманням суворої екологічної, соціальної, охорони здоров'я та безпеки.

Управлінські завдання щодо забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства змінюються відповідно до нової парадигми підвищеної уваги до економічної життєздатності сільськогосподарського підприємства та взаємодії з навколишнім середовищем.

У таблиці 1 наведено огляд різних рівнів планування разом з основними частинами інформаційних потоків, що вимагається процесом прийняття рішень або виробляється процесом прийняття рішень. Для того, щоб вказати елементи інформаційної системи, які поширюються на автоматичне рішення необхідно вказати детальні інформаційні потоки для окремих завдань планування.

Таблиця 1 - Рівень планування та індикативні потоки інформації

Рівень планування	Необхідна інформація	Надана інформація
Стратегічне планування або проектування виробничої системи: проектування виробничої системи на період 1-5 років або 2 або більше циклів урожаю - зокрема, системи праці / техніка та вибір сільськогосподарських культур	- можливі рівні виробництва і цінових змін - вимоги до операцій - можливі методи роботи - наявна техніка на ринку - витрати.	- кількість та розміри машин; - потужність машин; - потреба в праці; - вибрані культури.
Тактичне планування: план виробництва на період 1-2 роки або 1-2 цикли вирощування.	- стратегічний план; - наявність землі, будівель та обладнання; - зовнішні / внутрішні стандарти.	- план вирощування; - заміна обладнання; - добрива / хімічні речовини; - додаткові плани; - плани технічного обслуговування; - бюджет робочої сили (пікові навантаження).
Операційне планування: визначення діяльності в найближчому циклі вирощування культур, тобто протягом найближчого сезону	- тактичний план виробництва; - внутрішні / зовнішні стандарти; - план технічного обслуговування для землі, будівель та обладнання	- обов'язкові / необов'язкові операції; - актуальність операцій - специфікації операцій.
Формулювання задач: обробка завдань щодо огляду сформульованої проблеми	- поломки обладнання; - недоступний матеріал; - зміни в ґрунті, врожаї або метеорологічні умови.	відхилення від планів / графіків
Оцінка: порівняння планових і фактично виконаних завдань:	- використаний робочий час; - використана потужність.	відхилення від запланованих завдань реалізована продуктивність.

Джерело: адаптовано [1, 2, 6, 7]

Для того, щоб підсумувати, моделі, орієнтовані на користувача, пропонується ефективно впровадження управлінських функцій системи управління економічною безпекою, але в той же час очікується, що керівники сільськогосподарських підприємств будуть готові прийняти нові роботи, звички і, можливо, також отримати більш глибоке розуміння їх виробничих процесів і зможуть оцінити продуктивність обраної технології. Це призведе до кращого контролю процесу, а також поліпшить можливості документування якості сільськогосподарського виробництва та забезпечення економічної безпеки. Моделі інформаційних потоків відображають процеси використання інформації та процеси прийняття рішень для визначених рівнів планування

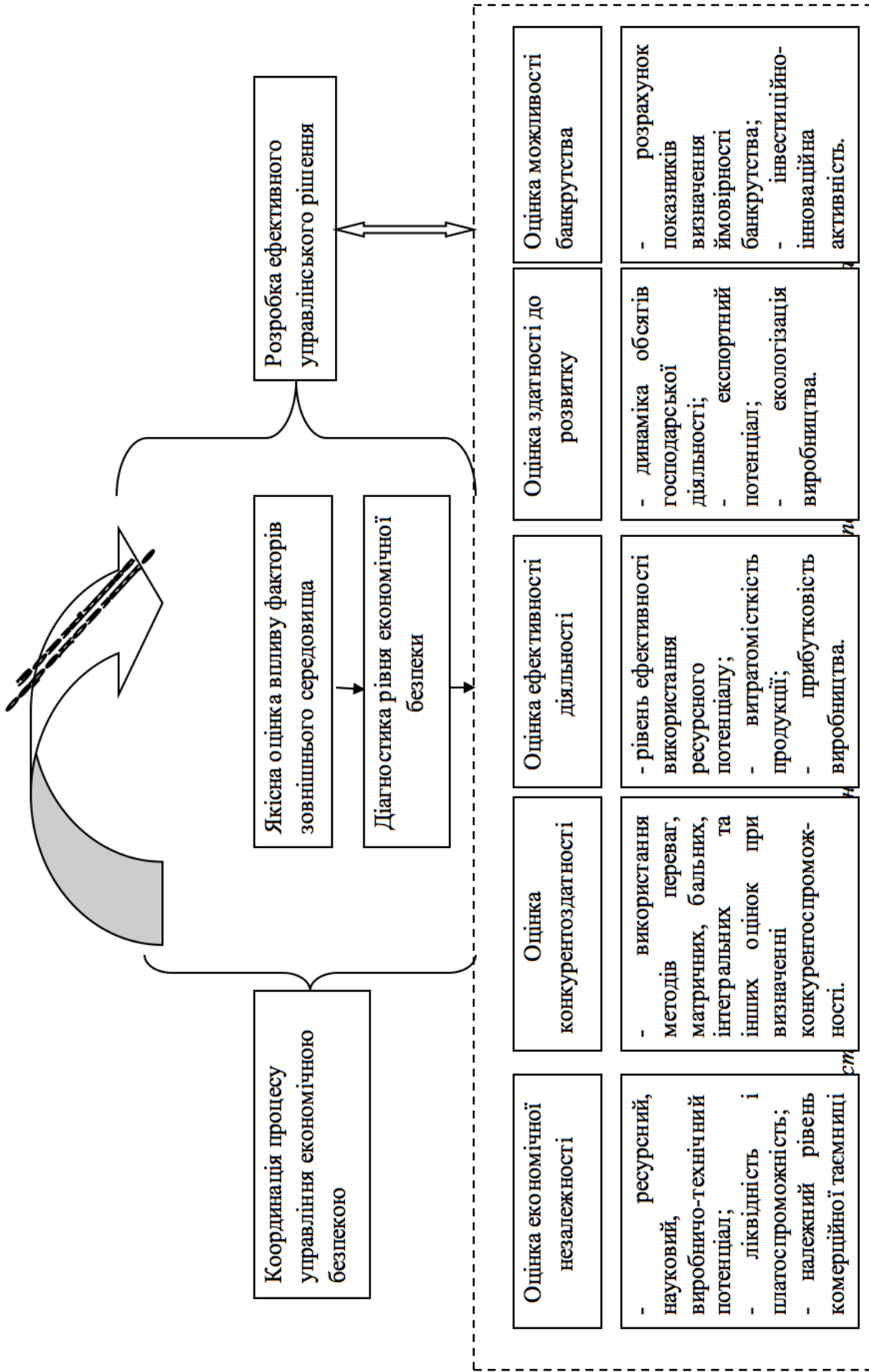
(стратегічне, тактичне, оперативне, планування, формулювання завдання, виконання, оцінка) та для окремих польових операцій, наприклад обробітку ґрунту, посіву, внесення добрив, обприскування, зрошення, збирання врожаю.

Враховуючи, що сільськогосподарські підприємства України є ключовим елементом у зміцненні національної безпеки країни, на сьогодні необхідна оцінка та управління економічною безпекою сільськогосподарського підприємства. На рис. 3 показана система управління економічною безпекою сільськогосподарського підприємства.

Кожен із запропонованих елементів діагностики рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства складається з критеріальних показників, оцінку стану яких варто порівнювати з їхніми нормативними значеннями в галузі. Слід наголосити, що аналіз за цією методикою враховує стан основних складових економічної безпеки й найбільш точно віддзеркалює особливості функціонування сільськогосподарського підприємства. Рівень економічної безпеки оцінюють шляхом порівнювання розрахункових значень із реальними величинами цього показника на підприємстві, що аналізується.

Після розрахунку впливу функціональних складових на економічну безпеку здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Розглянуто процес управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств. Менеджмент економічної безпеки сільськогосподарських підприємств можна розглядати як процес запобігання всебічних збитків від негативних впливів на економічну безпеку підприємства за різними аспектами фінансово-господарської діяльності. Для забезпечення економічної безпеки на сільськогосподарських підприємствах і можливості передбачення ризиків, на підприємстві повинна існувати система управління економічною безпекою, для діагностування стану підприємства, прогнозувати можливі загрози та проводити низку мір по забезпеченню стабільності системи управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств.



Джерело: власна розробка автора

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Безус Р. М. Механізм стійкості аграрного сектору економіки України до глобальних викликів / Р. М. Безус, А. В. Бойко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 22–29.
2. Березін О. В. Економіка підприємства: навч. посібник / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
3. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – №5. – С. 81-86.
4. Мартюшева Л.С. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 235-238.
5. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О.В. Приказок // Банківська справа. – 2009. – №2. – С.82-88.
6. Руденский Р.А. Концепция управления экономической безопасностью предприятия/ Р.А. Руденский, Ю.А. Нестеров// Економічна кібернетика. Міжнародний журнал; під заг. ред. Ю.Г. Лисенко; Донецький нац. ун-т. - 2010. - №3-4. – С.57-66
7. Тітова С. П. Екзогенні та ендогенні загрози економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / С. П. Тітова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Випуск 5/2. – С. 160-165.
8. Якубенко Ю.Л. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами / Ю.Л. Якубенко, Ю.С. Амеліна // Інтелект ХХІ № 2. - 2017. – С. 309-314.

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

УДК [504:327.82]:339.92, JEL Classification: E 610, F200, F420, Q280

### ТРИАДА СИЛ ДИПЛОМАТІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ВЗАЄМОВПЛИВУ

**Бохан А.В., к.е.н.**

*Київський національний торговельно-економічний університет*

В статті розглянуто важливі питання сучасного розвитку дипломатії у контексті тріади сил екологічного взаємовпливу в міжнародних економічних відносинах. Сучасна міжнародна екологічна політика має ознаки динамічної, консолідуючої й дипломатичної сфери діяльності, спрямована на екологізацію простору життя людства, прийняття відповідальних рішень країн в економічних трансформаціях. Охарактеризовано причини загострення питань екологічної безпеки у сфері природокористування й ресурсного споживання, що зумовлюють політичні конфронтації, соціально-економічні напруги та екологічні конфлікти між країнами. Констатовано, що науково-практичні дослідження екологічного змісту оновлюють концепт міжнародних відносин через поєднання інструментарію політики, економіки та екології. Тріада сил дипломатії – досягнення балансу інтересів на основі політики стримувань і противаги, що може зумовлювати економічні та екологічні екстерналії. Дипломатія включає різні процеси і явища, що сприяють встановленню і підтриманню контактів між сторонами комунікацій, міжнародної співпраці країн і досягнення стратегічних цілей. Дипломатія різноманітна за видами, функціональна, інтерактивна і амбівалентна в розвитку. Визначена необхідність комплексного моніторингу середовища функціонування країн світу для умов раціонального природокористування, залучення екологічних інвестицій і диверсифікації міжнародних економічних відносин на основі екологічних індикаторів. Вони відображають стан ресурсного забезпечення, екосистемних можливостей і ризиків на планеті. Констатовано, що в рамках багатосторонніх угод і сил дипломатії, країни співпрацюють за міжнародними протоколами і конвенціями екологічного спрямування. Характер і зміст кожного договірної режиму є результатом «перемовин – дипломатії – компромісу» учасників із різними стимулами, ринковими перевагами і владою. Транснаціональні правила інституціолізовані від авторитетних і обов'язкових правових документів до декларативних норм, добровільних стандартів і режимів регулювання, від примус до соціалізації. Дипломатія має набути особливого визнання в стратегічних і реальних діях суспільства, в актах доброї волі й справедливості, захисту миру та екологічних інтересів всіх країн світу.



**Ключові слова:** дипломатія, екологія, політика, екологічна безпека, міжнародні економічні відносини, стійкий розвиток, стратегічне партнерство, глобалізація

DC [504:327.82]:339.92 , JEL Classification: E 610, F200, F420, Q280

## TRIAD POWERS OF DIPLOMACY OF ENVIRONMENTAL INTERINFLUENCE

**Bokhan A., PhD in Economics**

*Kyiv National University of Trade and Economics*

The article considers important issues of modern development of diplomacy in the context of the triad powers of environmental interinfluence in international economic relations. Modern international ecological policy has signs of dynamic, consolidating and diplomatic sphere of activity, aimed at ecologizing the space of human life, making responsible decisions of countries in economic transformations. The reasons for the exacerbation of environmental safety issues in the field of environmental management and resource consumption, which are caused by political confrontations, socio-economic tensions and environmental conflicts between countries, are described. It is stated that scientific and practical studies of ecological content update the concept of international relations through a combination of instrument of policy, economics and ecology. The triad power of diplomacy means the balance of interests on the basis of checks and counterpoises, which can determine the economic and environmental externalities. Diplomacy includes various processes and events that facilitate the establishment and maintenance of contacts between the parties to communications, international cooperation of countries and the achievement of strategic goals. Diplomacy varies by species, functional, interactive and ambivalent in development. The necessity of integrated monitoring of the environment of functioning of countries of the world for the conditions of rational use of nature and resources, attraction of ecological investments and diversification of international economic relations on the basis of ecological indicators is determined. They reflect the state of resource provision, ecosystem capabilities and risks on the planet. It was stated that within the framework of multilateral agreements and diplomatic powers, countries cooperate in accordance with international protocols and environmental conventions. The nature and content of each treaty regime is the result of "negotiations – diplomacy – compromise" of the participants with different incentives, market benefits and rule. Transnational rules are institutionalized from authoritative and mandatory legal documents to declarative norms, voluntary standards and regimes of regulation, from coercion to socialization. Diplomacy should receive special recognition in the strategic and real actions of society, in the acts of good will and justice, protection of peace and ecological interest of all countries of the world.

**Keywords:** diplomacy, ecological, policy, environmental safety, international economic relations, sustainable development, strategic partnership, globalization.

**Актуальність проблеми.** Глобалізаційний і прогностичний контекст міжнародних економічних відносин є надзвичайно багатовимірним з огляду на посилення ролі екологічних детермінантів у їх розвитку. Нині у фокусі уваги політиків, урядовців, бізнесменів, науковців і представників елітних прошарків соціуму зосереджені екологічні проблеми різного характеру як за масштабністю охоплення, так і нагальністю їх розв'язання спільними зусиллями.

В 2015 р. у рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для оцінки результатів «Millennium Development Goals» і прийняття нового Порядку денного в галузі збалансованого розвитку. Результати міжнародного діалогу з питань соціально-економічних і конкурентних досягнень, екологічної, продовольчої та енергетичної безпеки, оформлені в 17 головних цілей міжнародного розвитку країн «The 2030 Agenda for Sustainable Development». Серед них є настанови до еколого-дипломатичних комунікацій між країнами з метою сприяння побудові миролюбного і відкритого суспільства в інтересах збалансованого розвитку, забезпечення доступу всіх до правосуддя, створення інклюзивних інституцій на всіх рівнях, зміцнення позицій для глобального партнерства в реалізації цілей стійкого розвитку та ін. [1].

Міжнародна екологічна політика все більше набуває абрису динамічної, консолідуючої й дипломатичної сфери діяльності, спрямованості до екологізації життєвого простору людства, прийняття відповідальних рішень і виваженої дієвості країн в економічних трансформаціях [2]. Натомість загострюються питання екологічної безпеки в тенденційності амбітних територіальних зазіхань, ресурсних претензій, експансіоністських сценаріїв, провокаційних намірів та імітаційних дій у сфері природокористування, що зумовлюють політичні конфронтації, соціально-економічні напруги та екологічні конфлікти між країнами. Існуюча висхідна складність природних, екологічних і соціальних законів буття людства все ж спрямовує до оновлення форм його взаємодії з навколишнім середовищем, а також необхідності задіяння тріади сил дипломатії екологічного взаємовпливу в міжнародному співробітництві й стратегічному партнерстві країн у добу викликів ХХІ століття.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Сучасні наукові дослідження екологічного вектору дипломатичної діяльності

представлені вітчизняними та зарубіжними вченими в контексті: міжнародної еколого-економічної політики, стратегій збалансованого розвитку, економічної безпеки й торгівлі (А. Мазаракі, Ш. Куріщак, В. Ціватий, Г. Кондратенко, Н. Рогожина, А. Фоміних, Г. Яригін [3-8].) Плеяда відомих зарубіжних вчених представлена працями, які містять оригінальні наративи, що є значним внеском у розвиток напрямів екологічної дипломатії: «Environmental diplomacy: an examination and prospective of Canadian-U.S.» (J. E. Carroll, 1983); «Global environmental diplomacy: negotiating environment agreements for the World, 1973-1992» (M.K. Tolba, 1998); «Global Environmental Policy Making» (K. O'Neill, 2012); «Climate Diplomacy» (L. Elliott, 2013); «The Changing Nature of Diplomacy» (A. F. Cooper, 2013); «Crossing Boundaries: The Environment in International Relations» (K. Dorsey, 2014); «The Impacts of Environmental Movements» (C. Rootes, E. Nulman, 2015); «New Practices and Narratives of Environmental Diplomacy» (L. Ø. Blaxekjær, 2016) та інші [9-12].

Науково-практичні дослідження екологічного змісту оновлюють концепт міжнародних відносин через поєднання інструментарію політики, економіки та екології. Специфіку інтеграції цих сфер діяльності можна розглядати як своєрідну «тріаду». Загальновідомі тлумачення «тріади» (від грец. trias (triados) – троїця) охоплюють такий смисл: 1) єдність, утворювана трьома окремими особами, предметами, поняттями або частинами, елементами; 2) філософський термін, що означає потрійний ритм руху буття і мислення; 3) в системі Гегеля – триступінчастий розвиток ідей, що визначає три ступені в розвитку явищ дійсності: теза, антитеза й синтез.

У даному разі, «тріада» осмислюється через призму вектору поступу суспільства, де екологічні компоненти допомагають синтезувати ознаки та явища прогресу та ідентифікувати причини регресу в здобутках людства. Досягнення країн у такій тріадності можуть відображати проекцію їх внутрішнього політичного ладу й соціо-еколого-економічного благополуччя на механізми формування політики зовнішніх контактів і міжнародної торгівлі засобами дипломатичного впливу, в яких однозначно присутні екологічні імпульси.

**Мета дослідження** полягає у визначенні особливостей тріади сил дипломатії екологічного взаємовпливу в процесах міжнародної стратегізації збалансованого розвитку суспільства. У відповідності до мети дослідження в статті використовуються загальні та спеціальні

наукові методи аналізу, що обґрунтовують значимість еко-імперативу в сфері політики й економіки.

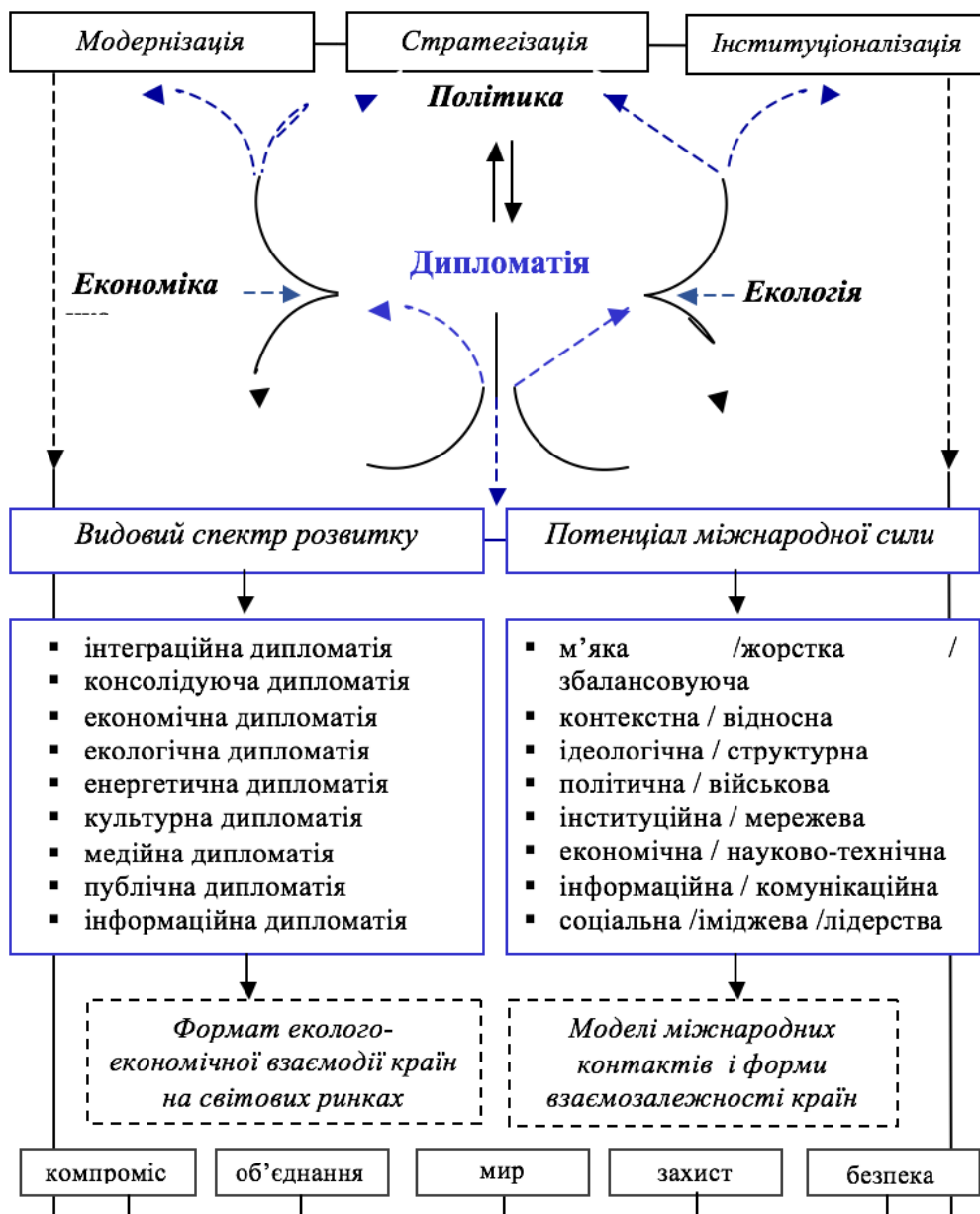
**Викладення основного матеріалу дослідження.** Динаміка експортно-імпортних, фінансових, інформаційних, енергетичних, трудових та ін. ресурсних потоків у світі змінює глобальне управління, привносить в архітектуру міжнародних економічних відносин нові моделі геополітичної поведінки. Наразі формуються умови для позиціонування країн у ринковій конкуренції з огляду досягнень стійкості розвитку на основі модернізації, стратегізації, екологізації та універсалізації засобів дипломатичного сприяння цим процесам.

В сучасному розумінні термін «дипломатія» (англ. *diplomacy*) застосовується для позначення різних процесів і явищ, що традиційно супроводжуються ініціюванням, налагодженням і підтриманням контактів між зацікавленими сторонами комунікацій з метою диверсифікації міжнародного співробітництва країн і досягнення ними своїх стратегічних цілей. Особлива роль відводиться політиці та економіці, що співвідносяться як суб'єктивне і об'єктивне, надбудова і базис. Політичні відносини вже набули структурної та масштабної залежності від характеру, стану та якісних змін економічних відносин.

У зв'язку з цим, особливістю сучасної дипломатії є певна її відкритість до наповнення видовим різноманіттям і функціональним змістом в інтерпретації. *Дипломатія* – це налагодження міжнародних відносин шляхом переговорів; сукупність засобів, що використовуються послами з метою досягнення консенсусу [13]; набір утворюючих принципів, правил, способів і організаційних моделей поведінки в міждержавних відносинах [14]; своєрідний вираз, поширений на транснаціональному рівні нормативної логіки, якою керуються та дотримуються в своїх діях держави при формуванні міжнародної ідентичності [15]; центральна інституція державного співтовариства (доволі суперечлива), що виступає однією з несучих опор міжнародного порядку і зазнає постійного урізноманітнення акторів у міжнародних інтеракціях [16]; менеджержування міжнародних відносин; метод їх здійснення, процеси і механізми, якими вони реалізуються в практиці взаємовідносин країн світу [17].

Модерн дипломатії відрізняється різноманіттям проблематики, у фокусі якої досить часто є питання екологічного розвитку, еколого-

економічної безпеки еко-інноваційних концептів розвитку, соціально-екологічної відповідальності тощо. Це дає підстави стверджувати, що дипломатія включає політику офіційної чи неофіційної діяльності як національних, так і міжнародних суб'єктів еколого-економічного спрямування. Навіть в інтернаціональному визначенні поняття «політика» є смислова тріада: англ. politics → політична сфера; англ. polity → політичний устрій, політична система; англ. policy → політичний курс, політична стратегія. Дискурс політики все більше окреслюється екологічними інтенціями суспільства через ідеї об'єднання, захисту й гарантування безпеки (рис. 1).



*Рис. 1. Науковий концепт тріади сил дипломатії еко-спрямування  
Авторська розробка*

У даному разі теза Н. Morgenthau набуває певного переосмислення: «Дипломатія складається з можливостей: визначати власні цілі та оцінювати цілі інших країн з огляду на силу (наявну чи потенційну), якою можна скористатися для їх здійснення; виявляти ступінь поєднаності різних цілей; використовувати три засоби для здійснення цілей (переконавання, компроміс, погроз силою). Мистецтво дипломатії – правильний і вчасний вибір одного із засобів» [18]. У зазначеній тріаді сил дипломатії закладена ідея досягнення балансу інтересів на основі стримувань і противаги, що може породжувати різні економічні та екологічні екстерналії. Адже великий масив тлумачень і формул потенціалу міжнародної сили держав – це завжди площина складного діалогу й суперечливого дискурсу, в якому представлені різні підходи емпіричного визначення сегментів (нарощування, оновлення, використання, послаблення) могутності країн на основі різних показників, коефіцієнтів, інтегральних індикаторів, серед яких є кількісні / якісні параметри дипломатії.

Незважаючи на еволюцію дипломатії: від старої до нової, від класичної до інноваційної, від міжнародної до глобальної – для неї й надалі актуальним залишається амбівалентність розвитку. Так, професор І. Жалоба справедливо зауважив: «До сьогодні дипломатія знаходиться у суперечливому ставленні до різних суспільних явищ: з одного боку, дипломатія намагається упередити чи обмежити використання насилля, а з іншого – погроза і застосування насилля є елементом переговорного інструментарію дипломатії. Подібно до цього, дипломатія: як засіб плекання довірливих міждержавних відносин – як метод здобуття інформації шляхом шпіонажу; як обіцянка дотримання демократичних засад – як потреба здійснювати таємні перемовини» [16]. Навіть засудження «таємної дипломатії», що виконує оперативні, тактичні й стратегічні функції, не означає цілковитого усунення конфіденційності з міжнародних відносинах, зокрема, коли це стосується політики «екологічної поліфонії» країн.

Традиційно дипломатія орієнтовна на мирну модель взаємодії країн, що досягається в комплексі заходів, методів та інструментів (формальних, кодифікованих, неформальних) на основі: міжнародного й дипломатичного права, дипломатичного протоколу, дипломатичної культури, дипломатичної прогностики. На зміну прийомам усталеної дипломатії прийшла «дипломатія генерації спільних зусиль», яка супроводжується активізацією багаторівневих і мережевих комунікацій, в

яких простежується екологічний взаємовплив. Адже зовнішнє середовище (природне, політичне, економічне, екологічне, соціальне, культурне) є надзвичайно мінливим, структурованим за власними законами функціонування та вимагає ідентифікації реального його стану.

Це дає всі підстави акцентувати увагу на проведенні комплексного моніторингу середовища функціонування країн і регіонів світу з метою створення ними кращих умов для: раціонального природокористування, залучення еко-інвестицій і диверсифікації міжнародних економічних відносин на основі екологічних індикаторів, що відображають стан ресурсного забезпечення та екосистемних можливостей / ризиків на планеті (рис. 2.).

Зокрема, в глобальному масштабі показник ресурсовитрат збільшився з 48,5 млрд. метричних тон (2000 р.) до 69,3 млрд. метричних тон (2010 р.). Найбільша частина цих ресурсовитрат припадала на два регіони: Східну та Південно-Східну Азію (28,6 млрд. метричних тон), Європу і Північну Америку (21,9 млрд. метричних тон). Показник ресурсовитрат на душу населення в розвинутих регіонах значно вище, аніж у тих, що розвиваються. Питома вага сировини, що видобувається у світі, йде на забезпечення кінцевого споживання, що обумовлюється потребами і звичками мешканців розвинутих регіонів [19].

Усвідомлюючи екологічну взаємозалежність країн, на I Всесвітньому форумі ООН з питань використання даних і нарощування статистичного потенціалу був представлений «Кейптаунський глобальний план дій щодо даних в сфері стійкого розвитку» (2017 р.). В ньому окреслено профільні напрями співробітництва, які можуть слугувати інформаційним забезпеченням багатосторонньої екологічної дипломатії, а саме: 1) координація дій і стратегічне керівництво роботою з даними в інтересах стійкого розвитку; 2) інновації в національних статистичних системах; 3) покращення основної статистичної діяльності та програм в галузі статистики; 4) поширення та використання даних; 5) створення партнерства за участі зацікавлених сторін; 6) мобілізація ресурсів і координація управління їх потокам [20].

Водночас, у докладі ООН «The Sustainable Development Goals Report – 2017» було наголошено, що реформи згідно 17 завдань розвитку до 2030 р. поки що не набули очікуваних темпів здійснення, хоча офіційна допомога надається (напр., за 2015-2016 рр. вона склала 142,6 млрд. дол. США).

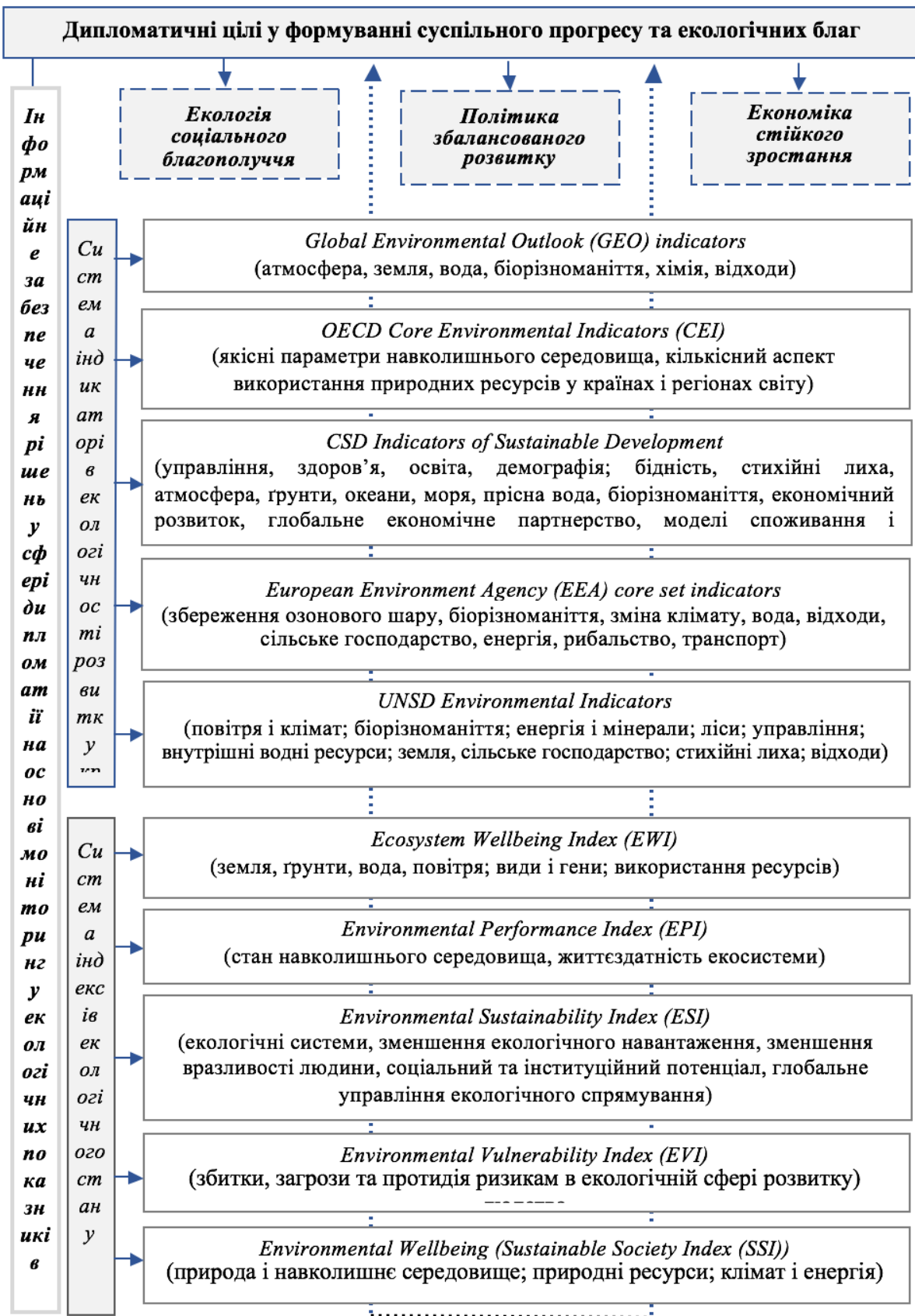


Рис. 2. Системність у формуванні баз даних еко-аналітики дипломатії  
 Авторська розробка



Наразі екологічні аспекти дипломатії суспільного прогресу є провідними в розв'язанні проблем [19]:

подолання зубожіння 767 млн. людей, які живуть на 1,90 дол. США в день; створення умов продовольчої безпеки для 793 млн. людей, яким постійно загрожує голод і злидні (в 2014-2016 рр. 63% всіх голодуючих у світі були зосереджені в Південній Азії та країнах Африки на південь від Сахари);

– відшкодування збитків від природних катаклізм, світові обсяги яких щорічно складають 250-300 млрд. дол. США, а кількість загиблих від стихійних лих за період 1990-2015 рр. становила 1,6 млн. осіб;

– формування систем превентивних заходів та інституційної мережі оперативного реагування на екологічні загрози (напр., за 2014-2015 рр. лише 96 країн світу впроваджували механізми оцінки впливу на довкілля, 91 – удосконалювали екологічне законодавство, 90 – планували екологічне управління, 51 – акумулювали платежі за екосистемі послуги); зростання ризиків ескалації «водних конфліктів» внаслідок обмеження доступу людей до водних ресурсів (у 2015 р. понад 2 млн. осіб проживали в зонах із надмірним понад 60% навантаженням на водні ресурси (країни Північної Африка; Західна, Центральна та Південна Азія);

– забезпечення населення екологічно чистими технологіями і видами палива (напр., за 2000-2014 рр. частка осіб користування такою енергією зросла 50-57%, але більше 3 млрд. людей у світі позбавлені такої можливості);

– створення механізмів економічного зростання за рахунок екобезпечних методів господарювання (середньорічні темпи зростання ВВП на душу населення у світі збільшилися від 0,9% (2005-2009 рр.) до 1,6% (2010-2015 рр.); утворення регіонів високої індустріалізації та екологічних ризиків (напр., за звітний період регіони Східної та Південно-Східної Азії охоплювали 42% загальносвітового внутрішнього матеріального споживання) та ін.

Крім того, експертами аналітичної доповіді «World Development Report 2017» констатовано, що саме на зламі тисячоліть відбулось різке поживлення міжнародних контактів і зусиль координації дій щодо глобальних проблем (клімат, фінанси, ресурсні конфлікти,

транскордонна злочинність). Зокрема, у світі нараховується понад 1000 багатосторонніх і 1300 двосторонніх угод міжнародного природоохоронного значення. Характер і зміст кожного договірною режиму є результатом «перемовин – дипломатії – компромісу» учасників із різними стимулами, ринковими перевагами і владою.

Транснаціональні правила інституціолізовані в тій чи іншій формі, від авторитетних і обов'язкових правових документів до декларативних норм, добровільних стандартів і режимів регулювання. Застосування такого спектру інструментарію виконує функції прихильності, координації й співробітництва через різні домовленості, правила і механізми впливу дипломатії (від примус до соціалізації) [21].

Доцільно також зазначити, що в рамках багатосторонніх угод і сил дипломатії, країни співпрацюють за міжнародними протоколами і конвенціями екологічного спрямування. Всі члени ООН є учасниками принаймні однієї з глобальної природоохоронної угоди щодо хімічних речовин, небезпечних відходів і збереження озонового шару, а 157 країн-учасниць беруть участь у трьох з них. У відповідності до положень цих угод, країни зобов'язані регулярно надавати відповідну інформацію. Але у цій сфері також існують проблеми міжнародної контактності й економічної зацікавленості, оскільки за 2010-2014 рр. лише 51% сторін Стокгольмської конвенції (про стійкі органічні забруднювачі), 57% сторін Базельської конвенції (про контроль за транскордонними перевезенням небезпечних відходів та їх знищення) та 71% сторін Роттердамської конвенції (щодо процедури попереднього інформування відносно небезпечних хімічних речовин і пестицидів у міжнародній торгівлі) у повному обсязі виконали зобов'язання надання звітності, що були передбачені цими угодами [19]. Внаслідок цього відбувається ускладнення завдань міжнародних комунікацій і дипломатичної діяльності, що вимагає задіяння тріади сил її екологічного взаємовпливу.

**Висновки.** Новітня ера міжнародних економічних відносин ознаменовується політикою трансформаційних звершень на мікро-, мезо-, макро- і мегарівні господарювання, тим самими демонструючи людству єдність всіх компонентів і їх екологічну пов'язаність у просторі й часі. Глобальні проблеми мають статус не лише загроз і викликів, але й закликів до рішучих дій і спільних зусиль у творенні простору екологічної безпеки життєдіяльності. Дипломатія як одна з найдавніших

форм консенсусу й порозуміння має набути в суспільстві особливого визнання в стратегічних і реальних діях доброї волі й справедливості, захисту миру та екологічних інтерес всіх країн світу.

Представлена стаття відображає результати дослідження автора в рамках науково-дослідної роботи, що виконувалась впродовж 2015-2017 рр. у Київському національному торговельно-економічному університеті за запитом Міністерства освіти та науки України («Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» номер державної реєстрації 0116U000785).

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030. URL [www.un.org.ua](http://www.un.org.ua).
2. Bokhan A. Consolidating diplomacy in ecologization of competitive relations. //Herald KNTEU. 2016. № 6. Pp. 5-16.
3. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: монографія за заг. ред. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 718 с.
4. Куріщак Ш. Сучасна екологічна дипломатія: досвід міжнародного співробітництва // Нова політика. 1997. №6. С. 50-51.
5. Ціватий В. Екологічна дипломатія в питаннях Чорнобильської катастрофи: інституціональний і міжнародно-політичний контекст // Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2016. Вип. 23. Ч. II. Серія «Політичні науки». С. 128-134.
6. Кондратенко Г. Экологическая дипломатия стран Северо-Восточной Азии //Известия Восточного института. 2016. №2(30). С. 47-64.
7. Рогожина Н. Экологическая дипломатия развивающихся стран / Азия и Африка в современной мировой политике. Сб. статей. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 50-63.
8. Фоміних А., Яригін Г. Экологизация публичной дипломатии США // Вестник СПбГУ. 2016. Сер. 6. Межд. отношения. Вып.1. С. 110-120.
9. Blaxekjær L. Ø. New Practices and Narratives of Environmental Diplomacy, 2016. URL: <http://www.e-ir.inf>
10. Cooper A. F. The Changing Nature of Diplomacy, 2013. URL: <http://www.oxfordhandbooks.com>
11. Dorsey K. Crossing Boundaries: The Environment in International Relations, 2014. URL: <http://www.oxfordhandbooks.com>
12. Rootes C., Nulman E. The Impacts of Environmental Movements, 2015. URL: <http://www.oxfordhandbooks.com>

13. Короткий український дипломатичний словник / Упоряд.: Я. Серкіз. За заг. ред. М. Мальського. – Львів, 2002. С. 51.
14. DiMaggio P.J., Powell W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields /The New Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago: University of Chicago Press, 1991
15. March J.G., Olsen J.P. Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics / The Free Press. New York, 1989.
16. Жалоба І.В. Світова дипломатія і виклики ХХІ ст. / Зовнішня політика і дипломатія : український і світовий досвід : зб. тез доповідей (23 грудня 2015 р., м. Київ) – К.: ДАУ при МЗС України, 2015. С. 12.
17. Основи теорії міжнародних відносин: словник / Гетьманчук М.П., Дорош Л.О. та ін. – Львів : Вид-во «Львівська політехніка», 2015. С. 91.
18. Morgenthau H.J. Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace. Second Edition. Alfred A. Knopf: New York. 1955.
19. The Sustainable Development Goals Report 2017. URL : <http://unstats.un.org>
20. URL : <https://unstats.un.org/sdgs/hlg/Cape-Town-Global-Action-Plan>.
21. World Development Report 2017. Governance and the law. International Bank for Reconstruction and Development. World Bank Group, Washington, pp. 259-260.

UDC 636.2.033:657.1

**BIOLOGICAL ASSETS: PROBLEMS, ACCOUNTING AND POSSIBLE WAYS OF IMPROVEMENT**

**Olyadnichuk N.V., PhD in Economics**  
**Mykhailovyna S.O., PhD in Economics**  
**Ivanova N.A., PhD in Economics**  
*Uman national university of horticulture*

In Ukraine, the accounting of biological assets is regulated by P(S)BA 30 “Biological assets”. The practical application of the Provision concerning methods for assessing biological assets is somewhat problematic: lack of active market prices of similar assets on a certain date to determine fair value, providing of documents and recording of biological assets which are transferred from group to group. These and other issues have some differences regarding their theoretical and practical application. The aim of this research is a scientific substantiation of the nature of biological assets, systematization of criteria of classification, packetizing of necessary documentary securing with the aim of significant recording and proper evaluation of biological assets. The article deals with the essence of biological assets, their belonging to a certain group classification, valuation and recording. The research has established that the organization of primary accounting of biological assets of livestock production violates one of the accounting principles, including the principle of full coverage. The changes to existing forms of primary documents and registers of synthetic accounting were proposed to solve this problem considering guidelines for the organization of accounting of biological assets and agricultural products at market (fair) value. The proposed phased approach to the issues of determination, measurement, recording and documenting securing of the availability and movement of biological assets can help enterprises of the agricultural sector to ensure the reliability of accounting and objective assessment of biological assets.

**Keywords:** current biological assets; long-term biological assets; the primary account, synthetic and analytical accounting

УДК 636.2.033:657.1

**БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ: ПРОБЛЕМИ, ОБЛІК, МОЖЛИВІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

**Оляднічук Н.В., к.е.н.**  
**Михайловина С.О., к.е.н.**  
**Іванова Н.А., к.е.н.**

*Уманський національний університет садівництва*

В Україні облік біологічних активів регулюється П(С)БО 30 «Біологічні активи». Практичне застосування даного Положення стосовно методики оцінки

біологічних активів є дещо проблематичним: відсутність цін активного ринку аналогічних активів на певну дату для визначення справедливої вартості, документальне забезпечення та відображення в обліку біологічного активу, який переведено з групи в групу. Ці та ряд інших питань мають деякі розбіжності щодо їх теоретичного та практичного застосування. Метою даної роботи є наукове обґрунтування сутності біологічних активів, систематизація класифікаційних ознак, формування пакету необхідного документального забезпечення з метою достовірного обліку та належної оцінки біологічних активів. В статті розкрито суть біологічних активів, їх належності до певної класифікаційної групи, оцінки та обліку. Дослідженнями встановлено, що при організації первинного обліку біологічних активів тваринництва порушується один з принципів бухгалтерського обліку, зокрема принцип повного висвітлення. Для вирішення проблеми запропоновано внесення змін в діючі форми первинних документів та реєстрів синтетичного обліку з урахуванням методичних рекомендацій з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю. Запропонований в статті поетапний підхід до питань визнання, оцінки, обліку та документального забезпечення наявності і руху біологічних активів, допоможуть підприємствам аграрного сектору забезпечити достовірність обліку та об'єктивну оцінку біологічних активів.

**Ключові слова:** поточні біологічні активи; довгострокові біологічні активи; первинний облік, синтетичний та аналітичний облік.

**Problem statement.** The peculiarity of the agricultural sector is biological assets and their use in agricultural production. Biological assets are recognized as an asset if: the enterprise gets risks and benefits associated with ownership of the biological assets; the enterprise manages a biological asset and control over its use; there is an assurance that the company will receive future economic benefits associated with its use in agricultural activities; the value of a biological asset can be measured reliably. The economic benefits of biological assets are determined based on the situation of their physical qualities.

In Ukraine, the accounting of biological assets is regulated by P(S)BA 30 "Biological assets". The practical application of the Provision concerning methods for assessing biological assets is somewhat problematic. Thus, the basic approach to the assessment of biological assets is the use of fair value that is set at the level of prices of an active market of similar assets on a certain date. Another problem is the issue of the presence of active markets. Therefore, in their absence, the assessment of current biological assets is carried out at cost price and the assessment of long-term biological assets – at original cost value (in this case it is necessary to charge depreciation on these assets). Thus, one problem

creates another problem. Another problematic issue is the documentary securing and accounting recognition of the biological asset transferred from group to group. These and other issues have some differences regarding their theoretical and practical application.

**Analysis of recent research and publications.** The issues of recognition, classification, valuation and accounting of biological assets in agricultural enterprises are studied by many scientists, including N.V. Goncharenko [7], V.M. Zhuk [10-12], I.V. Zamula [13], P.M. Kuzmovych [14], V.B. Mossakovsky [15], L.K. Suk [18] and R.M. Tsygan [20]. However, we consider that the issues of recognition, classification, evaluation and documentary disclosure of biological assets are insufficiently studied causing misunderstandings and mistakes in the accounting.

**The aim of this research** is a scientific substantiation of the nature of biological assets, systematization of criteria of classification, packetizing of necessary documentary securing with the aim of significant recording and proper evaluation of biological assets.

**The main results of the research.** A biological asset is a plant or animal that in the process of biological transformations can provide agricultural products and/ or additional biological assets and bring economic benefits in any other way.

According to P(S)BA 30 “Biological assets”, biological assets have a classification [5]:

- Agricultural biological assets (assets that can give agricultural products and/ or additional biological assets that are intended for sale or use in agricultural activities);
- Other biological assets not related to agricultural activity (assets recognized as reserves but not used in agricultural activities and kept for the purpose of sale).

The objects of accounting of biological assets are: types of agricultural crops; homogeneous groups of biological assets consisting of subspecies of agricultural crops; some crops; animal species; homogeneous groups of biological assets consisting of individual technological groups of animals.

Biological assets depending on the field of agricultural activities, in which they are used, are divided on biological assets of crop and livestock production that have secondary classification: long-term, underage and current biological assets.

Long-term biological assets are assets that are able to provide agricultural products and/ or additional biological assets and bring economic benefits in another way for a period exceeding twelve months, except for animals for breeding and fattening (fruit-bearing perennial plants, animals of the main herd of cattle, pigs and sheep). Additional biological assets are assets obtained in the process of biological transformations (animal offspring, new swarms of bees and seedlings).

Underage long-term biological assets are assets which operating cycle exceeds twelve months and in the reporting period are not able to provide agricultural products and/ or additional long-term biological assets of a certain quality (orchards, vineyards, berry fields that have not reached fruit-bearing age).

Current biological assets are assets able to provide agricultural products and/ or additional biological assets and bring economic benefits in another way for a period not exceeding twelve months, as well as animals for breeding and fattening.

Purchased biological assets credited to the balance of the enterprise at initial value is a historical (actual) cost price of assets in the amount of cash or the fair value of other assets paid (transferred) spent for purchasing assets.

The initial value of biological assets is the purchase price under the contract minus the amount of discounts, non-refundable indirect taxes and with addition of amount of import duties, transportation costs and other costs associated with the purpose of biological assets and bringing them to the state in which they are suitable for use for the planned purposes.

The initial value of biological assets does not include financial expenses; costs for maintenance of supply departments and other departments with similar functions; exchange differences arising from the calculations currency with foreign suppliers; cost of purchasing foreign currency for payments for the acquisition of biological assets; excessive losses and shortage; selling expenses; administrative expenses. These costs are included in expenses in the period in which they occur.

Among scholars and practitioners there are ongoing discussions about the recognition of a biological asset, belonging to a certain group of the classification, valuation and accounting. Zamula I.V. believes that there are two approaches to determining the biological assets: a system approach (assets in the form of animals or plants created as a result of past biological processes from which you can get economic benefits in the form of agricultural products,



additional biological assets, provided services, money or other assets) and a non-system approach (animals and plants that are the result of past biological transformation processes, recognized and controlled by the enterprise, can be used in its activities or transferred for economic benefits and their cost can be reliably measured). Therefore, the author proposed the definition of biological assets as “living organisms used in agricultural activities and resources of agricultural enterprises able in the process of qualitative and quantitative changes to provide agricultural products and/ or additional biological assets, kept for use in the production and/ or for future use and offer economic benefits in another way” [13].

The issues on the classification of biological assets are not solved enough. Thus, according to a generally accepted classification of biological assets on availability period there are current and long-term biological assets. There are two different assessments of biological assets – by fair and original cost value. According to P.M. Kuzmovych, it is appropriate to classify long term biological assets for long-term depreciated biological assets and long-term non depreciated biological assets, in addition to the existing classification by sub-accounts. In his opinion, the depreciation is charged on all long-term biological assets, regardless of the methods of assessment [14].

These classifications characterize mostly the nature of biological assets as an important accounting and analytical category, according to R.M. Tsygan and O.Y. Chubka. Therefore, with the purpose of a comprehensive review of biological assets as a separate economic category and elimination of existing shortcomings, as well as providing methodological aspects of biological assets in financial statements, the additional classification features should be introduced. The authors proposed additional classification features of biological assets: organic, traditional and genetically modified. According to such features, biological assets should be presented as separate accounting items. According to the authors, dependence on the way, in which biological assets were created, influences what costs are included in the cost price of finished products for the realization of biological assets. The proposed features will enable to carry out more detailed accounting of biological assets of the enterprise to increase the effectiveness of their use [20].

In addition, R.M. Tsygan and O.Y. Chubka optimize the structure of the classification of biological assets, adding the following features: in terms of the soil fertility in crop production, quality of products and market of sales of

agricultural products [20]. In our opinion, this classification is rather fragmented and does not have any significant economic information. The initial classification should be based on the methodic recommendations on the accounting of biological assets, taking into account natural characteristics and specific character of activities of the entity [6].

The lack of definitive scientific opinions and views on the recognition and classification of biological assets rises to problems in determining their evaluation. According to P(S)BA 30 “Biological assets”, the purchased (received) biological asset is included on the balance of the enterprise at initial value which is determined in accordance with P(S)BA 7 “Fixed assets” or P(S)BA 9 “Inventories” [2]. Additional biological assets at initial recognition are measured at fair value that is reduced for expected costs for sales or production cost price according to P(S)BA 16 “Costs” [3]. The initial recognition of additional biological assets is shown in the reporting period in which they are separated from biological assets.

Long-term biological assets which fair value is impossible to determine reliably at balance sheet date or if the enterprise is a taxpayer on the advance corporation tax, can be recognized and shown at initial value with the amount of depreciation and impairment losses. Assessment and depreciation of long-term biological assets is carried out according to P(S)BA 7 “Fixed assets” and P(S)BA 28 “Impairment of Assets” [4].

Determining the fair value of biological assets and agricultural products is based on active market prices. If there are several active markets of biological assets and agricultural products their evaluation is based on market data on which the enterprise provides to sell biological assets and/ or agricultural products. To obtain reliable information on costs and cost of production the company must organize accounting of direct and indirect costs so that actual costs are formed monthly or quarterly, not at the end of the year. Given the fact that agricultural production is seasonal and the products come irregularly, so the accounting process is considerably more complicated. Therefore, it would be appropriate to be able to apply planned cost price of agricultural products for the assessment with calculation to the actual cost at the end of the year, as well as to bring active market prices for biological assets and agricultural products to enterprises at each balance sheet date, according to O.P. Skyrpan [17].

V.B. Mossakovsky underlines that the initial cost, duration of operation of the facility and its liquidation value are important to justify depreciation in applying the original cost. According to the author, the cost of current biological

assets (animals), when transferring them to the main herd, can be considered compared true value. At the end of the year, this amount should be clarified after calculating the actual cost of its products and resale value and useful lifetime are difficult to predict. Therefore, the company is given the right to determine these parameters on its own [15].

In case of absence of the information on market prices of biological assets (Paragraphs 5.6 and 5.21 of Methodological recommendations on planning, accounting and calculation of cost of goods (works, services) of agricultural enterprises) [6], the fair value is determined in accordance with paragraphs 11-14 P(S)BA 28 “Impairment of Assets” [4] by the present value of future net cash flows from the asset being evaluated.

P(S)BA 30 “Biological assets” was enacted in 2007 but to show the presence and movement of biological assets the documents of primary, consolidated, analytical and synthetic accounting are not enough. This situation creates difficulties for the practical application of this Standard and does not give a clear idea about the changes that have occurred in the accounting of biological assets.

The research results show that the organization of primary accounting of biological assets of livestock production in agricultural enterprises does not meet the requirements of today. The principle of full coverage is violated as acting and newly created documents do not give accurate and comprehensive information about the presence, movement and value of biological assets of livestock production (before the introduction of P(S)BA “Biological assets”). There is a problem of getting information at the initial stage of its formation. Of course, there are results of the negative impact on output data.

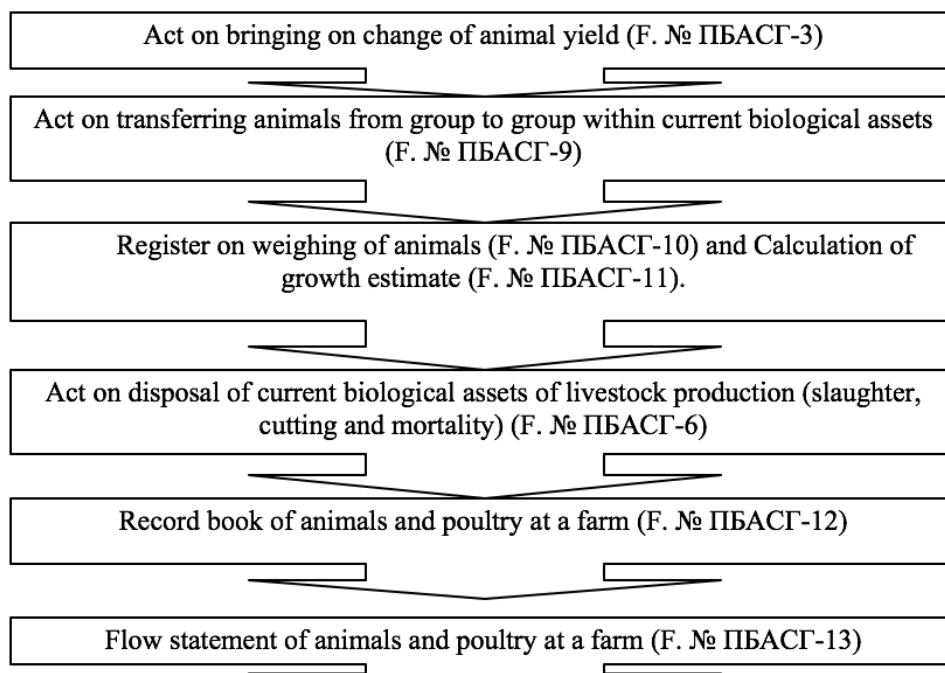
Given the situation in accounting for biological assets, we see one of two approaches to solve this problem. One of these approaches involves amendments to existing forms of primary documents and registers of synthetic accounting based on the methodological recommendations on the organization of accounting of biological assets and agricultural products at market (fair) value. The second way involves the development of entirely new forms of primary accounting of biological assets and agricultural products of livestock production.

Following the requirements of P(S)BA 30 “Biological assets” and meeting the needs of users of accounting information it is appropriate to use the first method that is to improve acting primary documents by adding information on the fair value of the asset and the determination source. However, the vast majority of agricultural enterprises realize a profit of animal offspring of the main herd by a planned cost price with revaluation at the end of the year. The fair value primarily provides organizational and financial problems for the business entity

(additional costs of enterprises for the establishment and functioning of Commissions on the determination of fair value and agricultural production; their responsibilities are monitoring market environment and preparation of acts of determination of fair value of relevant biological assets and livestock products).

Issues on accounting of animals by sex and age groups are understudied. For example, objects of accounting of biological assets in livestock production are the main herd, animals for breeding, animals for fattening and more. According to P(S)BA 30, the main herd are productive animals that regularly give agricultural products and/ or additional biological assets [5]. According to methodical recommendations on accounting of biological assets, the accounting objects of beef cattle breeding are also “calves up to 8 months” [6]. In our opinion, this is not entirely correct, as weaned offspring should be transferred to the sex and age group “animals for breeding and fattening”. In addition, the cost of the main herd of animals is recorded in the account 16 “Long-term biological assets”, so recording of calves aged under 8 months should be done in the account 21 “Current biological assets”.

There are a lot of inconveniences in the formation of primary documentation when filling in primary documents that should contain information on examining economic data on the presence and movement of biological assets. Figure 1 shows an algorithm of formation of primary and consolidated documents in livestock production.



**Figure1.** Algorithm of formation of primary and consolidated documentation of current biological assets of livestock production

*Done by authors*

It is necessary to show the list of transactions in written form when forming the main herd of animals (long-term biological assets of livestock production). To improve accounting of transactions we offer to optimize slightly Act on transferring animals from group to group. It is important for using information for the register of cattle books of certificate and veterinary cards.

The structure of Act should be slightly changed (Figure 2) and it should be called Act for transferring animals from the group of current biological assets to the group of long-term biological assets.

Agricultural accounting, Form № ПБАСТ-9							
<b>APPROVED</b>							
Order of Ministry of Agrarian Policy of Ukraine of 21.02.2008 № 73							
APPROVED							
(Head of the enterprise) <u>Gorovyi A.A.</u>							
<b>ACT № 4</b>							
<b>Transferring animals from the group of current biological assets to the group of long-term biological assets</b>							
<i>(from the group of bred heifers to the group of main dairy herd)</i>							
January 28, 2016							
Inventory number	Nickname	Gender, color type and other features	Year of birth	Weight, kg	Carrying amount, UAH	Who is responsible for animals	
						Full name	Signature
345	Avrora	heifer	2014	385	6930	Tereziuk A.S.	
374	Berizka	-//-	-//-	380	6840	-//-	
386	Kvitka	-//-	-//-	376	6768	-//-	
391	Malva	-//-	-//-	389	7002	-//-	
Total	x	x	x	1530	27540	x	x

Code of synthetic accounting	debit	155
	credit	213

Head of the structural unit	_____	<u>Karpenko P.T.</u>	Responsible for animals	_____	<u>Kovalenko O.V.</u>
	<i>signature</i>	<i>Full name</i>		<i>signature</i>	<i>Full name</i>
Head of the farm	_____	<u>Bevzenko T.V.</u>	Livestock expert	_____	<u>Velychko O.G.</u>
	<i>signature</i>	<i>Full name</i>		<i>signature</i>	<i>Full name</i>
Accountant	_____	<u>Tereschenko G.V.</u>			
	<i>signature</i>	<i>Full name</i>			

**Figure 2.** Act on transferring animals from the group of current biological assets to the group of long-term biological assets  
Selection – proposed improvement of authors

This document must have four copies: the first one is for accounting in the disposal group; the second one is for accounting in the increase group; the third one is in the accounting department; the fourth one is for the register of cattle books of certificate and veterinary cards (Figure 3).

The proposed improvements will ensure the formation of primary data. It can be used for documents of consolidated, analytical and synthetic accounting, as well as requests for external users (in the register of cattle books of certificate and veterinary cards). It is appropriate to enter information that

shows the number of the Act on transferring animals from the group of current biological assets to the group of long-term biological assets and the date of its formation.

Thus, assigning identification number, issuing passport and veterinary card, a specialist of the state institution of veterinary medicine will use the information from the Act on transferring animals from the group of current biological assets to the group of long-term biological assets. The fourth copy of the Act is given to the institution. The proposed improvements will provide the synchronization of records on number of animals in two documents which are written in the enterprise and the state institution of veterinary medicine.

<i>PE «Agency of Animal Identification and Registration»</i>						APPROVED	
						<i>Kostenko O.O.</i> (head of the enterprise).	
<b>REGISTER № 1</b>							
<b>Cattle books of certificate and veterinary cards</b>							
January 29, 2016							
Inventory number	Nickname	ID number	Series and number of a book of certificate	Series and number of a veterinary card	Name and number of a document	Recipient of a book of certificate and veterinary card	
						Full name	signature
345	Avrora	UA3500253707	EE449202	EE521456	Act № 4	Velychko O.G.	
374	Berizka	UA3500253708	EE449203	EE521457	-/-	-/-	
386	Kvitka	UA3500253709	EE449204	EE521458	-/-	-/-	
391	Malva	UA3500253710	EE449205	EE521459	-/-	-/-	
The state institution of veterinary medicine							
Specialist of the state institution of veterinary medicine					_____	<i>Maistrenko A.T.</i>	
					signature	Full name	
Issued by					_____	<i>Tkachenko P.P.</i>	
M.II.					signature	Full name	

**Figure 3.** Register of cattle books of certificate and veterinary cards  
*Selection – proposed improvement of authors*

The study of some issues of the determination, assessment, accounting and documentary securing of availability and movement of biological assets leads to the following **conclusions**:

- Biological asset is a plant or animal that is in the process of biological transformations can produce agricultural products and/ or additional biological assets and bring economic benefits in any other way;
- The classification of biological assets must meet P(S)BA 30 “Biological assets”. If necessary, a business entity can use other classification features that occur in business activities;

- Biological assets should be measured at fair value at the balance sheet date by active market prices, in the absence of the latter they should be measured at the initial cost;

- Showing the presence and movement of biological assets in documents must be systematic and consistent, reflecting the movement of a biological asset after its purchase (creation) until disposal. Moreover, the accounting and economic information is a source of data to create external documents (for example, Register of cattle books of certificate and veterinary cards).

Prospects for further research are depth studies of the economic substance of biological assets, their evaluation and documentary securing.

## REFERENCES:

1. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 7 «Osnovni zasobi» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 30.11.2000 r. № 304 (zI zmnami I dopovnennymi) [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.buh24.com.ua/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-7-osnovni-zasobi/>.
2. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 9 «Zapasi» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 20.10.1999 r. № 246 (zI zmnami I dopovnennymi) [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/79499>.
3. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 16 «Vitrati» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 31 grudnya 1999 roku № 318 (zI zmnami I dopovnennymi) [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/6600>.
4. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 28 «Zmshennya korisnosti aktiviv» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 24 grudnya 2004 roku № 817 (zI zmnami I dopovnennymi) [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/1657>.
5. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 30 «Biologichni aktiviv» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 18.11.2005 r. № 790 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
6. Metodichni rekomendatsiyi z buhgalterskogo obliku biologichnih aktiviv : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy v id 29 grudnya 2006r. № 1315 [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://dtk.com.ua/show/2cid04673.html>.
7. Goncharenko N.V. Oblik dovgostrokovih biologichnih aktiviv roslinnitstva: stan I napryami udoskonalennya / N.V. Goncharenko // Teoretichni ta prikladni pitannya

- ekonomiki: zb. nauk. prats / za zag. red. prof. Ehanurova Yu.I., Shegdi A.V. – 2011. – Vip. 26. – S. 202-207.
8. Guzar B.S. Osoblivosti obliku potocnih biologichnih aktiviv tvarinnitstva / B.S. Guzar, N.I. Zagrebelna, L.L. Golovko, G.Yu. Anischenko // Ekonomika APK. – 2008. – № 11. – S. 35-39.
  9. Vishnevskiy M. Oblik potocnih biologichnih aktiviv / M. Vishnevskiy // Podatki ta buhgalterskiy oblik. – 2008. – № 67 (1147). – S. 15-23.
  10. Zhuk V.M. Novi metodologichni zasady obliku silskogospodarskoYi diyalnosti ta problemi praktichnogo zastosuvannya P(S)BO 30 «Biologichni aktiviv» / V.Zhuk // Oblik i finansii APK. – 2006. – № 6. – S. 34-42.
  11. Zhuk V.M. Oblik biologichnih aktiviv: yak pidgotuvatisya do yogo zaprovadzhennya / V.M. Zhuk // Oblik i finansii APK. – 2006. – № 12. – S.115-117.
  12. Zhuk V.M. Metodologichniy suprovid zastosuvannya P(S)BO 30 «Biologichni aktiviv» / V.M. Zhuk // Finansii, oblik i audit: zb. nauk. prats. Spetsvipusk. Ch. 1. – K.: KNEU, 2007. – S. 75-84.
  13. Zamula I.V. Sutnist i klasifikatsiya biologichnih aktiviv yak ob'ekta buhgalterskogo obliku / I.V. Zamula, L.P. Cherevko // Visnik ZhDTU. – 2012. – № 1(59). – S. 74-76.
  14. Kuzmovich P.M. Ponyattya biologichnih aktiviv ta Yih klasifikatsiya / P.M. Kuzmovich // Oblik i finansii APK. – 2010. – № 4. – S. 32-37.
  15. Mossakovskiy V.B. Oblik dovgostrokovih biologichnih aktiviv / V.B. Mossakovskiy, V.O. Koritniy // Oblik i finansii. – 2015. – № 1 (67). – S. 31-36.
  16. Popko E.Yu. Udoskonalennya dokumentalnogo zabezpechennya otsinki biologichnih aktiviv / E.Yu. Popko // Oblik i finansii. – 2013. – № 1 (59). – S. 46-55.
  17. Skirpan O.P. Osoblivosti organizatsiyi obliku biologichnih aktiviv na silskogospodarskih pidpriemstvah / O.P. Skirpan // Innovatsiyna ekonomika. – 2009. – №7. – S. 106-110.
  18. Suk L.K. Oblik potocnih biologichnih aktiviv i silskogospodarskoYi produktsiyi / L.K. Suk, P.L. Suk // Oblik i finansii. – 2014. – № 2 (64). – S. 71-78.
  19. Todorova L.V. Oblik biologichnih aktiviv i silskogospodarskoYi produktsiyi vI dpovidno do novih NSBO / L.V. Todorova // Oblik i finansii. – 2014. – № 4 (66). – S. 69-76.
  20. Tsigan R.M. Obgruntuvannya klasifikatsiy nih oznak biologichnih aktiviv dlya pidvischennya effektivnosti Yih obliku // R.M. Tsigan, O.Yu. Chubka // Oblik i finansii. – 2013. – № 2 (60). – S. 43-47.



УДК 339.923:061

**ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ВЕБ-РЕСУРСУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ ТА ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ ЗЕЛЕНОГО ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В МЕГАПОЛІСАХ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ЄС ТА УКРАЇНИ****Чала В.С., к.е.н.,  
Мащенко С.О., к.е.н.,  
Гончарова К.В., к.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті зазначені соціально-екологічні проблеми старопромислових регіонів ЄС та України, на вирішення яких спрямовані успішні стратегії ревіталізації та зеленого будівництва, зокрема житлового. Доведено, що ефективність цих стратегій пов'язана з адекватним вибором типу будівельно-планувального рішення та релевантних інструментів фінансування зеленого житлового будівництва. Виявлено, що на фоні великої кількості статистичних та аналітичних матеріалів різного роду, в тому числі веб-ресурсів, існує потреба в розробці такої інформаційно-аналітичної платформи, яка б дозволяла приймати обгрунтовані рішення щодо вибору будівельної програми та її фінансування. Авторами виокремлено та систематизовано основні інструменти фінансування зеленого будівництва в ЄС, що можуть бути застосовані в мегаполісах України. Наведена система ефектів, на досягнення яких має працювати веб-ресурс, а отже, які впливають на його зміст та структуру. Запропонована принципова схема такого веб-ресурсу.

**Ключові слова:** старопромислові регіони, ревіталізація, мегаполіси, зелене житлове будівництво, інструменти фінансування, інформаційно-аналітичне забезпечення, веб-ресурс

UDC 339.923:061

**PRINCIPLES OF ELABORATING THE WEB RESOURCES OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT FOR CHOICE AND FINANCING THE GREEN RESIDENTIAL BUILDING PROGRAMS IN THE MEGAPOLICIES OF THE EU AND UKRAINE'S OLD-INDIVIDUAL REGIONS****Chala V., PhD in Economics,  
Maschenko S., PhD in Economics,  
Goncharova K., PhD in Economics***Pridniprovsk state academy of civil engineering and architecture*

The social and environmental problems of the old-industrial regions of the EU and Ukraine have been emphasized in the article. The authors notice that successful

© Чала В.С., к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н., Гончарова К.В., к.е.н., 2017

strategies for revitalization and green construction, in particular residential, could solve these problems. It has been proved that the effectiveness of these strategies is associated with an adequate choice of type of construction and planning solution and relevant financing instruments for green residential building. It has also been revealed that despite the large quantity of statistical and analytical materials of various kinds, including web resources, the problem of elaborating the web resource for adequate choice of the type of green building as well as mechanism of its financing, still exist. The main tools for financing green building in the EU, which can be applied in the megapolities of Ukraine have been found out and systematized by the authors. The system of effects to which the web resource must lead has been proved and these effects seem to affect the content and structure of desired web-resource. The principal scheme of such a web resource has been proposed.

**Keywords:** old-industrial regions, revitalization, metropolitan areas, green residential building, financing tools, information and analytical support, web resource

**Актуальність проблеми.** В умовах поглиблення еколого-економічних проблем в старопромислових центрах світу та необхідності створення екологічно-дружнього та здорового середовища мешкання людини в умовах високоурбанізованого економічного простору, який формується в подібних регіонах (їх частіше називають старопромисловими регіонами), виникає прикладне науково-практичне завдання формування та використання в аналітичних цілях бази статистичних та емпіричних даних, що є вихідними умовами для оцінки перспектив та розробки економічної політики будівництва зеленого житла в мегаполісах та інших великих містах старопромислових регіонів Європейського Союзу та України. Така база статистичних та емпіричних даних, а також методика їх аналізу та оцінки за критеріями, що висуває користувач, зазвичай може бути представлена на спеціалізованому веб-ресурсі. В цьому контексті актуальною науковою проблемою стає розробка зручної, логічної, легкої у застосуванні інформаційно-аналітичної моделі веб-ресурсу економічного обґрунтування конкретних типів програм зеленого житлового будівництва, яка б носила системний характер за переліком критеріїв, була б універсальною за методичним підходом та специфічно-прикладною за просторово-ресурсною ознакою та механізмами і інструментами фінансування задля досягнення соціально-економічних та екологічних ефектів в мегаполісних утвореннях старопромислових регіонів як країн ЄС, так і України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** довів, що не існує комплексного методичного підходу до побудови та використання веб-ресурсу, пов'язаного із зеленим будівництвом, проте такого, який би вмещував одночасно оціночні можливості до типів старопромислових регіонів та пріоритетів будівельних рішень для них, а також систему можливих інструментів фінансування та алгоритм їхнього обирання й можливого застосування.

Чинники розвитку старопромислових міст та територій, в тому числі в контексті зеленої економіки, досліджуються в працях А. Павера, Дж. Плогера, А. Вінкера, К. Бірча, Р. Ніла, Ш. Шуджата, Д. Макінона, А. Кьюмберса, М. Руссо та інших. Крім того, значна увага приділена виявленню сутнісного змісту та призначенню економічних інструментів зеленої економіки в працях [1-5].

Конкретним проблемам екологічного будівництва присвячено безліч робіт таких вчених, як Б.В. Буркінський, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, О.В. Садченко, П.В. Тархова, Г.О. Білявський, М.М. Биченок, А.В. Гриценко, Б.М. Данілішин, В.І. Данілов-Данільян, С.І. Дорогунцов, Р.М. Кларк, А.Б. Качинський, М.Н. Мойсеєв, О.К. Кузін, А.Т. Нікітін, М.Ф. Реймерс та інші. Регіональним аспектам розвитку еколого-узгодженого будівництва як фактору ревіталізації територій та оздоровлення середовища мешкання людини, в тому числі спираючись на досвід ЄС, присвячені праці Ю.В. Орловської, К.В. Гончарової, С.О. Мащенко, Р.А. Алієва та інших.

Слід також зазначити, що для користувачів-забудовників та осіб, що приймають рішення, існує низка веб-ресурсів з зеленого будівництва, які більшою мірою супроводжують планувальні, конструкторські рішення тощо [11-33]. Проте залишається недостатньо дослідженим питання адаптації можливостей різних інформаційних ресурсів до завдань порівняльної оцінки й вибору прийнятних програм зеленого житлового будівництва та фінансування реалізації цих програм.

**Метою роботи** є обґрунтування основних принципів побудови, змісту та структури веб-ресурсу інформаційно-аналітичного забезпечення вибору та фінансування програм зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів ЄС та України.

**Викладення основних результатів дослідження.** Майже всі науковці збігаються у думках про те, що стропромислові регіони (СПР) мають значний промисловий потенціал і одночасно можуть бути як депресивними так і «опорними» регіонами для економічного зростання з

низкою переваг, а саме: більші обсяги випуску продукції в порівнянні з іншими регіонами; вищий рівень заробітної плати; більший обсяг інвестицій; потенціал до випуску наукоємної продукції; більш вагома роль в поповненні бюджету.

Тобто, такі території є найперспективнішими з точки зору модернізації і подальшого розвитку, адже вже мають досить значну базу і потенціал до перетворень. Найбільшою мірою такий потенціал перетворень реалізується через програми структурного оновлення, реконструкції, ревіталізації.

Ревіталізація СПР представляє собою розробку нових можливостей старих форм старопромислових регіонів з урахуванням їх спеціалізації і функцій та збереженням самобутності та автентичності.

Ревіталізації СПР як економічна політики і практика – це набір дій, які направлені на модернізацію промислового потенціалу регіону, подолання структурних диспропорцій, інноваційне оновлення технічної бази тощо. В контексті концепції сталого розвитку ревіталізація СПР забезпечує системне вирівнювання економічного, соціального та екологічного аспектів за рахунок технічної модернізації та переорієнтації виробництва, а також створення здорового середовища мешкання людини, що реалізуються в програмах зеленого будівництва.

Наявність великої кількості інформації щодо типів конструкцій та видів матеріалів, що застосовуються в зеленому житловому будівництві, принципів мотивації та підтримки попиту та пропозиції на такий інноваційний продукт супроводжуються появою низки веб-ресурсів різного спрямування та різних можливостей, докладний аналіз яких було здійснено нами раніше [34]. Зазначимо, що зроблений аналіз досвіду країн ЄС у формуванні веб-ресурсів які можуть бути надзвичайно корисними у сфері поширення інформації щодо концепції, програм та ефектів зеленого будівництва показав, що ефективні джерела такої інформації для відвідувачів можуть бути класифіковані наступним чином:

- європейські наднаціональні портали;
- національні портали окремих країн-активних учасників зеленого будівництва;
- веб-сайти окремих європейських проектів;
- веб-сайти приватних компаній;
- веб-сайти дослідницьких інститутів;

- періодичні технологічні видання, які випускаються в окремих країнах;
- світові інформаційні ресурси;
- веб-сайти міжнародних організацій;
- міжнародні блоги.

Кожний з перелічених типів ресурсів має свою мету та виконує різні функції, що дозволяє систематизувати різний досвід та застосувати окремі принципи структуризації контенту веб-сайту. Зведені основні характеристики існуючих найбільш ефективних, популярних та загально відомих веб-ресурсів представлені в таблиці 1.

Ми також проаналізували досвід США, Канади та Австралії (таблиця 2) та виявили найбільш корисні практичні аспекти для розробки ресурсів статистично-інформативного характеру, які можуть бути застосовані для досягнення мети даного проекту.

*Таблиця 2 - Веб-ресурси програм зеленого будівництва в США, Канаді та Австралії*

Назва ресурсу, країна	Опис ресурсу	Корисні особливості структури ресурсу
<b>The Green House Project,</b> США [35]	Інформує відвідувачів щодо можливостей консультування в сфері зеленого будівництва, вибору конкретного проекту зеленого будинку зі 200 можливих в 30 штатах США, пропонує кейси для ознайомлення з успішними проектами зеленого будівництва в країні	Ресурс передбачає можливість обрання статусу відвідувача: Медична установа, Дорослий член родини, Політичний діяч, Девелопер. В залежності від типу відвідувача веб-сторінка сайту має різний, відповідний інтересам зазначених типів відвідувачем, контент
<b>Gizmag technology magazine,</b> Австралія [36]	Самий масштабний науковий технологічний журнал Австралії, який розповідає про сучасні технології покращення стилю життя, наукові, технологічні розробки, досягнення транспортних систем	Висвітлює найсучасніші топ-ідеї проектів зеленого будівництва, що може спонукати відвідувачів шукати ресурси, які цілеспрямовано інформують про програми зеленого будівництва
<b>Inhabitat,</b> Канада [37]	Ресурс представляє собою веб-блог, який присвячений сучасним ідеям архітектурного дизайну, технологій, матеріалів, які сприяють просуванню ідеї сталого розвитку	Дає корисні поради стосовно проекту зеленого будинку, наприклад, як обрати територію для реалізації зеленого проекту, на які особливості клімату слід звертати увагу при побудові зеленого будинку

*Джерело: складено авторами*

Таблиця 1 - Основні європейські веб-ресурси в сфері зеленого будівництва

Веб-ресурс	Приклади веб-ресурсів	Функції, які стосуються просування сталого будівництва
Європейські національні портали	<b>CONSTRUCTION21</b> <b>BUILD UP</b> <b>GREENBUILDINGINFO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Представлення свіжої інформації щодо програм зеленого будівництва, директив та законодавства ЄС</li> <li>- Збирання досвіду європейських лідерів зеленого будівництва для переходу до сталого зеленого будівництва</li> <li>- Поширення знань, керівничих принципів, інструментів та кращих практик енергозбереження в сфері зеленого будівництва в Європі</li> <li>- Забезпечення можливості обрати зелений офіс відповідно до територіальних та цінових потреб споживачів та прорахувати витрати на оренду</li> </ul>
Національні портали окремих країн-активних учасників зеленого будівництва	<b>OPENHOUSE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Визначення бази для забезпечення відкритої та прозорої європейської платформи зеленого будівництва</li> <li>- Розробка платформи для розвитку спільного погляду на сталість будівництва</li> <li>- Створення основи для виконання та оцінки проектів сталого будівництва</li> <li>- Оцінка та вдосконалення методології сталого будівництва шляхом налагодження зворотних зв'язків з користувачами кейсів</li> </ul>
Веб-сайти окремих європейських проектів	<b>BuildTog</b> <b>EURONET</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Реалізація заходів для об'єднання європейських країн для побудови енергоефективних домівок</li> <li>- Формування спільного погляду на передовий шлях надання та розвитку послуг для суспільства</li> </ul>
Веб-сайти приватних компаній	<b>STONEGUARD GROUP</b> <b>ECHO LIVING Unique</b> <b>Small Buildings</b> <b>Palmatin</b> <b>Legrand</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Інформування щодо переваг еко-будинків, а також актуальних будівельних проектів</li> </ul>
Веб-сайти дослідницьких інститутів	<b>PHI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ознайомлення відвідувачів з поняттям зеленого будівництва та його історією, технічними вимогами, особливостями експлуатації в різних кліматичних зонах, рівнем енергоефективності, системами сертифікації, існуючими програмами</li> <li>- Надання порад щодо ремонту, оновлення пасивних домівок, їх дизайну та плануванню</li> </ul>



Продовження Таблиці 1

Веб-ресурс	Приклади веб-ресурсів	Функції, які стосуються просування сталого будівництва
Періодичні технологічні видання, які випускаються в окремих країнах	Passivehouseplus	- Ознайомлення користувачів з сучасними тенденціями зеленого будівництва
Світові ресурси	ArchDaily EDGEBUILDINGS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Інформування щодо філософії концепції сталого розвитку</li> <li>- Ознайомлення з сучасними системами енергозбереження</li> <li>- Ознайомлення з правовими основами сталого будівництва</li> <li>- Представлення кейсів та кращих практик ефективного застосування технологій зеленого будівництва</li> <li>- Надання інформації щодо будівельних проєктів культурної архітектури, освіти та спорту, охорони здоров'я, готельного бізнесу, інтер'єру, промислових проєктів та інфраструктури, ландшафтних проєктів, пов'язаних з урбанізацією, комерційних будівель та офісів, державних архітектурних споруджень, оновлених та ремонтних робіт, релігійної архітектури та житлової архітектури</li> <li>- Інформування щодо сучасних розробок в сфері вибору будівельних матеріалів</li> <li>- Інформування щодо фактичної конкуренції в різних сферах будівництва</li> <li>- Забезпечення можливості обрання та прорахування ресурсоефективності проєкту зеленого будівництва домівок, апартаментів, готелів або курортних комплексів, офісів, будівель для роздрібної торгівлі, а також будівель з охорони здоров'я для 125 країн, що розвиваються</li> </ul>
Веб-сайти міжнародних організацій	SBCI WorldGBC	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Забезпечення єдиної платформи для діалогу та колективних дій для просування сталого будівництва</li> <li>- Розвиток інструментів та стратегій для досягнення широкого всесвітнього прийняття політики та практики сталого будівництва</li> <li>- Створення системи базових показників, які б були прийнятні на світовому рівні та базувалися на основі життєвого циклу з первісним акцентом на енергоефективності та парникових газах, а також розширенні та включенні додаткових індикаторів, таких, як вода т матеріали;</li> <li>- Демонстрування через пілотні проєкти та розробки політики важливу роль будівництва в боротьбі зі змінами клімату на локальному, національному та глобальному рівнях</li> </ul>
Міжнародні блоги	PINTEREST	- Збирання найрізноманітніших ідей покращення стилю та способу життя, охоплюючи майже всі сфери життя, в тому числі останні цікаві та трендові ідеї проектування зелених будинків

Складено авторами

- 1) успішність проекту в значній мірі залежить від їх підтримки наднаціональними органами влади;
- 2) підтримка всіма членами ЄС;
- 3) об'єднання з крупними інформаційними порталами;
- 4) мультязичність інформаційного ресурсу
- 5) поєднання досвіду всіх учасників будівельного процесу
- 6) надання найбільш актуальної та трендової інформації

Для цілей реалізації програм зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів України, з використанням досвіду ЄС, необхідно розуміти як систему ефектів від такого будівництва, так і основні інструменти його фінансування. Спираючись на описані нами раніше основні економічні підходи до підтримки зеленого будівництва в ЄС [38], в даному дослідженні ми виокремили й систематизували основні інструменти фінансування зеленого будівництва, що можуть бути застосовані в мегаполісах України, причому у відповідності до типу старопромислового регіону та виду архітектурно-планувальних рішень, а також відповідно до форми власності на житло (власне або орендоване). Найбільш зручними та застосованими фінансовими інструментами є наступні:

*Спеціалізовані кредитні лінії / м'які позики (dedicated credit loans/soft loans)* – це механізм зниження за рахунок державних фондів вартості позик на реноваційне будівництво та надання концесії термінів по ним, як то періоду повернення позики. Вплив та відносна популярність цих інструментів пов'язана з їх представленістю для перепродажу через систему приватних банків.

*Фонди гарантування та відшкодування першого збитку/ засоби зниження ризику (risk sharing facilities)* – механізм зниження ризику банків та капітальних інвесторів через покриття частини збитків в разі неплатоспроможності боржників завдяки гарантованому траншу чи абсорбції перших спричинених збитків. Вони можуть використовуватись в поєднанні з спеціалізованими кредитними лініями як ключовий інструмент поширення практики надання позичкових коштів на фінансування зелених проектів комерційними банками.

*Гранти у формі субординованої позики (subordinated loans)* – це одна з форм вкладання грошей у формі довгострокової позики чи облігаційної позики, погашення якої відбувається у самому кінці дії договору, а



процентна ставка відносно вища, адже у випадку збанкрутіння боржника кредитор погоджується отримати виплати боргу не в першу чергу. На кожен євро грантових засобів банки зобов'язані еквівалентні суми приватних фондів таким чином примножуючи обсяг доступних позик.

*Покриті облігації (covered bonds)* – корпоративні боргові зобов'язання, підкріплені серією активів виданих кредитів, наприклад, на зелене будівництво, що знаходяться на балансі фірми, але використовуються як додаткове забезпечення притоків грошових коштів під облігації. У випадку банкрутства, інвестор має право вимагати борг і з компанії, що випустила облігацію, і з компанії, що брала в борг, наприклад, під зелене будівництво у останньої. І контроль цієї серії підприємств є постійним задля забезпечення заміни неуспішних позик під зелене будівництво на більш успішні.

*Фонди інвестицій у нерухомість та інфраструктурні проекти (real estate and infrastructure funds)* – прямі інвестування у власний капітал подібних фондів сприяє великим масштабам невидимих кумулятивних інвестицій в зелене будівництво. Вони відбуваються протягом життєвого циклу інвестицій, нових розробок, реновацій, планового та попереджувального, підтримуючого та активного будівельного менеджменту. Такі фонди вимагають сильну регуляторну та ринкову інфраструктуру.

*Енергосервісний перформанс контракт (energy performance contracting)* – це контрактне узгодження між стороною, що винаймає житло або безпосередньо володарем та спеціалізованою фірмою з покращення рівня енергоефективності, яке буде перевірятися та контролюватися протягом дії контракту. При цьому вартість такого контракту залежить від запланованого рівня зниження витрат чи зниження показників енерговитрат. Вирізняють фінансове та операційне контактування енергетичних показників. В першому випадку фірма ще й надає фінансування, а в другому – власник самостійно.

*Енергосервісна компанія (energy service company or energy savings company (ESCO or ESCo)* – це комерційна або неприбуткова організація, що пропонує широкий спектр енергоефективних рішень, включаючи попередню розробку, розрахунок та впровадження ресурсозберігаючих проектів, реалізацію ретрофітінгу, аутсорсингу енергетичної мережі,

вироблення енергії та пропозицію енергії, управління ризиками. Сьогодні ЕСКи пропонують інноваційний метод фінансування. Власники житла або орендодавці отримують вигоди від економії енергії за рахунок обладнання, встановленого за кошти ЕСК, та відраховують частину з них на його користь. За будь-яких умов, виплати є меншими за отриману економію.

*Лізинг (leasing)* – це інструмент використання обладнання, машин та інших засобів підвищення енергоефективності на основі оренди, який дозволяє господарям житла зберегти значні початкові витрати. Право власності на обладнання і т.д. залишається за орендодавцем (фінансовою установою або лізинговою компанією), в той час як бізнес використовує його на практиці, а лізингові платежі поєднують в собі капітальні та операційні витрати.

*Почекове відшкодування (on-bill repayment)* – це система фінансування, згідно якої приватний позичальник представляє капітал на впровадження енергоефективних рішень, а виплати по ньому включені у регулярні комунальні платежі. Перевагами цієї схеми є зрозуміла система підрядних відносин, низький рівень процентів за позичковий капітал та спрощена та довготермінова система виплат. Не менш з тим така схема має підтримуватись та налагоджена місцевими адміністраціями. Рахунки обов'язково будуть меншими за попередні з урахуванням економії на електроенергії, наприклад, та запланованого платежу по впровадженому енергоефективному рішенню. Обов'язки по виплаті таких додатків до комунальних рахунків лягають на плечі орендаря чи нового власника у випадку перепродажу житла.

*Поподаткове фінансування (On-tax repayment)* – це схема фінансування, при якій гроші позичаються місцевою владою чи з приватних фондів власнику будинку на проведення ретрофітінгу, але позика додається до вартості майна та компенсується за рахунок місцевих податків, що сплачує безпосередньо фізична особа, що займає це житло. Отже виплати включені до податкових платежів і таким чином кредитоспроможність підвищується, адже випадки несплати податків є практично виключеним в розвинутих країнах. При перепродажі житла позика або повністю погашається, або зобов'язання переходять до наступного власника.

*Фонди енергоефективних інвестицій (Energy efficiency investment funds)* – особливий фінансових механізм, створений щоб вкладати в уставний капітал або надавати позики лише в енергоефективні проекти в будівництві та промисловості з метою отримання процентів з масштабів досягнутої економії. Інвесторами виступають соціально відповідальні компанії та державні фінансові інститути. Деякі з них співпрацюють з урядом в якості гаранта, інвестора та промоутера.

*Зелені облигації (Green bonds)* – це борговий інструмент фінансування, який стимулює отримання коштів емітентом та включає в себе обіцянку майбутніх прибутків по існуючому або запланованому «зеленому проекту», що мають просувати сталий розвиток навколишнього середовища та клімату та в цілому відповідати чотирьом принципам, сформульованим організацією ICMA. Основні емітенти зелених облигацій – ЄБРР, Світовий Банк, Європейський Інвестиційний Банк та Міжнародна Фінансова Корпорація. Поділяються на стандартні зелені облигації, підтвержені зелені облигації, проектні зелені облигації та секьюритизовані зелені облигації.

*Угода про зелені послуги (Green services agreement- GSA)* – це еволюційна форма енергосервісного перформанс контракту, що включає в себе ознаки угоди про закупівлю енергоресурсів (power purchase agreement). Вона передбачає укладання угоди між інвестором в особі третьої сторони та власником будівлі на визначений термін (в середньому 10 років) щодо оплати послуги забезпечення комплексу енергоефективних капіталовкладень та заощаджень. В цьому випадку зменшені комунальні платежі мають направлятись безпосередньо третій стороні - інвестору, яка в свою чергу управляє їх оптимізацією за рахунок впроваджуваних заходів та сплачує результуючі рахунки перед постачальникам комунальних послуг, отримуючи свою комісію.

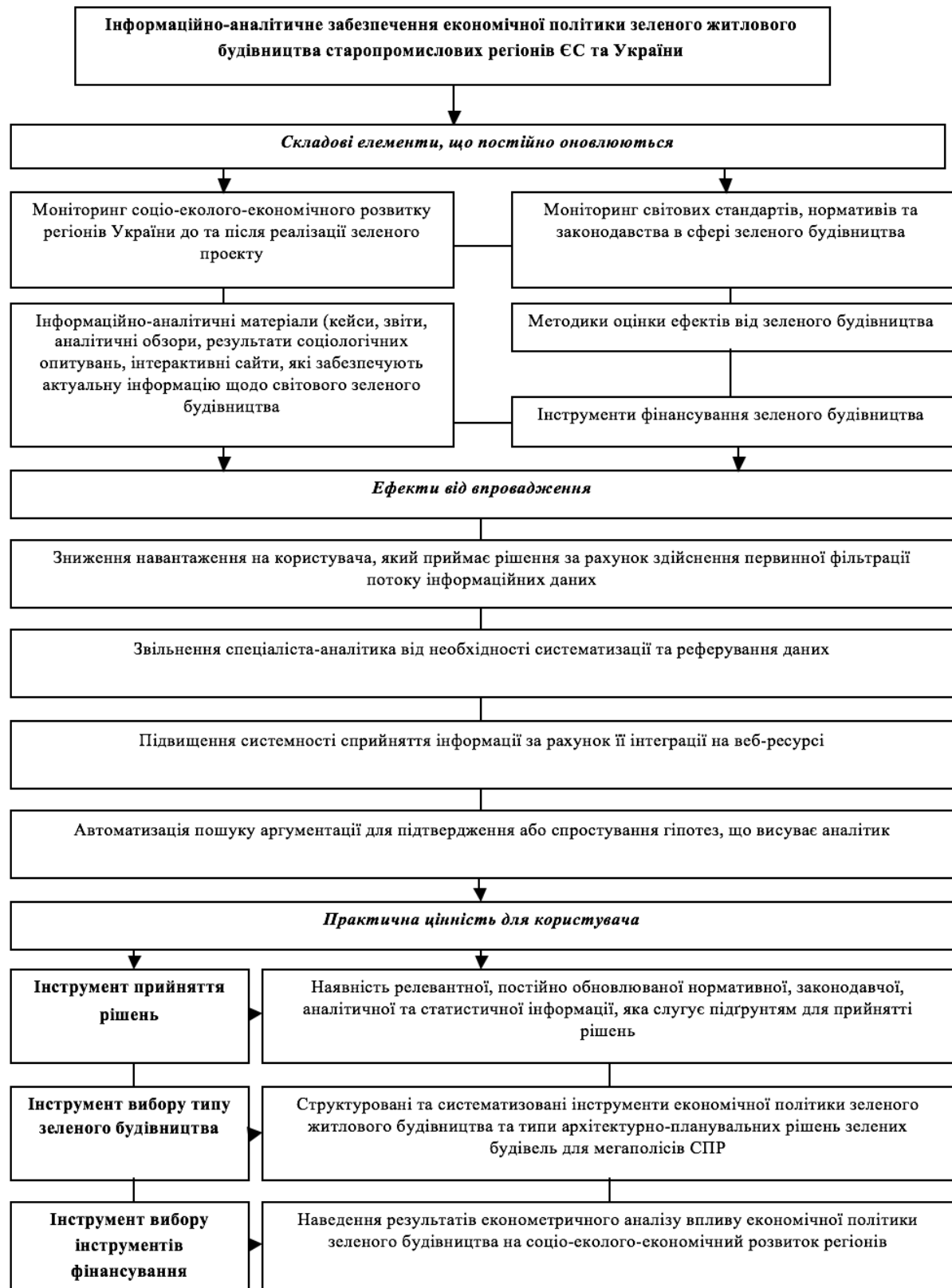
*Державні енергосервісні компанії для широкомасштабної реновації (public ESCOs for deep renovation)* – це спеціалізована державна компанія, створена для управління енергоефективними інвестиціями та забезпечення гарантованого рівня заощаджень власнику будівлі - контрагенту по енерговервісній перформанс угоді, що реалізується завдяки державному фінансуванню з використанням переваг особливих

кредитних ліній, грантів та інших ініціатив. Цілями є поширення енергосервісних перформанс контрактів в регіонах та секторах, в яких активність приватного капіталу є недостатньо високою.

*Факторінгові фонди для енергосервісних перформанс контрактів* (Factoring fund for energy performance contracts) – це супутні фінансові послуги, які передбачають, що фонд викупає у енергосервісних компаній зі знижкою право отримання відстрочених у часі грошових притоків, таким чином вивільняючи їх оборотні кошти для укладання наступних енергосервісних перформанс контрактів. Форфейтингові угоди та лізинг у формі «продаж покупцю – зворотній лізинг від покупця» є поширеними в розвинутих ринках енергетичного контрактингу, наприклад Німеччина. Після свого започаткування та узгодження всіх стандартних юридичних та фінансових нюансів, такий фонд може трансформувати сумарні надходження в цінні папери та продавати їх інституційним покупцям, наприклад, у формі облігацій при досягненні порогового розміру приблизно в півтори сотні мільйонів євро.

*Суспільне фінансування* (citizens financing) – або кооперативна структура, створена місцевими мешканцями, або краудфандінг, що передбачає зазвичай Інтернет просування та пошук багаточисельних але малих за розміром інвестицій фізичних осіб, які не мають безпосереднього відношення до конкретної місцевості. У більшості випадків такі форми залучення фінансування поширені в сфері впровадження альтернативних джерел енергії, проте можуть безперешкодно використовуватись і в сфері енергоефективності в цілому. В першому випадку фінансової винагороди учасники кооперативних структур не отримують, натомість мають безоплатне або суттєво знижені тарифи на користування альтернативною енергією.

Використовуючи один або декілька з перелічених інструментів фінансування, можна розраховувати на повну реалізацію проектів зеленого житлового будівництва та отримання системи соціо-еколого-економічних ефектів. В свою чергу це впливає на ефекти від використання веб-ресурсу вибору Програми зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів ЄС та України. Вважаємо, що врахування цієї системи ефектів дозволяє проектувати структуру і зміст подібного веб-ресурсу (рис.1).



*Рис. 1 Ефекти від впровадження веб-ресурсу вибору Програми зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів ЄС та України, які впливають на його структуру і зміст*  
Розроблено авторами

Розглянутий досвід країн ЄС, а також світових лідерів розвитку та просування сталого будівництва – США, Канади та Австралії, дозволяє зробити наступні узагальнюючі висновки щодо необхідних складових, які, мають стати структурними елементами подібних веб-ресурсів:

1) необхідною складовою будь-якого веб-ресурсу має бути вкладка, яка б розповідала про його діяльність, цілі та задачі. Отже, веб-ресурс, головною метою якого є розповсюдження зеленого будівництва, обов'язково повинен мати вкладку, яка б про це розповідала і називалася «Мета проекту»;

2) попередній аналіз показав, що дуже вдалою є вкладка веб-ресурсу, яка передбачає ідентифікацію відвідувача ресурсу на такі можливі: член родини, муніципал, девелопер, представник медичної установи, будівельник/проектувальник, інвестор, дослідник/вчений.

Така структуризація відвідувачів дозволить кожній ж перелічених груп отримати інформацію, яка акцентує увагу на деталях, які будуть цікаві окремій групі. Наприклад, для родини важливим є сприятливість зеленого дому з точки зору її вартості, екологічності та комфорту, муніципалам – можливі економічні ефекти від реалізації зеленого проекту/системі проектів в певному мегаполісі, девелоперу – оцінити які проекти вже є та як він може розширити пропозицію ринку зеленого будівництва в певному мегаполісі, медична установа може бути зацікавлена в ознайомленні фактичних проектів для надання рекомендацій своїм пацієнтам щодо вибору сприятливого місця та будинку відповідно до стану їх здоров'я, який може передбачати необхідність реабілітації після хвороби чи необхідність переїзду у зв'язку з отриманням високого рівня інтоксикації на шкідливих виробництвах тощо.

Слід зазначити, що в Європі широкого розповсюдження набувають проекти зелених будинків, які пристосовані для проживання інвалідів або людей з обмеженими фізичними можливостями. В цьому разі медичні установи, які стануть відвідувачами ресурсу, зможуть консультанти таких пацієнтів щодо можливостей поліпшення якості їх життя. Для будівельників також вкрай корисною стане можливість ознайомлення з існуючими альтернативами зелених проектів, а також матеріалів. Для інвесторів важливим є виявити альтернативи та потенційні вигоди від вкладених ресурсів, які вони можуть проаналізувати та підрахувати,

використовуючи дані щодо вартості проектів зеленого будівництва. Для дослідників та вчених науковою цінністю веб-ресурсу стануть представлені результати досліджень щодо методик оцінювання та аналізу ефектів зеленого будівництва на стан розвитку території.

3) наступною важливою вкладкою є «Новини». На наш погляд, дана вкладка має включати в інформацію щодо актуальних поточних змін у законодавстві ЄС та України, які стосується зеленого будівництва, нещодавно розвинутих ідей зеленого проектування, вибору матеріалів, поглядів лідерів зеленої будівельної індустрії на реалізацію зелених проектів;

1) надзвичайно важливою є також вкладка «Кейси», яка має включати кращий досвід країн ЄС стосовно реалізації зелених проектів, бізнес-ідеї, ефективні рішення складних питань;

2) вкладка «Учасники проекту» має бути необхідною складовою веб-ресурсу, адже відвідувачі будь-якого інтернет-ресурсу завжди цікавляться хто є його розробниками або представниками проекту, про який інформує ресурс, що підвищує довіру та інтерес до інформації, на якій зосереджується ресурс;

3) включення до меню веб-ресурсу вкладки «Партнери» може значно сприяти просуванню самого ресурсу серед населення ЄС та України, адже залучення до роботи ресурсу компаній, місцевих, регіональних та національних органів влади стане гарантією зацікавленості як приватного, так і державного сектору у досягненні мети проекту, а головне – просуванню зеленого будівництва серед населення;

4) необхідною вкладкою також має бути вкладка, метою якої є донесення до відвідувачів ідеї та теорії зеленого будівництва та його можливостей зберігати сталість навколишнього середовища, ресурси та грошові кошти населення, яке стоїть перед вибором місця для проживання. Така вкладка може називатися «Екопедія»;

5) оскільки одним з головних результатів розробки веб-ресурсу в рамках даного проекту є визначення системи індикаторів для обґрунтування доцільності реалізації окремих програм зеленого будівництва в старопромислових регіонах України, веб-ресурс має містити вкладку, яка б передбачала можливість вибору відвідувачем місця реалізації зеленого проекту в залежності від регіону, його кліматичних умов, матеріалів, бюджетних обмежень.

Враховуючи зроблені попередні висновки щодо того, які саме фактори забезпечують високий показник довіри, відвідування та практичного використання інформації відвідувачами ресурсів в сфері зеленого будівництва, зазначимо також, що веб-ресурс в рамках даного проекту також має відрізнятися наступними особливостями та характеристиками: постійно оновлюватися; бути мультязичним, як мінімум представляти інформацію на англійській, українській, російській, французькій та німецькій мовах; бути приєднаним до державним порталам України та ЄС; підтримуватися місцевими, регіональними та національними органами влади України та ЄС; перелінковувати відвідувачів на всесвітньо відомі програми та проекти зеленого будівництва.

Ефективне ознайомлення з проектами зеленого будівництва та самою концепцією зеленого будівництва можливе шляхом представлення інформації щодо можливих проектів зеленого будівництва, надання пояснення щодо самої ідеї зеленого будівництва, висвітлення типів сертифікації зеленого будівництва, які є дійсними в світі та Україні, їх характеристики.

Важливим питанням розробки веб-ресурсу вибору Програми зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів ЄС та України залишається визначення функцій, які має виконувати відповідний веб-ресурс. З огляду на досвід країн ЄС, також США, Австралії та Канади, а також ціль та завдання даного проекту, запропонований до розробки веб-ресурс в рамках даного проекту повинен виконувати наступні функції:

- 1) пояснювати роль та функції зеленого будівництва в економіці, екології та суспільстві;
- 2) ознайомлювати відвідувачів ресурсу з фактичними альтернативами проектів зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонах ЄС та України;
- 3) надавати деталі проектів житлового зеленого будівництва, зокрема, інформацію щодо можливих виробників, варіантів матеріалів, в залежності від кліматичних умов території;
- 4) забезпечувати інформаційне забезпечення технічних деталей матеріалів, можливості їх вторинного використання, відповідність вимогам циркулярної економіки;



5) ознайомлювати з існуючими системами сертифікації зеленого будівництва в світі та Україні, особливостями оцінки сталості проектів зеленого будівництва згідно світових систем сертифікації;

6) надавати можливість відвідувачам ресурсу самостійно оцінити сталість зеленого проекту за системою індикаторів, яка містить економічні соціальні та екологічні показники, наприклад, за версією проекту *SuPerBuilding*. Розміщення такої системи індикаторів стане додатковим джерелом для оцінювання відвідувачем сприятливості окремого зеленого проекту та формування комплексного уявлення щодо до того, чи підходить проект з точки зору таких характеристик, як, наприклад, візуальний комфорт, наявність велосипедних доріжок, рівень радіоактивних відходів, термін служби, акустичний та термальний комфорт та інші;

7) ознайомлювати відвідувачів ресурсу з інформацією диференційовано, тобто при вході на ресурс, надавати можливість відвідувачу зі списку обрати свій статус.

Принципова модель веб-ресурсу вибору Програми реалізації зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів України та ЄС в рамках даного проекту представлена на рисунку 1.

**Висновки.** Реалізація даного проекту передбачає створення веб-ресурсу, спрямованого на вирішення завдань поєднання як статистично-аналітичних, так і емпіричних даних щодо можливостей реалізації програм зеленого будівництва в старопромислових регіонах України на прикладі ЄС; інформаційно-аналітичного забезпечення програм зеленого будівництва для зацікавлених користувачів; визначення умов та факторів реалізації певної зеленої будівлі на певній території в онлайн-режимі, а також забезпечення гнучкості сценаріїв фінансування зеленого будівництва.

В такий спосіб певною мірою реалізується завдання розробки інформаційно-аналітичного забезпечення економічної політики зеленого житлового будівництва в мегаполісах старопромислових регіонів ЄС та України як універсальної методики збору, систематизації та аналізу статистичних та емпіричних даних, а також інтерпретації та оцінки отриманих результатів аналізу, що стосуються обґрунтування доцільності створення територіальних програм зеленого житлового будівництва, яке на всіх етапах його життєвого циклу справляє позитивний вплив на демографічну, фінансово-економічну та екологічну ситуацію в старопромислових регіонах ЄС та України та вибору прийнятних інструментів фінансування такого будівництва.

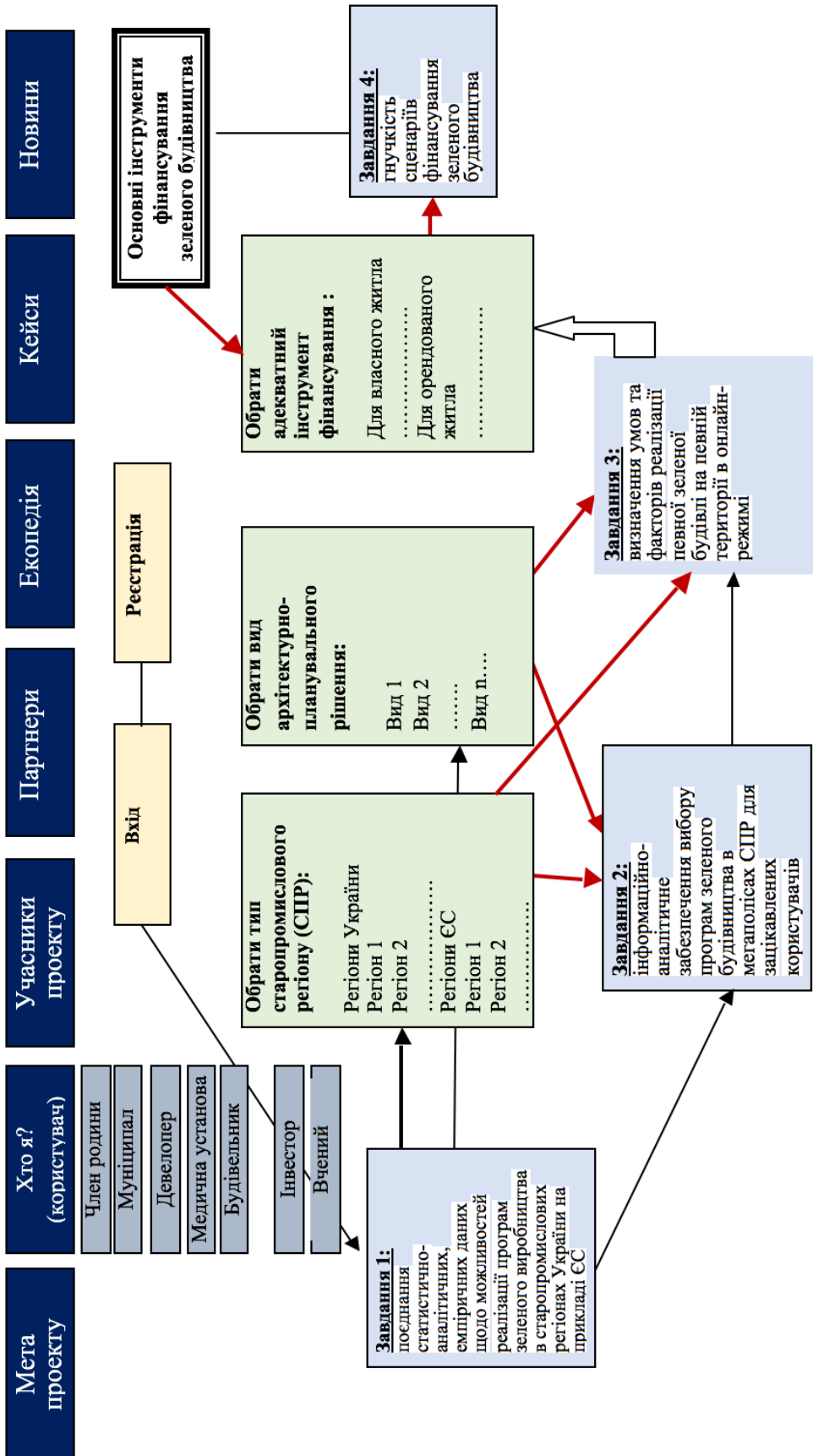


Рис. 1 Принципова модель веб-ресурсу обґрунтування Програми реалізації зеленого житлового будівництва в мегалопісах старопромислових регіонів України та ЄС  
Розроблено авторами

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Матеріали ОЕСР. OECD Environmental Indicators. Towards sustainable development, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>, вільний. Назва з екрану, англ.
2. Матеріали ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unecce.org/>, вільний. Назва з екрану, англ.
3. A Compendium of Economic Instruments for Environmental Policy, 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.eftec.co.uk](http://www.eftec.co.uk), вільний. Назва з екрану, англ.
4. Lawrence H. Goulder, Ian W. H. Parry. Instrument Choice in Environmental Policy Review of Environmental Economics and Policy, volume 2, issue 2, summer 2008, P. 152–174.
5. Schanzenbacher B. Economic Incentives as Policy Instruments for Environmental Management and Sustainable Development.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.cedar.at/unep/eia/docs/economic\\_incent.html](http://www.cedar.at/unep/eia/docs/economic_incent.html), вільний. Назва з екрану, англ.
6. Орловська Ю.В., Верхоглядова О.О., Зайченко О.О. Системний вплив просторово-кластерних утворень в будівництві на соціально-економічний розвиток регіону // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2008. - № 20/2. – С. 5 – 13.
7. Орловская Ю.В. Энергоэффективность жилищного строительства как резерв роста его экономического потенциала // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2004. - № 1 (10) – С. 5 – 11.
8. Гончарова К.В. Стратегічні орієнтири регіональної політики формування кластерів екологоузгодженого будівництва // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2012. - № 67. – С. 84 – 92.
9. Орловська Ю.В. Методологія стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток: Дис...докт. економ. наук: спец 08.10.01. «Розвиток продуктивних сил та регіональна економіка» - Дніпропетровськ, 2004. – 342 с.
10. Орловська Ю.В., Чала В.С., Гончарова К.В., Мащенко С.О. Систематизація сучасних економічних інструментів щодо підтримки зеленого будівництва в ЄС // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2016. - № 116. – С. 60 – 77.
11. Інформаційно-аналітичні матеріали програми construction21 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.construction21.org/>
12. Інформаційно-аналітичні матеріали програми construction21 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/energy/intelligent/projects/en/projects/construction21>

13. Інформаційно-аналітичні матеріали програми construction21 – [Електронний ресурс].  
– Режим доступу: [http://www.construction21.org/data/sources/users/5/docs/120529\\_construction21\\_press\\_kit\\_en.pdf](http://www.construction21.org/data/sources/users/5/docs/120529_construction21_press_kit_en.pdf)
14. Веб-сайт проекту buildup [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://www.buildup.eu/en>
15. Матеріали проекту buildup [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.managenergy.net/build\\_up.html](http://www.managenergy.net/build_up.html)
16. Веб-сайт проекту Buildtog [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://www.buildtog.eu/>
17. Веб-сайт проекту eurhonet [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://www.eurhonet.eu/>
17. Веб-сайт проекту greenbuildinginfo [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://www.greenbuildinginfo.eu/>
18. Веб-сайт проекту OpenHouse [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<http://www.openhouse-fp7.eu/>
19. Веб-сайт інституту Passive House Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.cerpheus.de/en/index.php>
20. Веб-сайт проекту archdaily [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.archdaily.com/>
21. Веб-сайт проекту edgebuildings [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<https://www.edgebuildings.com/>
22. Веб-сайт компанії stoneguardgroup [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.stoneguardgroup.com/sgg-construction-projects>
23. Веб-сайт компанії echoliving [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.echoliving.co.uk/>
24. Веб-сайт компанії palmatin [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.palmatin.com/about/>
25. Веб-сайт компанії legrand [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.legrand.com/>
26. Веб-сайт проекту sustainandbuild [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.sustainandbuild.com/east-border-region/about-ebr/>
27. Веб-сайт журналу passivehouseplus [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<https://passivehouseplus.ie>
28. Веб-сайт програми unep [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.unep.org/russian/>
29. Матеріали програми unep [Електронний ресурс]. – Режим доступу  
<http://www.unep.org/sbci/>

30. Веб-сайт Sustainable Buildings and Climate Initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://mitigationpartnership.net/sustainable-buildings-and-climate-initiative>
31. Веб-сайт World Green Building Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.worldgbc.org/>
32. Веб-сайт блогу pinterest [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.pinterest.com/>
33. Орловська Ю.В., Вовк М.С., Чала В.С., Мащенко С.О. Економічна політика ЄС з підтримки зеленого житлового будівництва: Монографія – Дніпро, 2017. – 148 с.
34. Веб-сайт проекту Green House Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.thegreenhouseproject.org/about/find-a-home>
35. Веб-сайт журналу Gizmag technology magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://newatlas.com/gizmag-top-10-sustainable-innovative-green-houses/34712/>
36. Веб-сайт блогу inhabitat [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://inhabitat.com/>
37. Орловська Ю.В., Чала В.С., Гончарова К.В., Мащенко С.О. Систематизація сучасних економічних інструментів щодо підтримки зеленого будівництва в ЄС. Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпро, ПДАБА. - №116. – С. 60 – 77.

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛІЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

### СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

**УДК**

**Назва статті**

**ПБ автору (авторів)** з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

**Анотація** – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

**Ключові слова** та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

**Актуальність проблеми** та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

**Аналіз останніх наукових досліджень** з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

**Мета роботи.**

**Викладення основного матеріалу дослідження** з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

**Висновки** (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

**Список використаних джерел** – мінімум 8 одиниць.

### **ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:**

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНИ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

**Важливо:** назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

### **ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ**

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

**Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!**

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: [www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e–mail:[eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com), або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

# ***Економічний Простір***

Збірник наукових праць

***№121***

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано  
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*  
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 01.06.2017 р.  
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.  
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:  
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,  
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500  
[www.eprostir.dp.ua](http://www.eprostir.dp.ua), e-mail: [eprostir@gmail.com](mailto:eprostir@gmail.com)