

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 141

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 6 від 10.01.2019 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>
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. Іванов С.В.,
д.е.н. Божанова В.Ю., д.е.н. Коломицева О.В.,
д.е.н. Вакульчик О.М., д.е.н. Тараненко І.В.,
д.е.н. Верхоглядова Н.І., д.е.н. Поповиченко І.В.,
д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Стукало Н.В.,
д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Уманець Т.В.,
д.е.н. Залунін В.Ф., 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. – №141. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 243с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого 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, 2019

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА
ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇДУМКИ**

- Ватченко О. Б., к.е.н., Свистун К. О., ДЕКАПЛІНГ В ЕКОНОМІЦІ – СУТНІСТЬ, ВИЗНАЧЕННЯ І ВИДИ.....* 5
- Герасименко А. Г., д.е.н., Мазаракі Н. А., к.ю.н., Дугінець Г. В., к.е.н. ВІДКРИТЕ РЕЦЕНЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....* 25

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

- Алієв Р. А., к.е.н., Дригола К. В., Вертелецька О.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ.....* 36
- Атаманчук З. А., к.е.н. ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК ФОРМА ГЛОБАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН.....* 49
- Вербицька Г. Л., к.е.н. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ЄС.....* 65
- Кахович О. О., к.н.д.у., Мащенко С. О., к.е.н., Гавриленко Д. О. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....* 76
- Кобзар Н. І., к.е.н., Лаухіна Л. М., к.т.н., Скачедуб С. А. АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА* 89
- Мащенко С. О., к.е.н., Захарченко Н. В., к.е.н., Вертелецька О. М. МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУТСОРСІНГ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ.....* 100
- Тараненко І. В., д.е.н. МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....* 113
- Чириченко Ю. В., д.е.н., Корнєєв М. В., д.е.н., Сабіров О. В., к.т.н. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОГО ГЕНЕЗИСУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....* 127

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

- Гавриленко А. С., к.е.н. ОЧІКУВАНІ РИЗИКИ У ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....* 137
- Дрогомирецька Л. Ф. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД* 147
- Крутова А. С., д.е.н., Тарасова Т. О., д.е.н., Кащєна Н. Б., к.е.н. ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: РЕАЛІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ.....* 158

<i>Поснова Т. В., к.е.н.</i> КРЕАТИВНИЙ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	172
---	-----

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Кишакевич Б. Ю., д.е.н., Мігулка О. О.</i> ЛІЗИНГ В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....	183
<i>Коваль І. М.</i> ДО ОБГРУНТУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ.....	195

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Андросова О. Ф., к.е.н.</i> МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ТА ПРОЦЕСИ ЇЇ РОЗВИТКУ.....	205
<i>Орлова Н. В., к.е.н.</i> КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ПРИЧИНИ ТА ВПЛИВ НА КОРПОРАТИВНУ РЕПУТАЦІЮ	213

ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

<i>Мащенко С. О., к.е.н., Гончарова К. В., к.е.н., Варламова О. А.</i> ВИКОРИСТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	214
---	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇДУМКИ

УДК 338.1:502.2:504

ДЕКАПЛІНГ В ЕКОНОМІЦІ – СУТНІСТЬ, ВИЗНАЧЕННЯ І ВИДИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.5.342

Ватченко О. Б., к.е.н.,

Свистун К. О.,

Університет митної справи та фінансів

У статті досліджене явище декаплінгу як інструменту вимірювання розривів між економічним зростанням та екологічним тиском. Крім того, у міжнародних документах декаплінг визначено стратегічною основою розвитку зеленої економіки. Розглянуті поняття ресурсного декаплінгу і декаплінгу впливу, відносного і абсолютного декаплінгу, і обґрунтовано доповнені прикладами. Систематизовані показники декаплінгу, їх трактування та їх розрахунок. Виконана класифікація категорій, ступенів декаплінгу і його ефектів. Досягнення ефекту декаплінгу можливе в окремих країнах, що впроваджують інноваційні безвідходні технології, знижуючи ресурсоемність власних економік. В результаті опрацювання іноземної наукової літератури, встановлено, що досягнення ресурсного ефекту декаплінгу у глобальній економіці є все ще неможливим. Більше того, зростання матеріальних потоків у світі відбувається швидше, ніж зростання ВВП, викликаючи ефект оверкаплінгу, що є протилежним до ефекту декаплінгу. Також, у статті досліджені міжнародні зобов'язання України з досягнення ефекту декаплінгу.

Ключові слова: сталий розвиток; екологічний тиск; декаплінг; оверкаплінг; ефект декаплінгу; зелена економіка

UDC 338.1:502.2:504

DECOUPLING IN ECONOMICS - ESSENCE, DEFINITION AND TYPES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.5.342

Vatchenko O., PhD in Economics,

Svystun K.

University of Customs and Finance

The decoupling phenomenon as instrument of measuring gaps between economic growth and anthropogenic pressure on environment is analyzed in the article. Besides, decoupling is defined in international documents as the strategic basis for the development of a green economy. Concepts of resource decoupling and influence decoupling as well as relative and absolute decoupling have been considered and they

are substantively added by examples. Decoupling indicators, their treatment and their calculation have been systemized. Classification of categories of decoupling, degrees of decoupling and its effects is performed. Achievement of decoupling effect is possible in selected countries that introduce innovative waste-free technologies, reducing the resource intensity of their economies. As a result of foreign science literature investigation, it was found out, that achievement of resource decoupling in the global economy is still impossible. Moreover, growth of material flows in the world is faster than growth of GDP causing the overcoupling effect that is the opposite of decoupling effect. Also, Ukraine's international liabilities of achievement of decoupling effect are investigated.

Keywords: sustainable development; environment pressure; decoupling; overcoupling; effect of decoupling; green economics

Актуальність проблеми. Прагнення більшості країн світу досягти економічного зростання будь-якою ціною призвели до незбалансованої експлуатації природних ресурсів, виснаження ресурсного потенціалу та посилення антропогенного тиску на довкілля, значно погіршивши його якість. Внаслідок усвідомлення світовим співтовариством загрози виснаження природних ресурсів у 1992 р. була запропонована концепція сталого розвитку, а вже через 20 років на Конференції «Ріо+20» концепція зеленої економіки стала одним з головних предметів обговорення світових лідерів, бо дозволяє у більш повній мірі реалізувати концепцію сталого розвитку. Надзвичайно важливу роль у втіленні зеленої економіки має інтенсивне (не екстенсивне), максимально ефективне, безвідходне ресурсоспоживання, а також системне скорочення всіх видів антропогенного навантаження на довкілля через «зелену» модернізацію сучасних індустрій і впровадження нових технологічних процесів. Кінцевою метою декаплінгу є оцінка розриву зв'язку антропогенного тиску на довкілля і ресурсоспоживання від економічного зростання. Декаплінг дає зрозуміти, чи є економічна діяльність ефективною з точки зору мінімізації екологічних збитків.

Аналіз останніх наукових досліджень. Явище декаплінгу досліджували багато іноземних вчених та міжнародних експертів, зокрема, Е. У. фон Вайцеккер (von Weizsäcker, 2014) [2], який є співавтором всесвітньо відомої доповіді Римському Клубу «Фактор 4» (перша публікація – 1995 р.) [16], де було обґрунтовано, як удвічі збільшити обсяги промислового виробництва із залученням половинного обсягу природних ресурсів, і книги «Фактор 5» (перша публікація – 2009р.) [11], в якій зроблений акцент на збільшенні ефективності

використання ресурсів на 80% шляхом технологічно інноваційного і сталого економічного розвитку; фінські вчені Й. Вехмес (Vehmas, 2003) [10] і П. Тапіо (Tapio, 2005) [8]; австрійський вчений М. Фіскер-Ковальські (Fischer-Kowalski, 2011) [3] американські вчені Г. Дейлі (Daly, 1991) [1] і Д. Медоуз (Meadows, 2008) [7], британський вчений Т. Джексон (Jackson, 2009) [6], азійські вчені К.Й. Зенг і В.М. Вонг (Zeng, Wong, 2014) [12]; і багато інших.

Явище декаплінгу досліджували чимало українських вчених, а саме: О. О. Веклич і Б. М. Данилишин у 2008 р. інтегрували декаплінг в українську науку [17]; О. М. Тур [27] визначив явище декаплінгу як основу сталого еколого-орієнтованого розвитку України. І. М. Сотник і Л. А. Кулик у статтях [24; 26] розширили теоретичне розуміння декаплінгу в українській науці, класифікувавши деякі його види. Г. Ю. Єлісеєва [18] запропонувала називати декаплінг в економіці екологічним декаплінгом, адже термін «декаплінг» зустрічається в багатьох інших науках (електроніка, фізика, фінанси). Лідерами з впровадження екологічного декаплінгу, згідно Г. Ю. Єлісеєвої, є Німеччина і Японія.

А. В. Баржина [13] розглядала декаплінг в контексті забезпечення сталого розвитку України та її регіонів. Н. В. Бобровська і А. Г. Костирко [14] досліджували декаплінг у контексті формування екологічної свідомості раціонального природокористування і екологічної культури у бізнес-середовищі. А. В. Бохан досліджувала декаплінг та його ефекти як способи оцінки прогресивних досягнень розвинених країн та ступеня їх економічної модернізації з урахуванням екологічних компонентів в експоненті екологічної безпеки та превентивної дипломатії [15].

Л. О. Коковський у статті [22] здійснив дослідження трендів економічного розвитку, зростання населення, показників забруднення, виробництва промислової продукції, видобутку мінеральних ресурсів, використання паливно-енергетичних ресурсів, а також показників розвитку сільського і лісового господарств України за 1990-2012 рр. В іншій статті [21] Л. О. Коковський і О. О. Кривець виконали аналогічне дослідження на прикладі Черкаської області переважно за 1996-2012 рр.

С. М. Літвак і О. А. Літвак у статті [25] досліджували декаплінг за ресурсними факторами в контексті формування сталого розвитку Миколаївської області. А. О. Чечель [28] досліджувала декаплінг як

еколого-економічний індикатор сталого розвитку промислових вугільних територій Донецької області.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, декаплінг ще недостатньо вивчено, тому вважаємо за необхідне систематизувати теоретичні дані щодо його визначення, обґрунтувати класифікацію, а також основні категорії та ступені, висвітлити взяті Україною міжнародні зобов'язання щодо ефекту декаплінгу.

Метою статті є обґрунтування поняття та сутності декаплінгу як кількісного інструменту вимірювання зв'язку між економічним зростанням, ресурсоспоживанням і забрудненням довкілля, визначення його видів, категорій і ступенів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепцію декаплінгу було вперше запропоновано Організацією з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у звіті «Показники для вимірювання декаплінгу тиску на навколишнє середовище від економічного зростання» (2002 р.) [5], у якому декаплінг (дослівно «розмежування», «роз'єднання», «розрив», «відділення», «порушення зв'язку) між антропогенним тиском на довкілля і економічним зростанням визначено однією з головних цілей розробленої в 2001 р. Стратегії навколишнього середовища ОЕСР на перше десятиліття ХХІ століття. Зважаючи на те, яким проблематичним дотепер є досягнення ефекту декаплінгу, ця концепція є актуальною для всього ХХІ сторіччя.

Поняття «декаплінг» застосовується у випадках, коли два процеси або низка показників, які повинні б мати визначену залежність, на практиці рухаються у різних напрямках [26]. Як відзначено в [28, с. 128], декаплінг – стратегічна основа руху до екологічно сталої економіки, «що дозволяє, з одного боку, узгодити темпи зростання добробуту людей, а з іншого, регулювати споживання ресурсів та екологічний вплив індустріального розвитку».

Існуючі в іноземному і вітчизняному науковому середовищі визначення поняття декаплінгу були систематизовані в таблиці 1.

Аналіз таблиці 1 дає підстави навести наступні спостереження. По-перше, декаплінг в економіці свідчить про розмежування між економічним розвитком та завданими ним екологічними збитками, які виражаються кількісно в обсягах використаних (спожитих) ресурсів і антропогенного тиску різних типів. По-друге, споживання ресурсів в процесі економічної діяльності призводить до певного антропогенного

тиску на навколишнє середовище. Ці явища також взаємопов'язані. Потрете, вимірювання показників декаплінгу дає можливість визначити, чи був наявним ефект декаплінгу в економіці зі зростанням ефективності використання ресурсів та зменшенням обсягу їх споживання в результаті, з одночасним зниженням негативного тиску на довкілля від процесу споживання ресурсів.

Таблиця 1. – Визначення поняття декаплінгу

Визначення поняття «декаплінг»	Автори
Декаплінг – це розмежування між економічним зростанням і тиском на довкілля, яке відбувається тоді, коли темпи росту екологічного тиску менші, ніж його економічна рушійна сила, наприклад, валовий внутрішній продукт (ВВП) за певний період часу.	Організація з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)
Декаплінг відображає здатність економіки країни до нарощення економічної могутності, що не супроводжується посиленням тиску на довкілля.	Б.М. Данилишин, О.О. Веклич
Декаплінг – явище, коли відбувається використання меншої кількості ресурсів на одиницю виробництва продукції та зменшення екологічного впливу будь-яких ресурсів, що використовуються, або від економічної діяльності, що здійснюється.	М. Фіскер-Ковальські
Дефініція «декаплінг» розкриває явище «полярного» розвитку (протилежність напрямку розвитку) двох або більше об'єктів будь-якої системи.	О.М. Тур

Джерело: [17, с. 13; 3; 27, с. 127]

Таким чином, під декаплінгом в економіці можемо розуміти порушення зв'язку між зростанням обсягів або темпів економіки та зростанням обсягів або темпів експлуатації ресурсів або шкідливого антропогенного навантаження на довкілля і здоров'я людей.

Ефект декаплінгу виявляється тоді, коли за позитивної динаміки економічного зростання показники негативного впливу на навколишнє середовище залишаються стабільними або демонструють тенденцію до зниження за той самий період [26, с. 61]. Досягнення ефекту декаплінгу є одним з найважливіших завдань для країн, що рухаються в напрямі сталого розвитку і побудови «зеленої» економіки, бо дозволяє мінімізувати негативні наслідки економічного зростання, якими є зокрема вичерпання ресурсів та соціальні наслідки антропогенного тиску на довкілля – зростання захворюваності людей на хвороби, пов'язані з еколого-деструктивним розвитком економіки (серцево-судинні, дихальні і легеневі, онкологічні, генетичні та інші захворювання).

Концепцію декаплінгу, його теорію і методику використовують у своїх програмних документах не лише ОЕСР, ООН і ЮНЕП, а також Європейська агенція з навколишнього середовища («European Environment Agency»), ЄС та його країни під час розроблення стратегій сталого розвитку [26, с. 61].

Залежно від факторів, які аналізуються, розрізняють декаплінг за факторами впливу на довкілля і декаплінг за ресурсними факторами. Дана класифікація була вперше надана в «Тематичній стратегії сталого використання природних ресурсів» ЄС [9]. Графічне відображення даних видів декаплінгу наведено на рисунку 1.

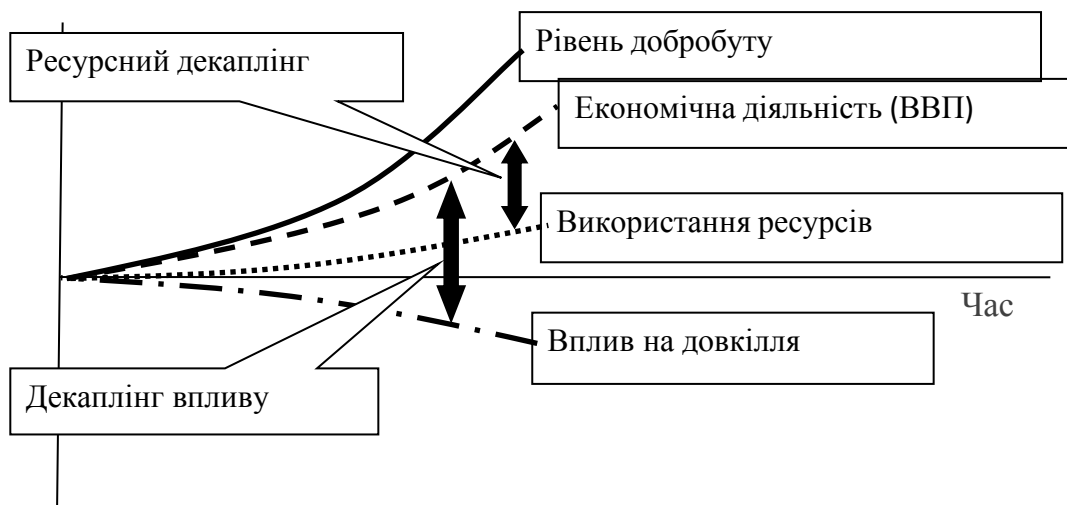


Рис. 1. Декаплінг антропогенного впливу і ресурсний декаплінг

Джерело: [3]

Декаплінг за факторами впливу (або тиску) на довкілля спостерігається у разі збільшення обсягів виробництва при зменшенні негативного впливу на навколишнє природне середовище від будь-якої економічної діяльності (наприклад, зниження забруднення підземних вод, деградації земель, викидів в атмосферне повітря та обсягів утворення відходів), тобто збільшення еко-ефективності.

Ресурсний декаплінг означає зниження темпів використання ресурсів на одиницю економічного результату, і є результатом підвищення продуктивності ресурсів.

О. М. Тур називає декаплінг факторів тиску на довкілля показником екологічності ВВП, а ресурсний декаплінг – показником його природоємності [27, с. 128-129]. Відповідно, ефект декаплінгу в економіці досягається за умови зменшення в часовій динаміці показників

екологоємності або природоємності ВВП (на рівні регіонів – ВРП) в умовах сталого економічного зростання.

Намір України зменшити енергоємність і підвищити енергоефективність власної економіки є рухом до ефекту декаплінгу за використанням паливно-енергетичних ресурсів. Так, промислово розвинені країни ЄС забезпечують до 60-65% економічного зростання за рахунок енергоефективності. Через ефект декаплінгу на кожний відсоток зростання їх ВВП припадає лише 0,4% зростання енергоспоживання. Енергоефективність нашої економіки становить 54,2% від середнього рівня країн ЄС; промисловості – 51,1% від рівня показників ЄС, сільського господарства – 37,1%, сектора послуг – 46,1%, будівництва – 11,3%, житлового сектора – 61,9% [19, с. 7-9].

А. В. Бохан наводить такі можливі ефекти декаплінгу, що здатні виникати в процесі декаплінгу [15, с. 172]: 1) «спонтанний» – досягнення різної екологічної ефективності для країн за умов залучення чи вилучення з господарського обігу ресурсів на основі різних технологічних процесів; 2) «рикошетний», за якого виграш від зниження використання одного ресурсу може призвести до більшого використання інших; 3) «дискретний» – технологічне навантаження на довкілля зменшується лише впродовж обмеженого періоду часу, але кумулятивні екологічні збитки з часом лише накопичуються. Ми вважаємо, що ефект декаплінгу може бути інноваційним, коли екологічна ефективність, виражена в зниженні матеріало-, ресурсо-, енерго- або водоеємності, досягнута шляхом впровадження сучасних «зелених» інноваційних проєктів (виробництв, технологічних процесів, очисних споруд та інше).

Т. Джексон в роботі «Процвітання без зростання» [6] наголошує на необхідності розрізняти абсолютний і відносний декаплінг. Відносний декаплінг означає зниження ресурсомісткості на одиницю економічної продукції. Так, у 2005 р. порівняно з 1965 р. відбулось зниження викидів вуглецю на 34%, у співвідношенні світових обсягів викидів CO₂ до обсягу світової економіки у доларовому еквіваленті.

Абсолютний декаплінг означає зниження антропогенного тиску або споживання ресурсів в абсолютному вимірі за умов, які допускають зростання обсягів виробництва. Так, у 1965-2005 р. спостерігалось зростання абсолютних викидів CO₂ на 300% і абсолютного декаплінгу не було. На прикладі видобутку ресурсів у світі, доведено, що у період 1990-2015 рр. не було і відносного декаплінгу, оскільки темпи

використання ресурсів зростають швидше темпів зростання ВВП. Не було і абсолютного декаплінгу за використанням ресурсів, оскільки їх видобуток загалом також зростає [6].

Т. Джексон відзначає, що декаплінг не може стати «способом втечі з дилеми зростання», оскільки разом зі зростанням ВВП неминуче будуть зростати і екологічні наслідки економічного зростання, але дещо повільнішими темпами. Віднайти докази абсолютного декаплінгу у глобальних економіках є дуже важким завданням. Хоча у 1990-2015 рр. інтенсивність викидів вуглецю на 1 долар світової економіки знижувалась на 0,6% в рік, в той же час населення зростало зі швидкістю 1,3% в рік, і дохід на 1 особу населення також зростав на 1,3% в рік. Тому, Т. Джексон стверджує, що відносні обсяги викидів вуглецю насправді зростали на 2% в рік і збільшились за період на 62% [6].

Тезу про надзвичайну складність досягнення декаплінгу на глобальних рівнях відстоює теоретик економіки сталого розвитку Г. Дейлі. Так, у 1969 р. валовий національний продукт США був вироблений з половиною ресурсів, що використовувались для створення 1 долару ВНП США у 1900 р. (наявний відносний декаплінг), однак за цей же період загальний обсяг споживання ресурсів збільшився на 400% [1, р. 118] (абсолютний декаплінг – відсутній).

В результаті діяльності організованої ЮНЕП Міжнародної групи наукових експертів з природних ресурсів (International Resource Panel) у 2011 р. опубліковано звіт «Розрив між використанням природних ресурсів та екологічними наслідками економічного зростання» («Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth») [3], автори якої розрахували, що до 2050 р. людство може споживати утричі більший обсяг мінералів, руди, добувного палива і біомаси, ніж зараз, а саме 140 млрд. тон щороку. Крім того, на підставі аналізу динаміки споживання природних ресурсів на світовому рівні, була доведена тісна кореляція між споживанням ресурсів та економічним процвітанням, тобто ресурсний декаплінг на світовому рівні був спростований. Але досягнення ефекту декаплінгу назване у звіті стратегічною основою розвитку зеленої економіки.

У 2014 р. цією ж Міжнародною групою наукових експертів з природних ресурсів був виданий звіт «Декаплінг 2», у якому «висвітлюються існуючі технологічні перспективи та можливості як для країн, що розвиваються, так і для розвинених країн, щодо прискорення

ефекту декаплінгу та отримання екологічних та економічних вигод від підвищення продуктивності споживання ресурсів» [2]. У звіті «Глобальні матеріальні потоки і продуктивність ресурсів» (2016 р.) [4] відзначено, що «глобальна продуктивність матеріалів приблизно з 2000 р. знизилася і світова економіка тепер потребує більше матеріалів на одиницю ВВП, ніж на початку століття». Ситуацію, коли зростання матеріальних потоків відбувається швидше, ніж зростання валового внутрішнього продукту, було названо «оверкаплінг» («overcoupling»), у протилежність до декаплінгу.

Згідно Д. Медоуз, економічне зростання «має і збитки, і вигоди, але люди, як правило, не рахуються зі збитками, якими є бідність і голод, деградація довкілля та інше ... Світові лідери правильно зациклені на економічному зростанні як способі розв'язання практично усіх проблем, але вони штовхають це зростання всією силою в хибному напрямку» [7].

Розрахунок декаплінг-фактору за антропогенним тиском на довкілля наведений у формулах 1 – 2 [27, с. 130]:

$$\text{Decoupling Index} = \frac{EP_E / EP_B}{DF_E / DF_B} = \frac{EP_E}{EP_B} \cdot \frac{DF_B}{DF_E} = \frac{I_{EP}}{I_{DF}} \quad (1)$$

$$\text{Decoupling Factor} = 1 - \text{Decoupling Index}, \quad (2)$$

де DF_E , DF_B (Driving Force) – показник економічного зростання (можуть відображатись через такі макропоказники, як ВВП або ВРП, валова додана вартість, національний дохід тощо) у Е-році (End – кінцевий рік вимірювань) та В-році (Basic – початок вимірювань);

EP_E , EP_B (Environment Pressure) – показники антропогенного тиску;

$\frac{EP_E}{EP_B}$, I_{EP} – темп зростання, або індекс відносної зміни антропогенного

тиску на довкілля в кінцевому періоді порівняно з базовим періодом, %;

$\frac{DF_E}{DF_B}$, I_{DF} – темп зростання показника економічного зростання,

виражений через показник індексу фізичного обсягу ВВП або ВРП, %.

В цьому випадку, індекс декаплінгу (Decoupling Index) відображає відсоткову зміну темпу зростання або зменшення обсягів антропогенного тиску на довкілля у випадку зміни темпів ВВП (ВРП) на 1% за певний відрізок часу.

Ресурсний декаплінг-фактор розраховується за допомогою формул 3 – 4:

$$\text{Decoupling Index} = \frac{N_E}{DF_E} / \frac{N_B}{DF_B} = \frac{N_E}{N_B} / \frac{DF_E}{DF_B} = \frac{I_N}{I_{DF}} \quad (3)$$

$$\text{Decoupling Factor} = 1 - \text{Decoupling Index}, \quad (4)$$

де N_E , N_B – кількість спожитого природного ресурсу (мінеральних, лісових, земельних, водних та інших ресурсів) у кінцевому (кінець вимірювань) та базовому (початок вимірювань) періодах, натуральних одиниць;

$\frac{N_E}{N_B}$, I_N – темп зростання, або індекс фізичного обсягу спожитого

природного ресурсу;

В цьому випадку, індекс декаплінгу розуміється аналогічним чином, але в аспекті споживання ресурсів.

Узагальнюючі інтегральні показники декаплінгу за факторами тиску на довкілля (F_I) і за споживанням ресурсів (E_I) розраховуються з використанням середнього геометричного значення темпів зростання всіх видів забруднення або спожитих ресурсів у конкретний рік і на основі [23, с. 55] зводяться до формул 5 – 6:

$$F_I = 1 - \left(\sqrt[m]{\frac{EP_{E1}}{EP_{B1}} \times \frac{EP_{E2}}{EP_{B2}} \times \dots \times \frac{EP_{Em}}{EP_{Bm}} / \frac{DF_E}{DF_B}} \right) = 1 - \left(\sqrt[m]{I_{EP_1} \times I_{EP_2} \times \dots \times I_{EP_m} / I_{DF}} \right), \quad (5)$$

$$E_I = 1 - \left(\sqrt[n]{\frac{N_{E1}}{N_{B1}} \times \frac{N_{E2}}{N_{B2}} \times \dots \times \frac{N_{En}}{N_{Bn}} / \frac{DF_E}{DF_B}} \right) = 1 - \left(\sqrt[n]{I_{N_1} \times I_{N_2} \times \dots \times I_{N_n} / I_{DF}} \right), \quad (6)$$

де m – кількість факторів антропогенного тиску – видів забруднення; n – кількість видів спожитих природних ресурсів; 1, 2, ..., m – конкретні види антропогенного тиску на довкілля; 1, 2, ..., n – види природних ресурсів.

Результати розрахунків декаплінг-фактору можуть трактуватись у такий спосіб [27, с. 131]:

1) Decoupling Factor > 0 і в динаміці цей показник зростає – спостерігається ефект декаплінгу, тобто відбувається зниження антропогенного тиску на довкілля або економія природного ресурсу при зростанні ВВП (ВРП);

2) Decoupling Factor < 0 і в динаміці знижується – економічне зростання призводить до суттєвого зростання антропогенного тиску або вичерпання природних ресурсів;

3) Decoupling Factor $= 0$ – свідчить про рівність темпів економічного зростання і антропогенного тиску або використання природного ресурсу,

та є можливим за таких умов: а) темпи зростання ВВП (ВРП) і антропогенного тиску (споживання ресурсу) обидва дорівнюють 100%, б) темпи зростання ВВП (ВРП) і антропогенного тиску (споживання природного ресурсу) є більшими, ніж 100%; в) темпи зростання ВВП (ВРП) і антропогенного тиску (споживання природного ресурсу) є меншими, ніж 100%.

Індекс декаплінгу є цінним інструментом для визначення, чи дійсно країни або регіони рухаються в напрямі сталого розвитку [5]. Залежно від того, яких значень можуть набувати індекси декаплінгу за антропогенним тиском, П. Тапіо [8] розрізняє «декаплінг», «каплінг» (дослівно – «взаємозв'язок») і «негативний декаплінг», які є трьома основними категоріями «декаплінгових ситуацій» у формулюванні К.Й. Зенг і В.М. Вонг [12, р. 43].

Декаплінг антропогенного тиску і економічного зростання може бути трьох ступенів:

- 1) слабкий (weak decoupling), коли темпи ВВП і темпи тиску на довкілля одночасно зростають, але темпи зростання ВВП перевищують темпи зростання тиску на довкілля (за умови: $0 < \text{Decoupling Index} < 0,8$);
- 2) сильний (strong decoupling), коли темпи ВВП зростають з одночасним зменшенням темпів тиску на довкілля ($\text{Decoupling Index} < 0$);
- 3) рецесивний (recessive decoupling), коли відбувається одночасне зменшення темпів економічного розвитку та антропогенного тиску на довкілля (за умови, коли $\text{Decoupling Index} > 1,2$).

Каплінг, або взаємозв'язок між економічним зростанням і антропогенним тиском, може бути експансивним (expansive coupling), коли їх темпи одночасно зростають, або рецесивним (recessive coupling), коли їх темпи одночасно скорочуються (в обох випадках тільки за умови: $0,8 < \text{Decoupling Index} < 1,2$).

Негативний декаплінг антропогенного тиску і економічного зростання може бути трьох ступенів:

- 1) експансивний (expansive-negative decoupling), коли темпи економічного розвитку і антропогенного тиску одночасно зростають (на відміну від слабого декаплінгу, тільки за умови, коли $\text{Decoupling Index} > 1,2$);
- 2) сильний (strong-negative decoupling), коли темпи ВВП знижуються, а темпи антропогенного тиску – зростають (за умови: $\text{Decoupling Index} < 0$);

3) слабкий (weak-negative decoupling) – при одночасному зменшенні темпів економічного розвитку та антропогенного тиску (на відміну від рецесивного декаплінгу, тільки за умови, коли: $0 < \text{Decoupling Index} < 0,8$).

Українські вчені – О. М. Тур [27], І. М. Сотник, Л. А. Кулик [26], які досліджували ресурсний декаплінг в економіці України та її регіонів на основі офіційної статистичної інформації в динаміці по 2012 р. включно, схильні стверджувати про відсутність в країні і регіонах ресурсного декаплінгу за відносними показниками.

Однак, Л.О. Коковський і О.О. Кривець у дослідженні щодо Черкаської області [21, с. 202-203] довели наявність ефектів абсолютного декаплінгу в рослинництві та у використанні водних ресурсів регіону в динаміці за 1996-2012 рр., а також, у формулюванні авторів, негативний відносний декаплінг у лісовому господарстві Черкаської області у 1999-2012 рр. З огляду на те, що темпи заготівлі деревини в даний період перевищували темпи відтворення лісів, мало місце явище оверкаплінгу за цим видом ресурсу.

С. М. Літвак і О. А. Літвак у дослідженні щодо Миколаївської області [25, с. 132-134], довели наявність ефекту абсолютного декаплінгу за споживанням енергетичних матеріалів та продуктів переробки нафти в цій області в динаміці за 2010-2015 рр.

Дослідження декаплінгу парникових газів (забруднюючих речовин) від економічного зростання в Україні, здійснене Г. Ю. Єлісеєвою, доводить про існування ефекту декаплінгу парникових газів протягом 1991-2012 рр., за винятком 1998 та 2005 рр. Більш детальне дослідження ефекту декаплінгу за викидами діоксиду вуглецю (найбільший парниковий газ) у 2005-2012 рр. встановило, що у 2005-2007 та 2010-2011 рр. ефекту декаплінгу за цим видом забруднення не було [18, с. 131-132].

Відповідно до умов Паризької кліматичної угоди, для України ефект декаплінгу в розвитку її економіки буде забезпечуватись у тому разі, якщо рівень викидів парникових газів у період до 2035 р. не перевищуватиме 43% порівняно з 1990 р., тобто приблизно буде дорівнювати рівню 2012-2013 рр. [20].

У механізмі сталого розвитку України та її регіонів декаплінг повинен стати інструментом, за допомогою якого можна надати кількісну оцінку економічному зростанню з однієї сторони, та завданням ним екологічним збиткам, з другої сторони.

Висновки. Під декаплінгом в економіці можемо розуміти порушення зв'язку між зростанням обсягів або темпів економіки та зростанням обсягів або темпів експлуатації ресурсів або шкідливого антропогенного навантаження на довкілля і здоров'я людей. Залежно від того, у яких значеннях вимірюється, Декаплінг може бути абсолютним або відносним. Залежно від факторів, що досліджуються, декаплінг може бути ресурсним або за факторами впливу на довкілля. Декаплінгові ситуації включають категорії декаплінгу, капліну і негативного декаплінгу. Ефект декаплінгу проявляється у стабілізації або зменшенні кількості (або темпів) використаних природних ресурсів, або завданого антропогенного впливу, при постійному зростанні економіки.

Аналіз досліджень Міжнародної групи наукових експертів з природних ресурсів та іноземних вчених довів неможливість досягнення декаплінгу за ресурсоспоживанням на глобальному рівні. Більше того, світове використання матеріалів зростає швидше, ніж зростання валового внутрішнього продукту, тому на світовому рівні наявне явище оверкаплінгу, протилежне до декаплінгу. Українські вчені, які комплексно досліджували декаплінг в Україні і її регіонах, схильні стверджувати про відсутність ефекту відносного ресурсного декаплінгу в динаміці по 2012 р. включно, хоча в окремих наукових працях відносно ресурсного декаплінгу у Черкаській та Миколаївській областях, доведено існування ефектів абсолютного декаплінгу за окремими видами ресурсів.

Ефект декаплінгу може бути інноваційним, спонтанним, дискретним або рикошетним. Він досягається за умови зменшення в часовій динаміці показників екологічності або природоємності ВВП (на рівні регіонів – ВРП) в умовах сталого економічного зростання. Існуючі дослідження доводять, що ефект декаплінгу за викидами парникових газів спостерігався в Україні протягом 1991-2012 рр., за винятком 1998 та 2005 рр.

Індекс декаплінгу є інструментом для визначення, чи дійсно країни або регіони рухаються в напрямі сталого розвитку.

Концепція екологічного декаплінгу, запропонована у 2002 р. ОЕСР для вимірювання зв'язку між економічним зростанням, ресурсоспоживанням і антропогенним тиском на довкілля, здобула загальне поширення в економічній науці різних країн світу, у програмних документах ОЕСР, ООН, ЮНЕП, Європейської агенції з навколишнього середовища, у стратегіях сталого розвитку ЄС і його країнах, а також у

міжнародних зобов'язаннях країн-підписантів Паризької кліматичної угоди, до яких належить і Україна.

Перспективою подальших досліджень в даному напрямку є декаплінг-аналіз споживання ресурсів і антропогенного тиску на довкілля в Україні та у Дніпропетровській області в динаміці за 2013-2017 рр.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Daly Herman E. Steady-state economics: Second edition with new essays. Island Press, Washington, DC, 1991.
2. Decoupling 2: technologies, opportunities and policy options. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel / E.U. von Weizsäcker, J. de Lardereel, K. Hargroves, C. Hudson, M. Smith, M. Rodrigues, 2014, – 174 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.resourcepanel.org/sites/default/files/documents/document/media/decoupling_2_technologies_opportunities_and_policy_options-2014irp_decoupling_2_report-1.pdf.
3. Fischer-Kowalski M. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth: A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel / M. Fischer-Kowalski, M. Swilling, E.U. von Weizsäcker, Y. Ren, Y. Moriguchi, W. Crane et al. // United Nations Environment Programme, 2011. – 174 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/9816/-Decoupling%3a+natural+resource+use+and+environmental+impacts+from+economic+growth-2011Decoupling_1.pdf.
4. Global material flows and resource productivity. An assessment Report for the UNEP International Resource Panel. United Nations Environment Programme, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.resourcepanel.org/file/423/download?token=Av9xJsGS.
5. Indicators to Measure Decoupling of Environmental Pressure from Economic Growth Organization for Economic Co-operation and Development, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=sg/sd\(2002\)1/final](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=sg/sd(2002)1/final).
6. Jackson T. Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet / T. Jackson // UK: Earthscan, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.ipu.org/splze/unga13/prosperity.pdf>.
7. Meadows Donella H. Thinking in Systems: A Primer. Edited by D. Wright, UK: Earthscan, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wtf.tw/ref/meadows.pdf>.
8. Tapio P. Towards a theory of decoupling: degrees of decoupling in the EU and the case of road traffic in Finland between 1970 and 2001 / P. Tapio // Transport Policy. – 2005. – Vol. 12. – P. 137-151.

9. Thematic Strategy on the Sustainable Use of Natural Resources. Commission of the European Communities, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0670:FIN:EN:PDF>.
10. Vehmas J. Europe in the global battle of sustainability: Rebound strikes back. *Advanced Sustainability Analysis / J. Vehmas, P. Malaska, J. Luukkanen et al. // Turku School of Economics and Business Administration. Series Discussion and Working Papers. – 2003. – Vol. 7.*
11. von Weizsäcker E., Hargroves K., Smith M., Desha C., Stasinopoulos P. *Factor 5: Transforming the Global Economy through 80% Increase in Resource Productivity.* Earthscan, UK and Droemer, Germany, 2009.
12. Zeng X.Y., Wong W.M. (2014). Decoupling of environmental pressures from economic activities: evidence from Taiwan. *Global journal of business research. – Number 4, Volume 8. – P. 41-50.*
13. Баржина А.В. Эффект декаплинга как инструмент анализа воздействия экономического развития на состояние окружающей среды в контексте устойчивого развития / А.В. Баржина. – *Економіка і суспільство, Вип. №16. – 2018. – С. 606-611* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/92.pdf.
14. Бобровська Н.В. Екологічна свідомість у використанні природних ресурсів / Н.В. Бобровська, А.Г. Костирко // *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – Вип. 249. – С. 37-44* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnu_econ_2016_249_6.
15. Бохан А.В. Екологічна модернізація в експоненті екологічної безпеки та превентивної дипломатії / А.В. Бохан // *Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2015. – Вип. 22(3). – С. 168-175* [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2015_22\(3\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2015_22(3)_20).
16. Вайцеккер Э., Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор Четыре. Затрат – половина, отдача – двойная. Новый доклад Римскому клубу. Перевод А. П. Заварницына и В. Д. Новикова под ред. академика Г. А. Месяца. М.: Academia, 2000. – 400 с.
17. Данилишин Б.М. Эффект декаплингу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б.М. Данилишин, О.О. Веклич // *Вісник Національної Академії Наук України. – 2008. – № 5. – С. 12-18.*
18. Єлісеєва Г.Ю. Оцінка впливу розвитку зеленої економіки за допомогою дослідження процесів декаплингу / Г.Ю. Єлісеєва // *Інтелект XXI. – 2014. – № 2. – С. 127-135* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2014_2_16.
19. Інвентаризація стану виконання зобов'язань, взятих за Протоколом про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства та Угоди про

- Асоціацію між Україною та Європейським Союзом в частині енергетичного співробітництва: звіт про науково-дослідну роботу ДУ «Інституту економіки та прогнозування Національної Академії Наук України» / науковий кер. проекту пров. наук. співр., к.е.н. В.Е. Лір; відп. виконавець О.С. Биконя. – Київ: 2016. – 23 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/НДР_Інвентаризація-стану-виконання-зобовязань.pdf.
20. Дячук О. Кліматична угода для України: Аналітична записка / О. Дячук // Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energyreform.uacrisis.org/climate>.
 21. Коковський Л.О. Декаплінг економічного зростання, ресурсоспоживання та впливу на навколишнє середовище Черкаської області / Л.О. Коковський, О.О. Кривець // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія : Географія.. – 2013. – №2. – С. 199–207 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NZTNPUg_2013_2_29.
 22. Коковський Л.О. Концепція декаплінгу: розмежування економічного зростання, ресурсоспоживання та впливу на навколишнє середовище в Україні / Л.О. Коковський // Ефективна економіка. – 2013 – №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2493>.
 23. Кузьменко Е. Декаплінг-аналіз еколого-економічного розвитку Сумської області / Е. Кузьменко // Наукові дослідження молоді: проблеми та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку соціально-економічних систем: збірка наук. праць за результатами VIII кафедрального конкурсу студентських науково-дослідних робіт (ред. І.В. Новікова). – Шостка: Шосткинський інститут СумДУ, 2014. – С. 54-58.
 24. Кулик Л.А. Декаплінг-аналіз як інструмент досягнення сталого розвитку України / Л.А. Кулик, І.М. Сотник // Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: колективна монографія; за заг. ред. М.Ф. Аверкіна, Н.М. Андрєєва, М.Д. Балджи, О.О. Веклич та ін.– Черкаси :видавець Чабаненко Ю.А.,2014.–С.87-99.
 25. Літвак С.М., Літвак О.А. Аналіз показників декаплінгу за ресурсними факторами в контексті формування сталого розвитку регіону / С.М. Літвак, О.А. Літвак // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. – 2017. – № 3. – С. 129-135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnuk_2017_3_18.
 26. Сотник І.М., Кулик Л.А. Декаплінг-аналіз економічного зростання та впливу на довкілля в регіонах України [Текст] / І.М. Сотник, Л.А. Кулик // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7–8 (2) – С. 60-64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/userfiles/file/2014/7-8_2014/7-8_2/Sotnyk_Kulyk.pdf.
 27. Тур О.М. Економічне обґрунтування стратегії еколого-орієнтованого розвитку національної економіки: дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.06 / Тур Олександр Миколайович. – Суми, 2012. – 252 с.

28. Чечель, А.О. Теоретико-методологічні засади еколого-економічного розвитку та ревіталізації промислових вугільних територій [Текст]: дисертація на здобуття наукового ступеня д-ра економ. наук / А.О. Чечель; наук. консультант В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управління, 2015. – 465 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44864>.

REFERENCES:

1. Daly, Herman E. (1991). *Steady-state economics: Second edition with new essays*. Island Press, Washington, DC.
2. von Weizsäcker, E.U., de Lardereel, J., Hargroves, K., Hudson, C., Smith, M. & Rodrigues, M. (2014). *Decoupling 2: technologies, opportunities and policy options. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel*. Retrieved from http://www.resourcepanel.org/sites/default/files/documents/document/media/decoupling_2_technologies_opportunities_and_policy_options-2014_irp_decoupling_2_report-1.pdf.
3. Fischer-Kowalski, M., Swilling, M., von Weizsacker, E.U., Ren, Y., Morigyichi, Y., Crane, W., et al. (2011). *Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel*. United Nations Environment Programme. Retrieved from [http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/9816/-Decoupling%3a natural resource use and environmental impacts from economic growth -2011Decoupling_1.pdf](http://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/9816/-Decoupling%3a+natural+resource+use+and+environmental+impacts+from+economic+growth-2011Decoupling_1.pdf).
4. *Global material flows and resource productivity. An assessment Report for the UNEP International Resource Panel* (2016). United Nations Environment Programme. Retrieved from www.resourcepanel.org/file/423/download?token=Av9xJsGS.
5. *Indicators to Measure Decoupling of Environmental Pressure from Economic Growth* (2002). Organization for Economic Co-operation and Development. Retrieved from [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=sg/sd\(2002\)1/final](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=sg/sd(2002)1/final).
6. Jackson, T. (2009). *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*. UK: Earthscan. Retrieved from <http://archive.ipu.org/splz-e/unga13/prosperity.pdf>.
7. Meadows, Donella H. (2008). *Thinking in Systems: A Primer*. Wright, D. (ed.), UK: Earthscan. Retrieved from <https://wtf.tw/ref/meadows.pdf>.
8. Tapio, P. (2005). *Towards a theory of decoupling: degrees of decoupling in the EU and the case of road traffic in Finland between 1970 and 2001*. Transport Policy, Vol. 12. – P. 137-151.
9. *Thematic Strategy on the Sustainable Use of Natural Resources* (2005). Commission of the European Communities. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0670:FIN:EN:PDF>.

10. Vehmas, J., Malaska, P., Luukkanen, J. et al. (2003). *Europe in the global battle of sustainability: Rebound strikes back. Advanced Sustainability Analysis*. Turku School of Economics and Business Administration. Series Discussion and Working Papers, Vol. 7.
11. Von Weizsäcker, E., Hargroves, K., Smith, M., Desha, C. & Stasinopoulos, P. (2009). *Factor 5: Transforming the Global Economy through 80% Increase in Resource Productivity*. Earthscan, UK and Droemer, Germany.
12. Zeng, X.Y. & Wong, W.M. (2014). *Decoupling of environmental pressures from economic activities: evidence from Taiwan*. Global journal of business research. – Number 4, Volume 8. – P. 41-50.
13. Barzhina, A.V. (2018). Effekt dekaplinha kak instrument analiza vozdeystviia ekonomicheskogo razvitiia na sostoyanie okruzhayuschei sredy v kontekste ustoychivogo razvitiia [Decoupling effect as a tool for analyzing the influence of economic development on environmental conditions in terms of sustainable development]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 16, 606-611. Retrieved from http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/92.pdf [in Russian].
14. Bobrovska, N.V. & Kostyrko, A.G. (2016). Ekolohichna svidomist u vykorystanni pryrodnyh resursiv [Environmental consciousness in use of natural resources]. *Naukovyi visnyk Nacionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Seriya: Ekonomika, ahrarnyi menedzhment, biznes – Scientific bulletin of the National University of Bio resources and Nature Management of Ukraine. Ser.: Economics, agrarian management, business*, 249, 37-44. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_6 [in Ukrainian].
15. Bohan, A.V. (2015). Ekonomichna modernizaciia v eksponenti ekolohichnoi bezpeky ta preventyvnoi dyplomatii [Economic modernization in the exponent of environmental security and preventive diplomacy]. *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi akademii Ukrainy – Scientific bulletin of the Diplomatic Academy of Ukraine*, 3, 168-175. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2015_22\(3\)__20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2015_22(3)__20) [in Ukrainian].
16. Weizsäcker, E., Lovins, A. & Lovins, L. (2000). *Faktor Chetyre. Zaträt – polovina, otdacha – dvoinaia. Novyi doklad Rimskomu Klubu [Factor Four. Doubling wealth, halving resource use. A new report for the Club of Rome]*. (A.P. Zavarnicyn, V.D. Novikov, Trans.). G.A. Mesiacz (Ed.). Moscow: Academia [in Russian].
17. Danylyshyn, B.M. & Veklych, O.O. (2008). Efekt dekaplinhu yak faktor vzayemozviazku mizh ekonomichnym zrostanniam i tyskom na dovkillia [Decoupling effect as a factor of interrelation between economic growth and pressure on environment]. *Visnyk Nacionalnoi Akademii Nauk Ukrainy – Bulletin of National Academy of Sciences of Ukraine*, 5, 12-18 [in Ukrainian].
18. Yeliseieva, G.Yu. (2014). Otcinka vplyvu rozvytku zelenoi ekonomiky za dopomogoiu doslidzhennia procesiv dekaplinhu [Impact assessment of the green economy development

- using the concept of decoupling]. *Intelekt XXI – Intellect XXI*, 2, 127-135. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2014_2_16 [in Ukrainian].
19. Lir, V.E. (supervisor). (2016). *Inventaryzaciia stanu vykonannia zobov'язan, vziatyh za Protokolom pro pryiednannia Ukrainy do Dogovoru pro zasnuvannia Enerhetychnogo Spivtovarystva ta Uhody pro Asociaциu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soyuzom v chastyni enerhetychnoho spivrobitnytstva: zvit pro naukovo-doslidnu robotu* [Inventory of fulfillment of liabilities undertaken under the Protocol on the Accession of Ukraine to the Treaty Establishing the Energy Community and Association Agreement between Ukraine and the European Union in terms of energy cooperation: report about scientific and research work]. State agency «Institute of economy and prognostication» of National Academy of Sciences of Ukraine. Bykonіa, O.S. (responsible performer). Kyiv. Retrieved from http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/НДР_Інвентаризація-стану-виконання-зобов'язань.pdf [in Ukrainian].
 20. Diachuk, O. (2017). *Klimatychna uhoda dlia Ukrainy: Analitychna zapyska* [Climate agreement for Ukraine: Analytical note]. Institute of economy and prognostication of NAS of Ukraine. Retrieved from <http://energyreform.uacrisis.org/climate> [in Ukrainian].
 21. Kokovskyi, L.O. & Kryvets, O.O. (2013). *Dekaplinh ekonomichnoho zrostannia, resursospozhyvannya ta vplyvu na navkolyshnie seredovyshe Cherkaskoi oblasti* [Decoupling of economic growth, resource consumption and environmental impact of Cherkasy region]. *Naukovi zapysky Ternopil'skoho nacional'nogo pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Serii: Heohrafiia – Scientific notes of Ternopil National Pedagogical University of Volodymyr Hnatiuk. Ser.: Geography*, 2, 199-207. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/NZTNPUg_2013_2_29 [in Ukrainian].
 22. Kokovskyi, L.O. (2013). *Koncepciia dekaplinhu: rozmezhuvannia ekonomichnoho zrostannia, resursospozhyvannia ta vplyvu na navkolyshnie seredovyshe v Ukraini* [Decoupling of economic growth, natural resources using and impact on the environment in Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 11. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2493> [in Ukrainian].
 23. Kuzmenko, E. (2014). *Dekaplinh-analiz ekolooho-ekonomichnoho rozvytku Sumskoi oblasti* [Decoupling-analysis of ecological and economic development of the Sumy region]. I.V. Novikova (Eds.). *Naukovi doslidzhennia molodi: problemy ta perspektyvy investyциno-innovaciinoho rozvytku socialno-ekonomichnyh system: zbirka naukovykh prats za rezultatamy VIII kafedral'nogo konkursu studentskykh naukovo-doslidnykh robit – Scientific researches of youth: problems and prospects of investment and innovative development of socio-economic systems: a collection of scientific works on the results of the Eight cathedral competition of students scientific and research works*. (pp. 54-58). Shostka: Shostka institute of SumSU [in Ukrainian].
 24. Kulyk, L.A. & Sotnyk, I.M. (2014). *Dekaplinh-analiz yak instrument dosiahnennia staloho rozvytku Ukrainy* [Decoupling-analysis as a tool of achievement of sustainable

- development of Ukraine]. *Stalyi rozvytok – XXI stolittia: upravlinnia, tehnolohii, modeli. – Sustainable development – Twenty First century: management, technology, models.* Collective monograph. (pp. 87-99). M.F. Averkin, N.M. Andrieieva, M.D. Baldzhy, O.O. Veklych et al. (Eds.). Cherkasy: publisher Chabanenko Yu.A. [in Ukrainian].
25. Litvak, S.M. & Litvak, O.A. (2017). Analiz pokaznykiv dekaplinhu za resursnymy faktoramy v konteksti formuvannia staloho rozvytku rehionu [Analysis of decoupling indicators by resource factors in context of forming of sustainable development of the region]. *Zbirnyk naukovykh prats Nacionalnoho universytetu korablebuduvannia – Collection of scientific works of the National University of Shipbuilding, 3, 129-135.* Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnuk_2017_3_18 [in Ukrainian].
26. Sotnyk, I.M. & Kulyk, L.A. (2014). Dekaplinh-analiz ekonomichnoho zrostantia ta vplyvu na dokillia v regionax Ukrainy [Decoupling analysis of economic growth and environmental impact in the regions of Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI – Economic Annals-XXI, 7-8, 60-64.* Retrieved from http://soskin.info/userfiles/file/2014/7-8_2014/7-8_2/Sotnyk_Kulyk.pdf [in Ukrainian].
27. Tur, O.M. (2012). Ekonomichne obgruntuvannia stratehii ekoloho-orientovanoho rozvytku nacionalnoi ekonomiky [Economic substantiation of the strategy of ecologically-oriented development of the national economy]. *Candidate's thesis.* Sumy: SumSU [in Ukrainian].
28. Chechel, A.O. (2015). Teoretyko-metodolohichni zasady ekoloho-ekonomichnoho rozvytku ta revitalizacii promyslovyh vuhilnyh terytorii [Theoretical and methodological principles of ecological-economic development and revitalization of industrial coal territories]. *Doctor's thesis.* Donetsk: Donetsk State University of Management. Retrieved from <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44864> [in Ukrainian].

УДК 316.342.6

ВІДКРИТЕ РЕЦЕНЗУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.25.343

**Герасименко А. Г., д.е.н.,
Мазаракі Н. А., к.ю.н.,
Дугінець Г. В., к.е.н.**

Київський національний торговельно-економічний університет

Стаття присвячена аналізу сучасних механізмів забезпечення якості наукових публікацій, стимулювання наукової дискусії та академічної доброчесності. «Сліпе рецензування» яке здебільшого застосовується вітчизняними науковими періодичними виданнями, не завжди забезпечує публікації оригінальних та актуальних результатів наукових досліджень. Більше того, такий метод рецензування не формує достатніх передумов до добросовісності рецензента, уважного ставлення до вивчення змісту наукової публікації, що рецензується. Наукова дискусія, яка потенційно може покращити і якість наукових досліджень так і розповсюдження знань, практично неможлива за умов «сліпого рецензування». Проаналізовано переваги та недоліки механізмів «відкритого рецензування», що поступово запроваджуються у європейському науковому просторі. Встановлено, що таке рецензування запобігає несправедливій критиці з боку рецензента, сприяє об'єктивній оцінці наукової публікації, дає можливість наукової дискусії серед спеціалістів певної сфери та своєчасного виявлення плагіату та «рерайтингу». У той же час «відкрите рецензування» не позбавлене низки недоліків: потенційне небажання рецензента від свого імені подавати негативну рецензію чи взагалі працювати над її написанням, що потребує певних стимулів з боку редакційних колегій та організаційних комітетів наукових конференцій. Автори обґрунтовують необхідність урізноманітнення механізмів рецензування наукових публікацій в українському науковому та освітньому середовищі як шляху до підвищення якості соціально-економічних досліджень в Україні.

Ключові слова: академічна доброчесність; сліпе рецензування; відкрите рецензування; наукові публікації

UDC 316.342.6

OPEN PEER REVIEW AS A TOOL FOR IMPROVING THE QUALITY OF SOCIO-ECONOMIC RESEARCH

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.25.343

**Gerasymenko A., Dr. of Econ. Sc.,
Mazaraki N., PhD in Law
Duginets G., PhD in Economics**

Kyiv National University of Trade and Economics

The article is devoted to the analysis of modern mechanisms of quality assurance of scientific publications, stimulation of scientific discussion and academic integrity.

© Герасименко А. Г., д.е.н., Мазаракі Н. А., к.ю.н., Дугінець Г. В., к.е.н., 2019

"Blind review", which is mostly used by national scientific periodicals, does not always ensure the publication of original and relevant scientific research results. Moreover, such a method of reviewing does not form sufficient prerequisites for the good faith of the reviewer, a careful attitude towards the study of the content of the scientific publication that is being reviewed. Scientific discussion, which can potentially improve both the quality of scientific research and the dissemination of knowledge, is practically impossible under the "blind review". The authors have analyzed the advantages and disadvantages of "open review" mechanisms, which are gradually being introduced in the European scientific space. It has been established that such review prevents unfair criticism, contributes to the objective assessment of scientific publication, provides the opportunity for scientific discussion among specialists of a certain sphere and timely detection of plagiarism and "rewriting". At the same time, the "open review" bears number of shortcomings: the potential reluctance of the reviewer on its behalf to submit a negative review or even work on writing it, which requires some incentives from editorial boards and organizational committees of scientific conferences. The authors has justified the need to diversify the mechanisms for reviewing scientific publications in the Ukrainian scientific and educational environment as a way to improve the quality of socio-economic research in Ukraine.

Keywords: academic integrity; blind review; open review; scientific publications

Актуальність проблеми. Потенціал розвитку освіти і науки в Україні є досить високим, про що свідчать дані різноманітних міжнародних рейтингів – Рейтингу глобальної конкурентоспроможності [20], де за рівнем освіченості населення наша країна у 2018 році посіла 46 місце із 140, Рейтингу якості людського капіталу [9] (50 місце з 157 країн у 2018 році) тощо, втім його реалізація залишає бажати кращого. Питання їх якості стоїть на порядку денному уже не перший рік, втім досі залишається чесною окремих науковців, викладачів, редакційних колегій, закладів вищої освіти, наукових установ. Його інституціоналізація, доведення до рівня суспільної культури має бути цільовою функцією державної політики у сфері освіти та науки в Україні, а сама ця політика має набути системності.

Сьогодні ми можемо спостерігати реалізацію окремих ініціатив у сфері забезпечення якості наукових досліджень – вимогу формування Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти України, акредитації освітньо-наукових програм, конкурсного відбору науководослідних робіт для фінансування коштом державного бюджету, публікації результатів наукових досліджень за кордоном, у виданнях, включених до наукометричних баз даних SCOPUS та Web of Science, де за рахунок зростання інтенсивності конкуренції між науковцями з різних країн світу досягається вища якість публікацій тощо. Останнє, щоправда,

стало предметом жорстких дискусій у наукових колах. Для технічних чи природничих наук ця ініціатива є виправданою, забезпечуючи обмін ідеями між широким колом науковців з усього світу, чий предмет дослідження є ідентичним. А ось як бути із соціально-економічними дослідженнями, предмет і завдання яких від країни до країни суттєво відрізняється? Наскільки кваліфікованою є експертна чи читацька оцінка й, насамперед, така її складова як оцінка актуальності та важливості результатів дослідження для суспільства з боку фахівця, який перебуває в інших, ніж автор соціально-економічних умовах? Очевидно, що тут повинні використовуватися інші маркери якості.

У пошуку таких маркерів Міністерство освіти і науки України, формуючи вимоги до Порядку формування Переліку наукових фахових видань України, звернулося до такого традиційного інструменту забезпечення якості наукових досліджень як рецензування. Зокрема вимогою цього Порядку стало «забезпечення якісного незалежного рецензування поданих для публікації матеріалів». А це в свою чергу потребує прискіпливої уваги до ефективності інституту наукового рецензування загалом. Водночас Р. Сміт, наприклад, пише, що експертна оцінка являє собою процес, ефективність якого – це «питання віри, а не доведення» [18].

Інше питання, що виникає в ХХІ столітті це якість наукових результатів, оскільки стрімкий технологічний прогрес дозволяє отримати не лише переваги доступу до інформації, а й зумовлює значні загрози: практично кожен може викласти в мережі все, що завгодно. В світовому науковому просторі це питання вирішується за рахунок представлення результатів для оцінки експертами, що спеціалізуються в тій же області, що і автор дослідження. Така оцінка експертів представляє найбільшу цінність (особливо для початківців вчених), оскільки в цьому випадку отриманий відгук може містити цінні критичні зауваження та пропозиції щодо зміни підходу до дослідження, що сприяє допомагає по-новому подивитися на вже створений матеріал та розкрити додаткові аспекти, аналіз яких в ряді випадків може призвести до перегляду отриманих раніше результатів. Досягненню цих цілей сприяє інститут рецензування, при цьому в світовій практиці існує багато суперечностей та невизначеностей щодо забезпечення апарату рецензування, надійності й достовірності результатів наукових досліджень, що публікуються (більш детально див. [4]). Враховуючи те, що питання підвищення якості рецензування, а також сучасного розвитку його процедури постійно

викликають увагу фахівців, актуальним стає питання пошуку нових форм спілкування між автором та рецензентом, наприклад відкритого рецензування (Open Peer Review).

Аналіз останніх наукових досліджень. Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття питання якості наукового рецензування стало предметом цілого ряду наукових досліджень, в тому числі емпіричних. Так, науковий колектив під керівництвом С. Гудмана дослідивши 111 наукових статей, поданих до друку в журналі «Вісник терапевтичної медицини» з березня 1992 р по березень 1993 року, до та після рецензування призначеними редакційною колегією експертами не виявив в них суттєвих відмінностей, що дало можливість вченим стверджувати про неспроможність рецензування виявити існуючі в статтях помилки [7]. Ф. Годлі зі співавторами пішли далі. Вони свідомо внесли помилки у статтю, після чого відправили її 420 рецензентам. В середньому рецензентами було виявлено дві із восьми помилок. 16% рецензентів не знайшли помилок зовсім, а 33 % – рекомендували статтю до друку незважаючи на виявлені помилки [8]. У випадку одностороннього сліпого рецензування, як пишуть Л. Борнман [5], С. Сесі і Д. Петерс [6], А. Лінк [12], Г. Марш [14], Дж.Лінч [13], Дж.Росс [17], та ін. до цього додається ще й проблема упередженості. А факт відсутності єдиного істинного знання в суспільних науках поглиблює цю й без того складну проблему, вимагаючи пошуку альтернатив, якщо не за межами інституту рецензування (Дж.Кассіер і І.Кемпйон [10], Р. Сміт [18], М. Вар і М. Монкман [19] та ряд інших іменитих вчених, незважаючи на всі недоліки наукового рецензування не бачать наразі адекватної йому альтернативи), то принаймні всередині – замінюючи традиційні механізми сліпого рецензування на відкрите. А це вимагає з'ясування змісту відкритого рецензування, виявлення переваг і недоліків його застосування до оцінки результатів соціально-економічних досліджень в постіндустріальному суспільстві, його здатності подолати детерміновані вище проблеми наукового рецензування, чому і присвячено дану статтю.

Метою статті є аналіз передумов та ймовірних наслідків впровадження відкритого наукового рецензування результатів

соціально-економічних досліджень, оцінка його потенціалу забезпечити вищу якість відповідних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Датою народження інституту наукового рецензування вважається 1752 рік, а місцем – «Філософські праці Королівського товариства» - науковий журнал

Лондонського королівського товариства [11]. Очевидно з тих пір наукового інститут рецензування набув певних змін, і сьогодні найбільш поширеними формами рецензування є сліпе одно- або двостороннє рецензування (рис.1).

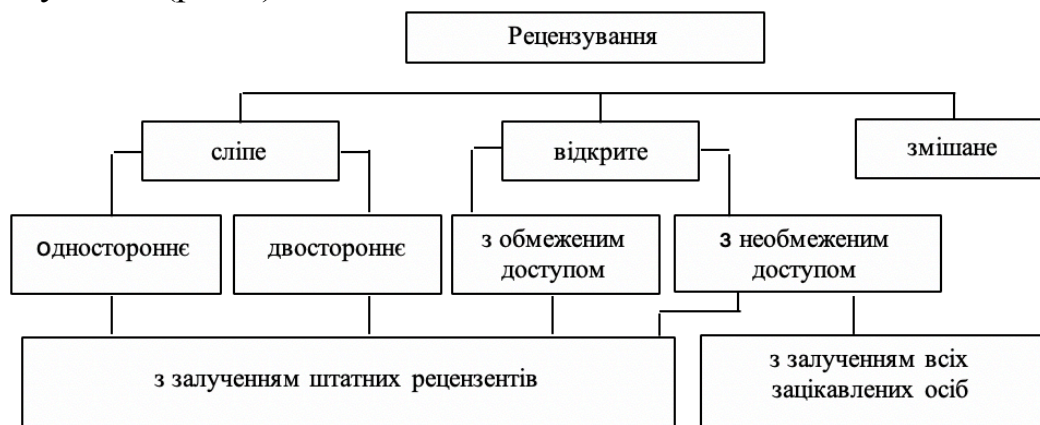


Рис. 1 Форми наукового рецензування

Джерело: розроблено авторами

Сліпим рецензування називається тому, що окремі учасники процесу рецензування не володіють інформацією про інших. У випадку сліпого одностороннього рецензування у відносинах між автором і рецензентом має місце інформаційна асиметрія, зокрема, рецензент знає, чію роботу від рецензує, тоді як особа рецензента залишається для автора закритою. Завданням такої інформаційної асиметрії є уникнення тиску на рецензента з боку автора, який прагне забезпечити рекомендацію власної статті до друку з одного боку, та ймовірно більша об'єктивність рецензента який може критикувати подану до друку статтю, не побоюючись негативної реакції з боку автора. В дійсності ж анонімність рецензента зазвичай виступає не стільки фактором його захисту, скільки фактором мінімізації його відповідальності за якість рецензування з усіма наслідками що звідси випливають – від недбалості до упередженості.

Сліпе двостороннє рецензування, яке передбачає, що повною інформацією про учасників процесу володіє лише редактор журналу, тоді як ні автор статті, ні рецензент не знають особи один про одного, здатне усунути проблему упередженості [17], втім не здатне сформуванати достатні стимули для забезпечення якості наукового рецензування, з одного боку, а з другого – не дозволяє побачити цілісну картину поданого на рецензування дослідження - в сукупності з попередніми роботами автора, вимагаючи обмежитися тільки поданим на рецензування рукописом.

Третій варіант рецензування – відкрите рецензування. Більшість дослідників проблеми рецензування [3], вважають відкритим таке

рецензування, коли і автор, і рецензент володіють інформацією про особи один одного. Пропонуємо його називати відкритим рецензуванням з обмеженим доступом. Таке рецензування дозволяє уникнути недоліків, породжених сліпим рецензуванням, втім ставить рішення щодо публікації у залежність не тільки від якості поданого на рецензування рукопису, але й від відносин між автором і рецензентом чи інституціями, які вони представляють, в такий спосіб знижуючи ефективність рецензування, як інструменту забезпечення якості наукових досліджень.

Водночас можливим є ще один варіант відкритого рецензування – назовемо його відкритим рецензуванням з необмеженим доступом. Йдеться про таке рецензування, інформація про суб'єктів (автора і рецензента) та результати якого є доступними широкому колу зацікавлених осіб, наприклад, усім читачам журналу. В такому разі публічність виступає гарантією неупередженості рецензента та обґрунтованості висновків, викладених в рецензії, а у зворотному випадку робить відповідні упередженість й необґрунтованість очевидними для читачів, не дозволяючи мультиплікувати негативні наслідки такого рецензування у часі та просторі.

Сучасні інформаційно-комунікаційні технології дозволяють ще більшою мірою посилити прозорість, а зрештою і якість відкритого рецензування забезпечуючи розширення кола рецензентів до числа усіх зацікавлених осіб, які, ознайомившись з рукописом статті на відповідній веб-сторінці, можуть залишити свій відгук прямо під статтею. Очевидно, в такій ситуації є ризик тролінгу та неетичних коментарів, від яких сьогодні потерпають практично всі інтернет-ЗМІ [1]. Саме він змушує наукові журнали наразі переважно утримуватися від такої форми рецензування, втім такі переваги як оперативність рецензування, можливість залучення вузьких спеціалістів з досліджуваної проблеми,

утримання яких у базовому штаті рецензентів видання є недоцільним, значно більша міра відповідальності автора і рецензентів, а отже і якості їхнього продукту є запорукою її подальшого розвитку, проникнення в традиційні моделі рецензування.

Наприклад, журнал «Атмосферна хімія та фізика» запровадив так звану мульти-етапну процедуру відкритого рецензування, яка охоплює як традиційне рецензування за участі штатних рецензентів журналу, так і відгуки зацікавлених осіб, які останні можуть залишити у спеціальному форумі, де ведеться обговорення представлених до друку наукових статей (рис.2)

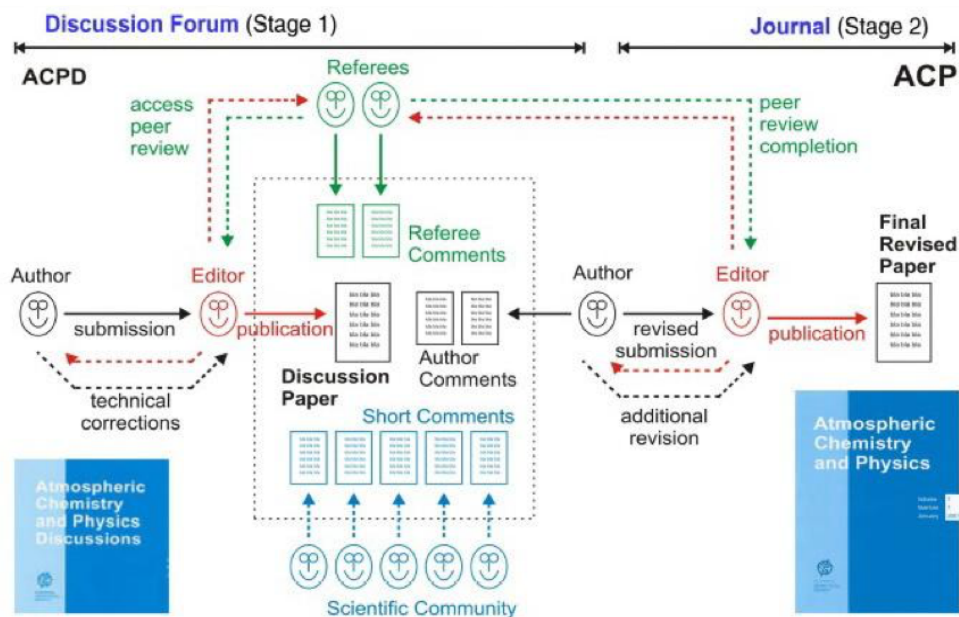


Рис. 2. Мульти-етапна процедура відкритого рецензування журнал «Атмосферна хімія та фізика»
Джерело: [16]

Основними перевагами застосування такого підходу є швидкість публікації та наявність інтерактивної дискусії між фахівцями з питань обговорюваних в статті – як переваги відкритого он-лайн рецензування, а також – існування відредагованої версії статті, що враховує результати проведеної дискусії і є її концентрованим результатом, складаючи більшу цінність для пересічного читача, аніж напівфабрикат цієї статті в дискусійному форумі.

Необхідно зазначити про наявність певних недоліків такого підходу, які можливо при подальшому розвитку інституту відкритого рецензування будуть нівельовані або взагалі усунуті. По-перше, автор та рецензент знають один одного. Це може бути як перевагою, так і недоліком. З одного боку, це запобігає можливості плагіату, несправедливої критики і сприяє об'єктивній оцінці. З іншого боку, рецензент, враховуючи статус вченого та його положення в науковому співтоваристві, не захоче нашкодити собі, залишаючи надто критичні відгуки, і це позбавить об'єктивності його рецензію. Цей факт породжує основну проблему відкритого рецензування - боротьба з небажанням деяких рецензентів розкривати інформацію про них. (наприклад див. дослідження Ware and Monkman [19]). Інша проблема це те, що колективне рецензування та поширення потребує потужної матеріальної підтримки, інноваційного управління правом власності та обов'язково

розуміння інформаційної достовірності, яка відповідає очікуванням наукової спільноти та організацій, що надають фінансування.

Саме на вирішення цих питань спрямована діяльність платформи reerevaluation.org на базі сайту OpenScience.org, створення якого є ініціативою дослідників Берлінського інституту ім. Гумбольдта для всебічного та інформативного огляду сучасних знань з питань відкритої науки. Зараз проект в розробці, але вважаємо, що саме Reevaluation.org може стати тим місцем, де вчені зможуть отримати: підвищення поширення, видимості, доступності; коментарі та обговорення, плідну співпрацю та, нарешті, доказ впливу, поширення та повторного використання їх результатів (більш детально про механізм функціонування платформи [15]).

Неможливо залишити поза увагою ще одне питання, що виникає при впровадженні відкритого рецензування - це стимулювання рецензентів надавати рецензії. З одного боку у рецензентів є певний стимул для того, щоб писати якісні рецензії, оскільки вони знають, що будуть оцінені оскільки відгуки є відкритими. З іншого - серед спірних, але тим не менше важливих стимулюючих методів, є плата рецензентам, можливість подачі статті тільки після того, як автор прорецензував три статті, або зниження плати за реєстрацію на конференції для вчених, які рецензують статті що надходять на конференцію, або взагалі домовленості з авторами публікації, щодо обов'язкового рецензування 2-3 статей за обраним напрямом дослідження. Іншим варіантом стимулювання науковців до написання "відкритих рецензій" може стати врахування останніх до результатів наукової діяльності за місцем роботи, здебільшого, у закладах вищої освіти.

Також, запровадження механізмів відкритого рецензування наукових статей та доповідей на конференціях практично унеможливить випадки плагіату та академічної недоброчесності, адже рецензенти, будучи спеціалістами у тематиці статті, потенційно викриють запозичення чи так званий "рерайтинг".

Висновки. На нашу думку, саме процес відкритого рецензування лежить в основі підвищення якості, як статей, так і рецензій, визнаючи за рецензентами їх рівноцінну участь в освітленні поставленої проблеми і природно, виникає відповідальність за якість рецензованих статей, шляхом нового погляду, ракурсу, доповнення, бібліографії по вже існуючим дослідженням тощо. Відкрите рецензування створює

передумови сучасного розвитку наукових досліджень, вносить нові ідеї в розуміння соціально-економічних процесів наступними поколіннями дослідників. З іншого боку відкрите рецензування виводить відносини між автором та рецензентом на новий рівень. Рецензія перетворюється в повноцінну живу публікацію, рецензент, зокрема, жваво відгукується в своєму тексті на зміни, що вносяться до статті. Причому рецензія сама може стати об'єктом рецензування, оскільки рецензент перетворюється у співрозмовника автора, а у майбутньому може бути і в співавтора нового матеріалу.

В контексті викладеного ми вважаємо, що не існує унікального підходу, який би міг задовольнити попит всіх вчених на планеті тому в різних наукових співтовариствах можуть бути прийняті різні інструменти та практики відкритого рецензування. З огляду на це, слід приділяти менше уваги проектуванню «єдиного механізму відкритого рецензування», а зосередити подальші дослідження на забезпеченні різноманітності та взаємодії багатьох можливих інструментів, якими можна буде скористатися для того, щоб підвищити якість соціально-економічних досліджень в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Женченко М.І. Нова модель рецензування наукових публікацій у цифровому середовищі. Держава та регіони: Соціальні комунікації, 2016 р., № 1 (25). С. 169-172.
2. Ножевникова Е.Г. Открытое рецензирование: сущность, перспективы, проблемы организации. Научный редактор и издатель. 2018; 3(1-2). С.33-37.
3. Привалова В.М. Открытое рецензирование как форма развития новых идей в науке. Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Социальные, гуманитарные, медико-биологические науки. 2018. №3 (60). С.5-9.
4. Реалії відкритого доступу. Вісн. НАН України. 2013. № 10. С. 107-110.
5. Bornmann, L. Bias cut. women, it seems, often get a raw deal in science – so how can discrimination be tackled? Nature. 2007. 445, p. 566.
6. Ceci, S. J., and Peters, D P. Peer review: a study of reliability. Change 1982. 14, p. 44-48.
7. Goodman, S. N., Berlin, J., Fletcher, S. W., and Fletcher, R. H. Manuscript quality before and after peer review and editing at annals of internal medicine. Ann. Intern. Med. 1994. 121, p. 11-21.
8. Godlee, F., Gale, C. R., and Martyn, C. N. Effect on the quality of peer review of blinding reviewers and asking them to sign their reports a randomized controlled trial. JAMA. 1998. 280, p. 237-240.
9. Human Capital Index 2018. Retrieved from: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/human-capital-index>

10. Kassirer, J. P., and Champion, E. W. Peer review: crude and understudied, but indispensable. *J. Am. Med. Assoc.* 1994. 272, p. 96-97.
11. Kronick, D. A. Peer review in 18th century scientific journalism. *JAMA* 1990. 263, p. 1321-1322.
12. Link, A. M. Us and non-US submissions: an analysis of reviewer bias. *JAMA* 1998. 280, p. 246-247.
13. Lynch, J. R., Cunningham, M. R., Warme, W. J., Schaad, D. C., Wolf, F. M., and Leopold, S. S. Commercially funded and united states-based research is more likely to be published; good-quality studies with negative outcomes are not. *J. Bone Joint Surg. Am.* 2007. 89, p. 1010-1018.
14. Marsh, H. W., Bornmann, L., Mutz, R., Daniel, H.-D., and O'Mara, A. Gender effects in the peer reviews of grant proposals: a comprehensive meta-analysis comparing traditional and multilevel approaches. *Rev. Educ. Res.* 2009. 79, p. 1290-1326.
15. Open Science Retrieved from: <http://www.openingscience.org/tag/peerevaluation/>
16. Pöschl U. Multi-stage open peer review: scientific evaluation integrating the strengths of traditional peer review with the virtues of transparency and self-regulation. *Frontiers in computational neuroscience.* 2012. T. 6. C. 33.
17. Ross, J. S., Gross, C. P., Desai, M. M., Hong, Y., Grant, A. O., Daniels, S. R., Hachinski, V. C., Gibbons, R. J., Gardner, T. J., and Krumholz, H. M. Effect of blinded peer review on abstract acceptance. *J. Am. Med. Assoc.* 2006. 295, p. 1675-1680
18. Smith, R. Peer review: a flawed process at the heart of science and journals. *J. R. Soc. Med.* 2006. 99, p. 178-182.
19. Ware, M., and Monkman, M. (2008). Peer Review in Scholarly Journals: Perspective of the Scholarly Community – An International Study. Survey Commissioned by the Publishing Research Consortium. Retrieved from: <http://www.publishingresearch.net/PeerReview.htm>
20. WEF (2018) The Global Competitiveness Report 2018. Retrieved from: [http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitiveness Report 2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitiveness%20Report%202018.pdf)

REFERENCES:

1. Zhenchenko M. (2016). The New Model of Scientific Publications Peer Review in the Digital Environment *State and regions. Series: Social Communications* (1), 169-172.
2. Nozhevnikova E.G. (2018) Open review: essence, perspectives, challenges of organization. *Science Editor and Publisher.* 3(1-2):33-37.
3. Privalova, VM (2018). Open review as a form of development of new ideas in science. *Izvestiya Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences. Social, humanitarian, medical and biological sciences,* 20 (3 (60)).
4. Realities of open access. *Visn NAS of Ukraine.* 2013. № 10. C. 107-110.
5. Bornmann, L. (2007). Bias cut. women, it seems, often get a raw deal in science – so how can discrimination be tackled? *Nature* 445, 566.
6. Ceci, S. J., and Peters, D. P. (1982). Peer review: a study of reliability. *Change* 14, 44-48.

7. Goodman, S. N., Berlin, J., Fletcher, S. W., and Fletcher, R. H. (1994). Manuscript quality before and after peer review and editing at annals of internal medicine. *Ann. Intern. Med.* 121, 11-21.
8. Godlee, F., Gale, C. R., and Martyn, C. N. (1998). Effect on the quality of peer review of blinding reviewers and asking them to sign their reports a randomized controlled trial. *JAMA* 280, 237-240.
9. Human Capital Index 2018. Retrieved from: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/human-capital-index>
10. Kassirer, J. P., and Campion, E. W. (1994). Peer review: crude and understudied, but indispensable. *J. Am. Med. Assoc.* 272, 96-97.
11. Kronick, D. A. (1990). Peer review in 18th century scientific journalism. *JAMA* 263, 1321-1322.
12. Link, A. M. (1998). Us and non-US submissions: an analysis of reviewer bias. *JAMA* 280, 246-247.
13. Lynch, J. R., Cunningham, M. R., Warme, W. J., Schaad, D. C., Wolf, F. M., and Leopold, S. S. (2007). Commercially funded and united states-based research is more likely to be published; good-quality studies with negative outcomes are not. *J. Bone Joint Surg. Am.* 89, 1010-1018.
14. Marsh, H. W., Bornmann, L., Mutz, R., Daniel, H.-D., and O'Mara, A. (2009). Gender effects in the peer reviews of grant proposals: a comprehensive meta-analysis comparing traditional and multilevel approaches. *Rev. Educ. Res.* 79, 1290-1326.
15. Open Science Retrieved from: <http://www.openingscience.org/tag/peerevaluation/>
16. Pöschl, U. (2012). Multi-stage open peer review: scientific evaluation integrating the strengths of traditional peer review with the virtues of transparency and self-regulation. *Frontiers in computational neuroscience*, 6, 33.
17. Ross, J. S., Gross, C. P., Desai, M. M., Hong, Y., Grant, A. O., Daniels, S. R., Hachinski, V. C., Gibbons, R. J., Gardner, T. J., and Krumholz, H. M. (2006). Effect of blinded peer review on abstract acceptance. *J. Am. Med. Assoc.* 295, 1675-1680
18. Smith, R. (2006). Peer review: a flawed process at the heart of science and journals. *J. R. Soc. Med.* 99, 178-182.
19. Ware, M., and Monkman, M. (2008). Peer Review in Scholarly Journals: Perspective of the Scholarly Community – An International Study. Survey Commissioned by the Publishing Research Consortium. Retrieved from: <http://www.publishingresearch.net/PeerReview.htm>
20. WEF (2018) The Global Competitiveness Report 2018. Retrieved from: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 347.77.01+339.9.01

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.36.344

Алієв Р. А., к.е.н.,
Дригола К. В.,
Вертелецька О. М.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро

В статті досліджено особливості дефініції поняття інтелектуальна економіка на перетині з поняттями економіка знань, економіка, заснована на знаннях, інноваційна економіка, смарт економіка. Сформульовано, що основними елементами інтелектуальної економіки є інтелектуальний капітал як ресурс та інтелектуальна власність як кінцевий продукт. В рамках роботи досліджено формування основних форм промислової інтелектуальної власності: торгові марки, патенти, корисні моделі, промислові зразки. Проведено аналіз обсягів промислової інтелектуальної власності країн світу за регіональним групуванням, та групуванням за рівнем доходів. Проаналізовано темпи зростання обсягів промислової інтелектуальної власності за групами країн світу та виявлено групи лідерів – регіон Азія та група країн з доходом вище середнього рівня. Досліджено динаміку обсягів промислової інтелектуальної власності країн світу, темпи їх зростання та побудовано тренди з кроком в п'ять років. З наведених груп країн виявлено країни-лідери за обсягом промислової інтелектуальної власності. Проаналізовано динаміку Індексу людського розвитку в країнах-лідерах і обґрунтовані закономірності та взаємозв'язки між обсягами промислової інтелектуальної власності як кінцевого продукту, та індексом людського розвитку, як показником інтелектуального капіталу – ресурсу інтелектуальної економіки. Безумовною країною-лідером визначено Китай, дослідження особливостей інтелектуальної економіки якого є перспективою подальших досліджень.

Ключові слова: інтелектуальна економіка; інтелектуальний капітал; інтелектуальна власність; індекс людського розвитку; класифікація країн

UDC 347.77.01+339.9.01

FEATURES OF THE INTELLECTUAL ECONOMY'S FORMATION OF THE WORLD COUNTRIES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.36.344

Aliev R., PhD in Economics,
Dryhola K.,
Verteletska O.

The features of the definition of the concept of intellectual economy at the intersection

© Алієв Р. А., к.е.н., Дригола К. В., Вертелецька О. М., 2019

with the concepts of knowledge economy, knowledge-based economy, innovative economy, smart-economy have been described. It has been formulated that the main elements of the intellectual economy are intellectual capital as a resource and intellectual property as a final product. Within the framework of the research the formation of the basic forms of industrial intellectual property has been investigated: trade marks, patents, utility models, industrial designs. The analysis of volumes of industrial intellectual property of the world countries by regional grouping, and grouping by level of income has been carried out. The growth rates of industrial intellectual property in the groups of countries and identified groups of leaders - the region of Asia and a group of countries with higher incomes than the average have been analysed. The dynamics of volume of industrial intellectual property of the world countries, the rate of their growth and trends have been constructed with a step in five years. Among the countries listed, countries-leaders in terms of industrial intellectual property were identified. The dynamics of the Index of Human Development in the countries-leaders have been analyzed and the patterns and interrelationships between the volumes of industrial intellectual property as the final product and the index of human development as an indicator of intellectual capital - the resource of the intellectual economy have been grounded. An unconditional leader country is China, the study of its features of the intellectual economy is the prospect of further research.

Keywords: intellectual economy; intellectual capital; intellectual property; human development index; classification of countries

Актуальність проблеми. Останні десятиліття розвитку економічної системи світу характеризуються інтенсифікацією інтелектуальної праці та підвищенням ролі саме інтелектуального капіталу як конкурентного чинника країн на світовій арені. Держави зміщують акцент з матеріальних ресурсів до знань та інформації, які починають відігравати домінуючу роль в формуванні стратегій розвитку країн світу.

В найбільш загальному розумінні відбувається перехід від індустріального типу розвитку до постіндустріального, проте науковці розуміють, що ця особливість закладає в собі не тільки перехід, а формування принципово нової економічної системи, яка працює за своїми законами і має свої особливості функціонування. Дослідження сутності нової економічної системи сприяло виникненню нових дефініцій, які існують паралельно одна одній і застосовуються, як правило, для позначення одних і тих самих понять. Проте схожість сутності цих понять не робить їх синонімічними. В рамках даної роботи основним завданням постає формулювання сутності інтелектуальної економіки, як такої системи, що відображає сутність економічних процесів сучасності і водночас має свої особливості. Крім того, важливо

розуміти яким чином ця система розвивається в різних країнах і які тренди окреслює на майбутнє.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам дефініції економіки, яка має в своїй основі інтелектуальний капітал, знання та інформацію присвячено праці таких вчених, як П. Друкер, Ф. Махлуп, П. Ромер, Х. Чартленд, І. Брінклі, Д. Тапскот, Д. Уайт, А. Гунасекаран, Дж. Арігузо, Х. Шахразад. Крім того, дану проблематику досліджують і вітчизняні вчені В. Іванова, А. Гапоненко, Л. Федулова, М. Ажажа, Г. Андрощук. Концепція інтелектуальної економіки фігурує в працях таких вчених: П. Крайнев, Й. Ситник, О. Скидан. Особливості економіки інтелектуальної власності досліджували В. Брижко, А. Чухно, П. Денисенко, Г. Саєнко, Г. Яловий.

Проте, незважаючи на чисельність наукових праць досі проблемним питанням залишається дефініція поняття інтелектуальної економіки. Також недостатню увагу приділено особливостям формування інтелектуальної економіки в країнах світу.

Мета роботи. З огляду на актуальність теми та особливості невизначених питань метою роботи постає дефініція поняття інтелектуальна економіка та дослідження особливостей її формування в країнах світу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поняття інтелектуальної економіки є досить новим для світової економічної думки. До сьогоднішнього дня дефініція цього поняття не має чітких форм, тому в багатьох наукових працях словосполучення інтелектуальна економіка, економіка знань, економіка заснована на знаннях, інноваційна економіка та смарт-економіка вживаються як синоніми. Проте, постає питання, чи маємо ми право поставити знак рівності між цими поняттями.

На думку В. В. Іванової [1] «економіка, заснована на знаннях» - це економічна система, що відображає сутність постіндустріального суспільства і має у своїй основі знання та інформацію, що виступають основою всіх секторів економічної діяльності. На противагу цьому поняттю «економіка знань» - це ті сфери та галузі виробництва кінцевим результатом яких виступає інтелектуальний продукт. Тобто ці два поняття не є тотожними. В першому випадку, знання виступають ресурсом, а в другому – знання виступають продуктом, тобто стає зрозумілим, що в будь-якому випадку знання є ключовим елементом даного типу економічної системи.

В сучасному світі, в умовах зсуву від індустріального сектору до послуг й переходу до постіндустріального суспільства саме знання стають ключовим фактором успіху країни на світовій арені. Проте, знання, які є категорією нематеріальною повинні мати певне матеріальне вираження. Поява нових знань веде за собою створення певної інформації, яка є основою наукових досліджень та розробок, що призводять до появи нових технологій, продукції або послуг, тобто знання ведуть до створення інновацій. За визначенням, наведеним в Законі України «про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [2]. Так як інновації можна вважати матеріальною формою знань, частина вчених вживає поняття інноваційної економіки та економіки знань як синоніми.

Тичинський А. В. [3] зазначає, що знання є основою інновацій, які в свою чергу є базисом для технологічного домінування, що становить собою конкурентну перевагу, яка може бути рушійним фактором стратегії розвитку країн на світовій арені, що в кінцевому результаті призведе до успіху у глобальній конкуренції. Тобто знання дорівнюють домінуванню на світовій арені та високому рівні конкурентоспроможності країни.

Формулюючи знання як базис економічної системи, необхідно дослідити особливість цього ресурсу. В першу чергу, необхідно зрозуміти, що знання генеруються людиною, отже є результатом роботи ресурсу праця. Проте, механізм цієї роботи є не фізичним, а інтелектуальним, тобто пов'язаним з розумовою діяльністю людини, з її інтелектом. Однак, якщо одночасно трактувати знання і як кінцевий продукт і як ресурс, ми стикаємось з поняттями смарт-економіки та інтелектуальної економіки.

За визначенням Д. Апостол [4] смарт-економіка (від англ. smart – розумний) – це концепція, яка представляю собою економічну систему, важелем якої є політики щодо стимулювання інновацій та креативних індустрій так само як і дослідницьких розробок та передових технологій, що узгоджені з концепцією сталого розвитку. Тобто ключовим фактором є інтенсифікація інтелектуальної діяльності, результатом якої стануть інновації та креативні продукти, сутність яких закладено в понятті

креативна економіка, що також часто фігурує синонімічним поняттям в працях вчених. Проте креативна економіка робить акцент саме на креативних індустріях, а не всьому виробництві товарів та послуг, тому ми вважаємо, що дане поняття є більш вузьким, а поширеного використання воно отримало саме тому, що її основою також є знання та інтелектуальний капітал, а формою кінцевого продукту є інтелектуальний товар. Проте в рамках цієї роботи ми розглядаємо інтелектуальну економіку і вважаємо, що саме це визначення найбільш повно розкриває сучасну форму економічної системи.

За визначенням наведеним у тлумачному словнику інтелектуальна економіка – це система, яка заснована на знаннях і спеціалізованих унікальних можливостях та навичках їх носіїв як головному джерелу і ключовому факторі розвитку матеріального та нематеріального виробництва, забезпечення стійкого економічного розвитку [5]. Проте дане визначення спирається саме на ресурсну базу і не робить акцентування на кінцевому товарі. Ми вважаємо за потрібне сформулювати наступне визначення: *інтелектуальна економіка* – це економічна система, основою функціонування якої є знання, що виступають ресурсом у формі інтелектуального капіталу, вираження якого виступає наукова та інноваційна діяльність, кінцевим результатом якої є інтелектуальний продукт який має як матеріальне, так і нематеріальне вираження. В даному визначенні інтелектуальний продукт – це результат не скільки високоінтелектуальних та високотехнологічних галузей виробництва, скільки будь-який продукт, який з'явився внаслідок інтелектуальної діяльності людини. Це означає, що такий продукт може належати як до матеріального так і до нематеріального виробництва, як до високотехнологічних та і до низькотехнологічних галузей. Підсумовуючи ми можемо сказати, що кінцевим продуктом інтелектуальної економіки виступає інтелектуальна власність.

Підсумовуючи наведене вище, ми можемо зазначити, що інтелектуальна економіка базується на двох ключових поняттях: інтелектуальному капіталі, що виступає ресурсом та інтелектуальній власності, що виступає кінцевим продуктом. Тому, для того щоб зрозуміти особливості формування інтелектуальної економіки в країнах світу необхідно проаналізувати розвиток цих двох елементів, і відповідно виокремити регіони лідери та регіони аутсайтери.

Для того, щоб оцінити розвиток інтелектуального капіталу країн ми будемо використовувати індекс людського розвитку (HDI). Результати

аналізу дозволять виявити регіони з більш та менш розвиненим капіталом, що є основним ресурсом інтелектуальної економіки, отже ми зможемо зробити висновки про ресурсну забезпеченість інтелектуальної економіки країн світу.

Для оцінки кінцевого інтелектуального продукту застосуємо класифікацією Світової організації інтелектуальної власності [6] за якою інтелектуальна власність – це творіння інтелектуальної діяльності людини, що поділяється на дві основні категорії: промислова власність та авторське право. Кожна з цих категорій має більш детальну класифікацію, проте в рамках даної роботи нас цікавить саме промислова власність, яка розглядається організацією за чотирма формами у вигляді патентів, корисних моделей, товарних знаків та промислових зразків.

В першу чергу, для спрощення аналізу всі країни світу будуть згруповані в регіони. Існує декілька варіантів класифікації країн: за рівнем розвитку, за доходом, за географічним розташуванням. В даній роботі ми пропонуємо аналізувати країни за двома класифікаціями за доходом та географічним розташуванням.

Світова організація інтелектуальної власності [7] виділяє наступні регіони світу: Азія, Європа, Північна Америка, Латинська Америка, Карибський регіон, Африка, Океанія. Розподіл основних форм інтелектуальної власності за регіонами світу виглядає наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1. – Промислова інтелектуальна власність за регіонами світу за географічним розташуванням на кінець 2017 р., %

Регіон	Торгові марки	Патенти	Корисні моделі	Промислові зразки
Азія	66,6	65,1	97,1	67,9
Європа	17,7	11,2	2,5	24,4
Північна Америка	6,4	20,3	0,0	4,2
Латинська Америка та Карибський регіон	5,8	1,8	0,3	1,2
Африка	2	0,5	0,1	1,6
Океанія	1,5	1,1	0,0	0,7

Джерело: розроблено авторами за [7]

За результатами зведених даних ми бачимо, що безперечним лідером за всіма формами промислової інтелектуальної власності є Азія, що займає більше 65% відсотків світового ринку форм промислової інтелектуальної власності. Друге місце посідає регіон Європа. Регіонами аутсайдерами виступають Африка та Океанія. Для того, щоб краще зрозуміти темпи розвитку ринку інтелектуальної власності в регіонах

світу, побудуємо графік обсягу інтелектуальної власності регіонів за період з 2004 по 2017 рр. (рис. 1).

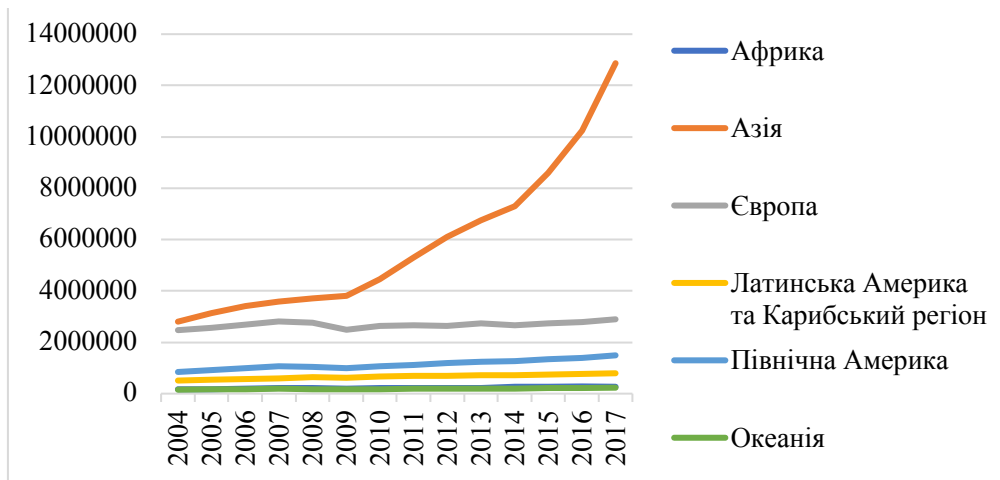


Рис. 1 Динаміка зростання обсягів промислової інтелектуальної власності за регіонами світу 2004-2017 рр., кількість заявок
Джерело: побудовано авторами за [7]

За отриманими даними ми можемо зробити висновок, що найбільші темпи розвитку ринку інтелектуальної власності демонструє Азія. У 2017 р. відносно до 2004 р. ринок виріс на 359,1%, для порівняння ринок Північної Америки зріс на 76,8%, Африки – на 62,3%, Латинської Америки та Карибського регіону – на 55,7%, Океанії – на 51,0% та ринок Європи – на 17,1%. Отже, безумовний лідер, який показує найбільші темпи росту та найбільший обсяг промислової інтелектуальної власності в світі – це регіон Азії. Європа, не дивлячись на те, що посідає друге місце в світі за обсягом ринку демонструє найнижчі темпи зростання. Для того, щоб зрозуміти тенденцію темпів розвитку Азійського регіону побудуємо лінію тренду (рис. 2).

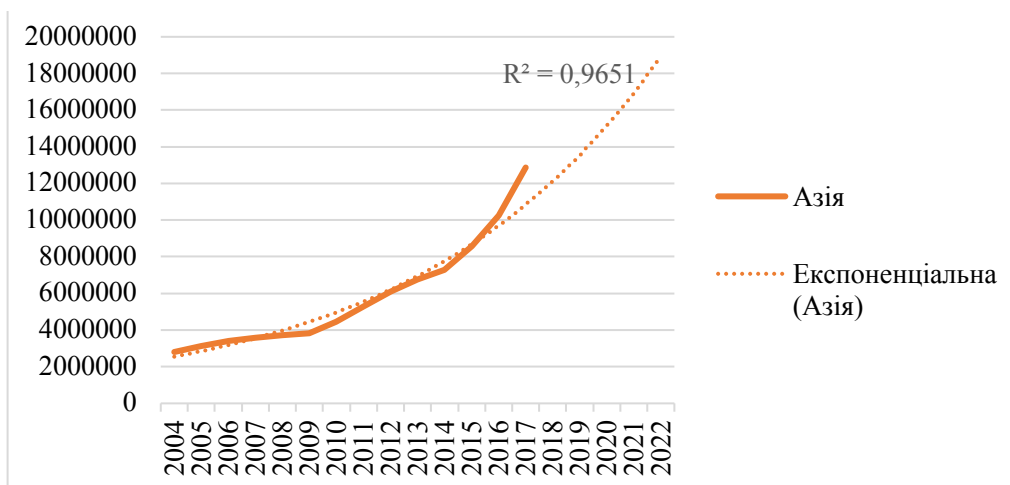


Рис. 2 Лінія тренду обсягів промислової інтелектуальної власності в регіоні Азія 2004-2022 рр., кількість заявок
Джерело: побудовано авторами за [7]

Так як в період 2004-2017 рр. темпи зростання підвищувались, нами було обрано побудувати експоненціальну лінію тренду з кроком вперед на 5 років. Відповідно ми бачимо, що тенденція до зростання зберігається і темпи продовжують зростати, при цьому коефіцієнт апроксимації становить 0,96511, що свідчить про достовірну побудову лінії тренду.

Окрім аналізу країн за географічним місцем розташування, нами було проаналізовано показники груп країн за рівнем доходів. За новою класифікацією країн за доходом, яка розробляється Світовим Банком та діє станом на 2018-2019 рр. [8] країни групуються за наступними показниками доходу: країни з низьким доходом – менше ніж 995 дол. на одну людину, з доходом нижче середнього – від 996 до 3 895 дол. на одну людину, з доходом вище середнього – від 3 896 до 12 055 дол. на одну людину, та з високим доходом – більш ніж 12 055 дол. на одну людину (табл. 2).

Таблиця 2. – Промислова інтелектуальна власність за регіонами світу за класифікацією відповідно доходів на кінець 2017 р., %

Регіон	Торгові марки	Патенти	Корисні моделі*	Промислові зразки
Високий рівень доходу	31,6	49,1	2,6	36,8
Дохід вище середнього	60,5	48,1	96,5	59,1
Дохід нижче середнього	7,1	2,5	0,8	3,9
Низький рівень доходу	0,7	0,3	0,0	0,3

* дані за 2016 р.

Джерело: розроблено автором за [7]

За результатами зведених даних в табл. 2 ми можемо зробити висновок, що лідером є група країн з доходом вище середнього, яка поступається країнам з високим рівнем доходу тільки за кількістю патентів і при цьому є безумовним лідером в світі за промисловими зразками (96,5% від світового обсягу). Для більш інформаційних даних проаналізуємо динаміку зростання обсягу промислової інтелектуальної власності груп країн за доходом в світі за період 2004-2017 рр. (рис. 3).

Наведений рисунок демонструє нам цікаву картину, а саме швидкий темп зростання обсягів промислової інтелектуальної власності країн з рівнем доходу вище середнього. До 2011 р. лідером була група країн з високим рівнем доходу, проте починаючи з 2012 р. країни з рівнем доходу вище середнього демонструють стійкий приріст темпів зростання та є лідером в світі.

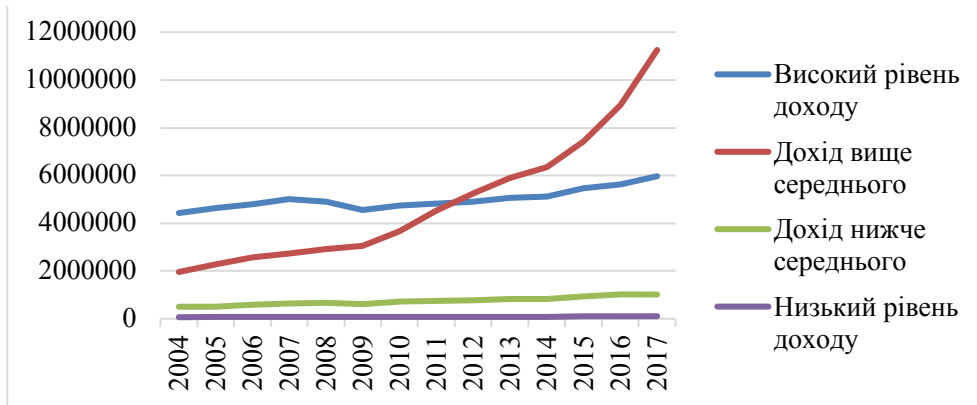


Рис. 3 Обсяги промислової інтелектуальної власності країн світу за рівнем доходу 2004-2017 рр., кількість заявок
Джерело: побудовано авторами за [7]

Для подальшого аналізу побудуємо лінії тренду для двох груп країн: з високим рівнем доходу та з рівнем доходу вище середнього (рис. 4).

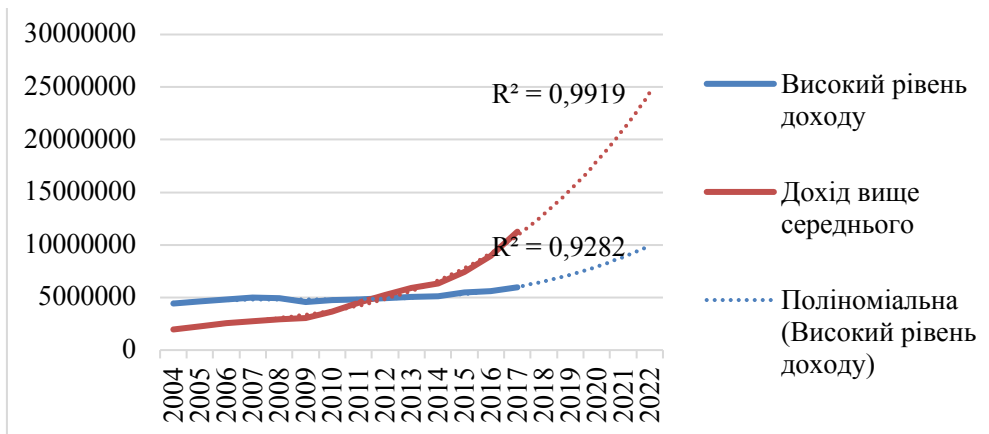


Рис. 4 Лінія тренду обсягів промислової інтелектуальної власності в групах країн з високим рівнем доходу та з доходом вище середнього 2004-2022 рр., кількість заявок
Джерело: побудовано авторами за [7]

Для побудови лінії тренду було обрано формат поліноміальний, для того аби мати можливість оцінити одночасно 2 групи, адже країни з високим рівнем доходу демонструють невеликий темп приросту, при цьому країни з доходом вище середнього демонструють темп зростання, що збільшується. Кількість обраних екстремумів при побудові лінії тренду – 3. Коефіцієнти апроксимації відповідно становлять 0,99191 та 0,92824, що свідчить про адекватність побудованих трендів. Рис. 4 демонструє, що темпи розвитку обох груп країн будуть продовжувати зростати, проте безперечним лідером з більш швидкими темпами зростання буде залишатись група країн з доходом вище середнього.

В цілому в світі можна виділити наступні країни-лідери на кінець 2017 р. [9]: 85% світового обсягу заявок на патенти і корисні моделі припадало на 5 основних країн: Китай (43,6%), США (19,2%), Японію (10,1%), Республіку Корею (6,5%), Європейське патентне відомство

(ЄПВ) (5,3%) та відомства інших країн (15,3%). Більше 60% світового обсягу заявок на товарні знаки припадало на наступні країни: Китай (46,3%), США (5,0%), Японія (4,5%), ЄПВ (3,0%), Іран (2,9%), відомства інших країн (38,3%). За промисловими зразками кількість заявок в країнах світу розподілилась наступним чином: Китай (50,6%), ЄПВ (8,9%), Республіка Корея (5,4%), Турція (3,8%), США (3,7%), відомства інших країн (27,6%). За наведеними даними безперечною країною лідером за виробництвом інтелектуальної власності є Китай, що відноситься до регіону Азія та до групи країн з рівнем доходу вище середнього.

Таким чином, було проаналізовано обсяги інтелектуальної власності в країнах світу, що є кінцевим продуктом інтелектуальної економіки, проте, необхідним завданням постає аналіз ресурсу інтелектуальної економіки – інтелектуального капіталу. Для цього нами було застосовано індекс HDI (Human Development Index) – Індекс людського розвитку (ІЛР) [10]. Проте статистика за цим індексом наводиться за кожною країною окремо, і тому групування країн за ІЛР – це окреме завдання. В даній роботі ми проаналізуємо динаміку індексу людського розвитку за країнами, що є лідерами у виробництві інтелектуальної власності станом на 2017 р., а саме: Китай, США, Японія, Республіка Корея, Іран, Турція (табл. 3, 4).

Таблиця 3. – ІЛР країн лідерів за промисловою інтелектуальною власністю, 2004-2010 рр

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Китай	0,635	0,647	0,661	0,675	0,685	0,694	0,706
США	0,895	0,898	0,901	0,905	0,91	0,91	0,914
Японія	0,869	0,873	0,877	0,88	0,881	0,88	0,885
Республіка Корея	0,847	0,855	0,862	0,869	0,874	0,869	0,884
Іран	0,691	0,695	0,731	0,736	0,741	0,747	0,755
Турція	0,685	0,69	0,701	0,708	0,71	0,718	0,734

Джерело: побудовано авторами за [11]

Таблиця 4. – ІЛР країн лідерів за промисловою інтелектуальною власністю, 2011-2017 рр

Країна	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Китай	0,714	0,722	0,729	0,738	0,743	0,748	0,752
США	0,917	0,918	0,916	0,918	0,92	0,922	0,924
Японія	0,89	0,895	0,899	0,903	0,905	0,907	0,909
Республіка Корея	0,888	0,89	0,893	0,896	0,898	0,9	0,903
Іран	0,766	0,781	0,784	0,788	0,789	0,796	0,798
Турція	0,753	0,76	0,771	0,778	0,783	0,787	0,791

Джерело: побудовано авторами за [11]

Дані табл. 3 і табл. 4 вказують, що ІЛР кожної з країн лідерів безперервно зростає за період з 2004 по 2017 рр. Проте, ми бачимо відмінності в темпах росту, для порівняння за цей період, найбільший зріст показав Китай, його індекс зріс на 0,117 пунктів, на другому місці – Іран і Турція з 0,107 і 0,106 пунктів відповідно. Найменший темп зростання у США та Японії – 0,040 та 0,056 пунктів. Отже, ми бачимо, ті країни які мали найбільші темпи зростання ІЛР мали і найбільші темпи зростання обсягу промислової інтелектуальної власності. Ми можемо побачити взаємозв'язок між цими показниками і зробити висновок, що вони є взаємозалежними.

Дане твердження одночасно підтверджує теорію міжнародної конвергенції країн, тобто зближення рівнів розвитку розвинених країн, та країн, що розвиваються. Однією з причин такого розвитку може слугувати наявність більш значного потенціалу, який ще не розкритий в менш розвинених країнах, тому темпи їх зростання перевищують темпи розвинених країн.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи отримані результати, ми можемо зробити висновок, що формування інтелектуальної економіки пов'язано з наявністю та розвитком інтелектуального капіталу, який можна оцінити за допомогою ІЛР. Інтелектуальний капітал виступає ресурсом і основою формування кінцевого продукту – інтелектуальної власності. В рамках даної роботи було розглянуто саме матеріальне виробництво, тому досліджувались особливості формування промислової інтелектуальної власності (за класифікацією світової організації інтелектуальної власності) в країнах світу, що були згруповані за географічним розташуванням та рівнем доходів.

Аналіз показав, що лідером за темпами формування інтелектуальної власності постає регіон Азії та група країн з доходом вище середнього рівня. Ці країни мають високий потенціал до зростання, і тому демонструють більш високі темпи зростання як за ІЛР та і за обсягами інтелектуальної власності. Безумовним лідером в світі є Китай, що належить до регіону Азія та групи країн з доходом вище середнього рівня. Побудовані лінії тренду свідчать про те, що темпи розвитку цієї країни будуть пришвидшуватись і розрив між іншими країнами буде становитись більше. Тому основою подальших досліджень повинен стати аналіз особливостей формування інтелектуальної економіки Китаю, як

такої, що показує найбільші темпи зростання в світі, а також виявлення основних механізмів цього зростання та дослідження їх особливостей для імплементації цього досвіду в українській реалії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Іванова В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій. Механізм регулювання економіки. 2011. № 3. С. 47–54. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29633/1/Ivanova.pdf>.
2. Закон України Про інноваційну діяльність : прийнятий 4 лип. 2002 року №40-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – ст. 266. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Тычинский, А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. – Таганрог: Изд-во ТТИЮФУ, 2009. – С. 32-33.
4. D. Apostol, C. Bălăceanu, E. Mihaela Constantinescu, 2015. Smart-economy concept - facts and perspectives (international conference «European perspective of labor market - innovation, expertness, performance»), Institute for Economic Forecasting Conference Proceedings, Institute for Economic Forecasting, Retrieved from: <http://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/wpconf141113.pdf>
5. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). 2-е изд., доп. – Новосибирск : Сибирское научное издательство. Отв. ред. В. И. Суслов. 2008.
6. What is intellectual property? WIPO Publication №450(E). Retrieved from: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf
7. WIPO IP Statistics data center. Retrieved from: <https://www3.wipo.int/ipstats/keyindex.htm>
8. New country classifications by income level: 2018-2019. World Bank. Retrieved from: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2018-2019>
9. ВОИС ИС: факты и цифры 2018 г. Публикация ВОИС №943R/18. 54 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_943_2018.pdf
10. Human Development Index (HDI). United Nations development programme. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
11. Human Development Data (1990-2017). Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/data>

REFERENCES:

1. Ivanova, V. V. (2011). Knowledge-based economy and knowledge economy: adequacy of using categories. *Mehanizm reguljuvannja ekonomiky*, 3, 47–54 (in Ukrainian).
2. (2002). Zakon Ukrayiny Pro innovatsiynu diyalnist : pryynyatyu 4 lyp. 2002 roku №40-IV [Law of Ukraine On Innovation Activity: Adopted on July 4. 2002 №40-IV]. *Vidomosti*

- Verkhovnoyi Rady Ukrainy – Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 36. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> [in Ukrainian].
3. Tychinskiy A. V. (2009). *Upravleniye innovatsionnoy deyatel'nost'yu kompaniy: sovremennyye podkhody, algoritmy, opyt* [Management of innovative activity of companies: modern approaches, algorithms, experience]. Taganrog: Izd-vo TTIYUFU [in Russian].
 4. D. Apostol, C. Bălăceanu, E. Mihaela Constantinescu, (2015). Smart-economy concept - facts and perspectives (international conference «European perspective of labor market - innovation, expertness, performance»), *Institute for Economic Forecasting Conference Proceedings*, Institute for Economic Forecasting, Retrieved from: <http://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/wpconf141113.pdf>
 5. Suslov V. I. (2008). *Tolkovyy slovar «Innovatsionnaya deyatel'nost'». Terminy innovatsionnogo menedzhmenta i smezhnykh oblastey (ot A do YA)* [Explanatory dictionary "Innovative activity". Terms of innovation management and related areas (from A to Z)]. Novosibirsk : Sibirskoye nauchnoye izdatel'stvo [in Russian].
 6. (n.d.). What is intellectual property? WIPO Publication №450(E). Retrieved from: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf
 7. (n.d.). WIPO IP Statistics data center. Retrieved from: <https://www3.wipo.int/ipstats/keyindex.htm>
 8. (2019). New country classifications by income level: 2018-2019. World Bank. Retrieved from: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2018-2019>
 9. (2018). VOIS IS: fakty i tsifry 2018 g. Publikatsiya VOIS №943R/18. 54 s. [WIPO IP: Facts and Figures of 2018. WIPO Publication No. 943R / 18. 54 sec.]. Retrieved from: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_943_2018.pdf [in Russian].
 10. (n.d.). Human Development Index (HDI). United Nations development programme. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
 11. (n.d.). Human Development Data (1990-2017). Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/data>

УДК 338.48:004.73

**ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК
ФОРМА ГЛОБАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.49.345

Атаманчук З. А., к.е.н.*Донецький національний університет імені Василя Стуса*

Нові економічні феномени туристичної індустрії багатьох країн, де спостерігається посилення концентрації та централізації надання послуг, проявляються у складному перетині відносин інтеграції, транснаціоналізації, що супроводжуються процесами інформатизації суспільства, потребують конструктивного наукового переосмислення в діяльності суб'єктів туристичного бізнесу, що підсилює актуальність окресленої проблематики. У статті на основі застосованих автором загальнонаукових методів теоретичного узагальнення та абстрагування, методів аналізу та синтезу проведено: ґрунтовний аналіз типів організаційних моделей мережевої інтеграції в сфері міжнародного туризму; порівняльний аналіз масштабів діяльності світових туристичних мереж, глобальних он-лайн агентств подорожей, готельних ланцюгів, ресторанних мереж, глобальних партнерських об'єднань авіакомпаній; обґрунтовано роль електронної комерції у глобалізації туризму як наслідок процесів інформатизації суспільства; доведено, що формування мережевої туристичної індустрії – незворотній процес інтенсивної інтеграції суміжних зі сферою туризму галузей, глобальної інтеграції країн задля активізації синергетичних можливостей бізнес-середовища, як факторів, що визначають створення нового туристичного продукту в межах визначеної туристичної дестинації, та, в цілому, визначають сталий розвиток туризму.

Ключові слова: глобалізація; інтеграція; туризм; мережева туристична індустрія; ефект синергії; сталий розвиток

UDC 338.48:004.73

**THE NETWORK TOURIST INDUSTRY FORMATION AS
A FORM OF GLOBAL INTEGRATION OF COUNTRIES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.49.345

Atamanchuk Z., PhD in Economics*Vasyl' Stus Donetsk National University*

The new economic phenomena of the tourism industry in many countries, where there is an increase in the concentration and centralization of services provision, has been shown in the complex crossing of integration, transnationalization, accompanied by the processes of the society informatization, require a constructive scientific rethinking in

© Атаманчук З. А., к.е.н., 2019

the tourism business activities, that increases the relevance of the identified issues. In the article on the basis of the author's general scientific methods of theoretical generalization and abstraction, methods of analysis and synthesis have been used: a thorough analysis of the types of organizational models of network integration in the field of international tourism; a comparative analysis of the scale of world tourist networks activities, global online travel agencies, hotel chains, restaurant networks, global partner airlines; the role of electronic commerce in the tourism globalization as a result of the society informatization processes have been substantiated; it has been proved that the network tourism industry formation is an irreversible process of intensive integration of industries adjacent to the tourism industry, global integration of countries in order to enhance the synergies of the business environment as factors determining the creation of a new tourism product within a defined tourist destination and, in general, determine sustainable tourism development.

Keywords: globalization; integration; tourism; network tourism industry; synergy effect; sustainability

Актуальність проблеми. В умовах глобалізаційних викликів, інтернаціоналізації суспільного життя, процесів транснаціоналізації та інтеграції, а також регіоналізації, що супроводжуються інформатизацією суспільства, питання пошуку шляхів забезпечення життєдіяльності, підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур, що представляють різні сфери, галузі економік країн набувають особливої актуальності. Значна увага з боку вчених-дослідників сьогодні прикута саме до сфери послуг, частка яких у глобальному вимірі постійно зростає і, за оцінками Світового банку, становить близько 70 % світового ВВП [1]. Особливе місце відведено в рейтингах зростаючій динаміці міжнародних туристичних послуг, зокрема, за даними Всесвітньої туристичної організації станом на 2017 рік у світі зафіксовано 1,323 млн. міжнародних туристичних прибуттів, що на 84 млн. більше, ніж у 2016 році [2, с. 10]. З огляду на це, Генеральною Асамблеєю ООН 2017 рік проголошено роком сталого розвитку туризму [2, с. 6].

Глобалізація в сфері туризму – це процес різкого посилення міжнародних туристичних потоків, потоків послуг, інформації і технологій, наслідком якого є посилення взаємозв'язків і взаємодії підприємств та організацій туристичного бізнесу в світовому масштабі, а також виникнення глобальних форм його інтеграції [3]. Задля стійкого розвитку міжнародний туризм має пристосовуватися до змін. Саме створення і ефективне функціонування інтегрованих в мережі

підприємницьких структур суміжних зі сферою туризму галузей, забезпечить ефективний розвиток економік країн та сприятиме сталому розвитку міжнародного туризму.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій показує, що проблемним питанням теоретико-економічного аналізу інтеграційних процесів, розуміння і тлумачення феномену глобальної інтеграції, вивченню проблем та перспектив розвитку інтеграційних форм, їх впливу на функціонування світової економіки присвячено публікації зарубіжних науковців: П. Друкера, Е. Ніколса, Р. Оуена, М. Портера, Р. Спекмана, Р. Хенфілда, М. Хугоса та українських вчених: О. Амоши, Р. Войтович, А. Воронкової, О. Кузьміна, В. Горбатова, Ю. Яковця та ін. У працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: А. Асаул, В. Катькало, Е. Малюшенко, О. Мельниченко, М. Морозової розглядаються різні теоретичні та практичні аспекти формування підприємницьких мереж та управління ними. Дослідженням питань використання мережевого підходу в туристичному бізнесі присвячено науковий доробок учених: Д. Басюк, М. Босовської, Л. Богадьорової, Г. Заячківської, Н. Корж, В. Семенова, Г. Михайліченко та ін. О. Бошота, П. Петриченко, Є. Фалько, С. Яроміч відводять важливу роль інтернет-технологіям у просуванні туристичного продукту на сучасному етапі. Серед іноземних та вітчизняних дослідників, що зробили вагомий внесок у теорію мережевої організації готельного бізнесу варто виділити праці: Р. Браймера, Ф. Котлера, Дж. Уокера, В. Зайцевої, І. Баранової, Н. Данько, Г. Довгаля, Ю. Карпенка, М. Мальської та ін. Разом з тим, у літературних джерелах недостатньо висвітлені актуальні питання доцільності застосування комплексного підходу щодо формування мережевої туристичної індустрії як комплексу взаємопов'язаних, суміжних галузей, сфер економіки, ефективна взаємодія яких посилює синергетичний ефект в умовах глобальної інтеграції країн у сфері міжнародного туризму.

Мета роботи. Обґрунтування сфери діяльності міжнародного туристичного бізнесу в напрямку формування мережевої індустрії як форми глобальної інтеграції країн. Здійснення діагностики функціонування мережевих структур у сфері міжнародного туризму як комплексу взаємопов'язаних, суміжних галузей, сфер економіки, ефективна взаємодія яких посилює синергетичний ефект.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна інтеграція, яка сприяє зближенню і взаємодії національних господарств і формуванню регіональних економічних групувань, розвивається там, де для цього склалися необхідні умови вважає Фалько [4, с. 23]. М. Вульф (головний економічний оглядач газети Financial Times) стверджує, що глобалізація – це інтеграція економічної діяльності різних країн. Її супроводжують інші форми інтеграції – в першу чергу, пересування людей і поширення ідей. Її визначають три взаємопов'язані сили – технології, інститути і політика. Протягом історичного процесу головною рушійною силою глобалізації є технологічні та інтелектуальні інновації. Не відкидає автор і важливої ролі інституцій [3, с. 51]. Л. Сардарян доводить, що «інтегруючою силою в межах того чи іншого простору можуть виступати не тільки державні структури, які утворюють мережу формальних угод та інститутів, але й недержавні гравці, корпорації, неформальні торгові мережі та недержавні джерела норм і правил. У багатьох випадках саме взаємодія недержавних гравців виражає масштаби реального взаємовпливу економік країн...» [4, с. 275].

За кількістю робочих місць для малого і середнього бізнесу туризм сьогодні є найбільшою в світі галуззю економіки, взаємопов'язаною з суміжними 54 галузями [5]. Переваги інтеграції в міжнародному туризмі безпосередньо для суб'єктів підприємницької діяльності очевидні. Це використання загальновідомої марки, бренду; функціонування єдиної об'єднаної системи бронювання послуг; забезпечення високої якості обслуговування завдяки доступу до інноваційних технологій; забезпечення єдиних маркетингових підходів, що дозволяє заощаджувати кошти на проведенні відповідних досліджень; використання гнучкої цінової політики, що сприяє розширенню клієнтської бази; застосування централізованої системи матеріально-технічного постачання та збуту, що забезпечує суттєву економію фінансових ресурсів; налагоджена система централізованого навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, а також надання спектру інформаційно-консалтингових послуг, що забезпечує належний рівень функціонування учасників. В цілому, на думку фахівців [6; 16], формування й розвиток інтеграційних процесів і проектів інтеграції вітчизняних підприємств в туризмі обумовить інтенсивний організаційно-структурний розвиток галузі, досягнення сталих конкурентних переваг, використання, зберігання й

відновлення туристичного потенціалу країни, транскордонних територій, створення унікального туристичного продукту, отримання синергійного ефекту від співпраці [6, с. 134].

Ефективними й менш ризиковими формами інтеграції на ринку туристичних послуг XXI століття фахівці вважають [7, с. 112] стратегічні альянси, мережі [8], туристичні кластери та франчайзинг, члени яких зберігають свою економічну незалежність лише в тих напрямках, де не здійснюється співпраця. Е. Гуммесон ввів поняття «total relationship marketing» (TRM). Він визначає TRM як маркетинг, в основі якого лежать інтерактивна взаємодія, мережеві зв'язки і взаємини, та визнає, що маркетинг, своєю чергою, служить основою для розробки загальних принципів управління мережами торгуючих організацій, структурами ринку та суспільства [9]. Перехід від суто ринкових до мережевих відносин кооперуючими фірмами в кінці XX ст. був названий мережевою революцією [8]. Під топологією мережі, як правило, розуміють структуру, яка описує різні відносини між партнерами мережевої взаємодії і включає розподіл контролю, відповідальності, владних повноважень, а також інформаційних, матеріальних та грошових потоків [10]. У вузькому сенсі мережі визначають як спеціальні організаційні структури управління локальною взаємодією в регіональній економіці, де головними елементами є підприємства, компанії, інші суб'єкти господарювання та зв'язки між ними [7]. Мережеві організаційні структури допомагають вирішувати проблему пошуку раціонального організаційного оформлення партнерських відносин кількох підприємницьких фірм шляхом використання нових методів адаптації до змін зовнішнього середовища [8, с. 155]. Дотримання цих умов забезпечує багатосторонній і стійкий характер організаційних, економічних, фінансових, інформаційних та інших відносин у мережі.

Хоча дослідники констатують [10] факт об'єднання організацій в міжфірмові ділові мережі в більшості випадків на основі вертикальних і горизонтальних взаємин між різнорідними фірмами та їх симбіозних взаємозалежностей, синергетичного ефекту, серед різновидів організацій-них моделей, поширених у сфері міжнародного туризму мереж виділяють, окрім вище зазначених: віртуальні та диверсифіковані туристичні мережі, а також функціонування туристичних кластерів (табл. 1).

Таблиця 1. – Типи організаційних моделей мережевої інтеграції у сфері міжнародного туризму

№ з/п	Тип мережі	Характеристика мережі
1	Вертикальна інтеграція	Мережа формується навколо домінуючої центральної компанії, що виступає ядром бізнесу і координує спільну діяльність на основі реалізації принципів ієрархії, об'єднує учасників різних рівнів ланцюга створення вартості туристичного продукту
2	Горизонтальна інтеграція	Модель співпраці суб'єктів на однаковому рівні ланцюга шляхом створення цінності й об'єднання частини ресурсів з метою вирішення стратегічних завдань
3	Віртуальні туристичні мережі	Модель співпраці підприємств на основі спільного формування і використання інформаційних ресурсів, технологій і систем, обміну інформацією з метою створення певної вартості для задоволення туристичних потреб
4	Диверсифікована туристична мережа	Модель співпраці рівноправних партнерів, які створюють цінності на основі розширення сфери їх діяльності та з метою максимізації прибутку та мінімізації ризиків втрат
5	Кластерна мережа	Добровільне об'єднання географічно сконцентрованих, незалежних один від одного суб'єктів господарювання (підприємств, навчально-наукових установ, банків, страхових компаній тощо) та органів державної влади для спільної діяльності у сфері підприємництва, з використанням природно-рекреаційного потенціалу певного регіону, результатом якого є унікальний туристичний продукт, створений зусиллями партнерів
6	Оболонкові мережі	Форма інтеграції, в результаті якої певні функції на контрактній основі передаються спеціалізованим підприємствам, в результаті чого основне підприємство звільняється від багатьох видів діяльності та концентрує увагу на використанні інновацій

Джерело: складено автором

В сучасному світі туроператорську діяльність контролюють глобальні корпорації та концерни, які мають зазвичай характер інтегрованих структур (мережі турагентств, готелі, авіакомпанії, круїзні судна, інтернет-портали та інші активи у сфері туризму). За версією World Travel Awards [11] провідні позиції в рейтингу світових туроператорів за підсумками 2018 року отримала група компаній «TUI Group», що була утворена в 2014 році в результаті злиття двох найбільших європейських туристичних компаній: німецької «TUI AG» і британської «TUI Travel PLC». Штаб-квартира об'єднаної компанії «TUI Group» знаходиться в Німеччині, її акції котируються на Лондонській фондовій біржі і входять до розрахунку індексу FTSE 100.

«TUI Group» обслуговує понад 20 млн. клієнтів на рік, пропонуючи відпочинок у 180 країнах світу. Група TUI включає туроператорів, понад 300 готелів у більш як 30 країнах світу, 6 авіакомпаній, 14 круїзних лайнерів тощо. Тільки в Європі TUI належить понад 3 000 офісів продажів. «TUI Group» має найбільший чартерний флот в Європі – більше 130 літаків. До концерну входять відомі готелі «RIU», «Club Magic Life», «Suntopia», «Iberotel», «Robinson Club», «Coral Sea», «Jaz Resort» та багато інших. Кількість співробітників компанії становить понад 76 тисяч осіб у 130 країнах [11]. «Thomas Cook Group» – британська корпорація, що має холдингову організаційну структуру, здійснює управління міжнародною мережею готелів різних марок, спеціалізується на туристичному і готельному бізнесі, займається організацією морських круїзів, володіє авіакомпаніями. Концерн має дочірні структури, які займаються авіаперевезеннями: «Thomas Cook Airlines Scandinavia», «Airword», «Thomas Cook Airlines Belgium», «Spies» та понад 3 тис. туристичних офісів, частина з яких працює на умовах франчайзингу. За повідомленням офіційного інтернет-ресурсу компанії станом на початок 2016 р. кількість її співробітників складає понад 21,8 тис. осіб, оборот – £ 7,834 млрд., а чистий прибуток – £ 19 млн. [12]. Лістинг «Thomas Cook Group» здійснюється на LSE (Лондонська фондова біржа) під тикером TCG, котирування акцій виражені у фунтах стерлінгів. Штаб-квартира компанії «Thomas Cook Group», що здійснює управління мережею структурних бізнес-підрозділів і туристичних агентств розташована у місті Пітерборо [13]. Провідні позиції також займають: «Kuoni Travel» (Швейцарія) – підрозділ «Kuoni Group», який здійснює туроператорську діяльність [14] та «JTB Corporation» (Японія) – найбільше бюро подорожей в Японії і одне з найбільших туристичних агентств у світі, що обслуговує туристів переважно з Азії [15].

Світові інтеграційні процеси активно охопили вітчизняний туристичний ринок. Так, з кінця 1990-х рр. в Україні з'явилися туристичні мережі різних форм і типів. Найбільш відомою франчайзинговою організацією в галузі туризму виступає «TUI Ukraine», яка представлена на ринку під торговими марками «Вояж-Київ» і «Галопом по Європах» і об'єднує 75 турагентств по Україні та входить до міжнародної групи компаній «TUI Travel PLC», що, в свою чергу, об'єднує понад 3500 туристичних агентств у 180 країнах світу, має власні

авіакомпанії (150 літаків), нараховує понад 50 тис. співробітників, обслуговує на рік понад 30 млн. клієнтів. Інтегруються у вітчизняний ринок туристичних послуг туристичні оператори: «Куда угодно» (2 власні офіси, 10 агентств на умовах франчайзингу); «Join UP» (3 власні офіси, 34 агентства на умовах франчайзингу); «Tez Tour», що об'єднує понад 20 міжнародних компаній: туристичних операторів, агентів, готелів, авіакомпаній; в Україні – 32 туристичні агентства); «Travel Professional Agency» (8 власних представництв, 6 агентств на умовах франчайзингу) [16, с. 331; 17].

За підрахунками фахівців, питома вага кількості обслуговуваних туристів, які подорожували за пакетними турами міжнародних консолідаторів в структурі імпорту туристичних послуг складає 86-90 %, що вказує на абсолютну монополізацію українського ринку та зосередження фінансових потоків в закордонних компаніях, які в своїй структурі мають ініціативних туроператорів, тобто одночасно є і направляючими, і приймаючими компаніями в країнах імпортерів та країнах відвідування [18, с. 26].

За даними MKG Hospitality [19], яка щорічно складає рейтинг організацій у туристичному бізнесі, 70 % готельних номерів у США належать мережам, тоді як в Європі й Азії їх частка становить 25 і 15 % відповідно. До складу найбільших 200 мереж світу входить 43 тис. готелів і 5,5 млн номерів, на 10 найбільших мереж, які очолюють цей рейтинг, приходиться 74 % готелів і 71 % номерів [19]. Найбільшою у світі готельною мережею визнано «Inter Continental Hotels Group» (IHG), яка налічує 4480 готелів по всьому світу та 658348 номерів і апартаментів. Мережа Британської компанії, до складу якої входять бренди «Crowne Plaza», «Candlewood Suites», «Inter Continental», «Hotel Indigo», «Staybridge Suites», «Holiday Inn», «Holiday Inn Express», починаючи з 2012 року збільшилася на 43 нових готелів й 11187 номерів. Друге місце в рейтингу займає компанія «Hilton Worldwide», заснована в 1919 році Конрадом Хілтоном, що нараховує понад 3843 структурних одиниць та 633238 номерів. Американська мережа, з майже віковою історією, об'єднала такі бренди як: «Waldorf Astoria Hotels and Resorts», «Conrad Hotels & Resorts», «Hilton Hotels & Resorts», «Doubletree» («Double Tree by Hilton»), «Embassy Suites Hotels», «Hilton Garden Inn», «Hampton Inn», «Hampton Inn & Suites», «Homewood Suites by Hilton»,

«Home Suites by Hilton» і «Hilton Grand Vacations». Компанія «Marriott International» — це міжнародна американська мережа, створена в 1927 році американцем Джоном Уїллардом Марриоттом, якій належать такі бренди: «The Ritz-Carlton», «Autograph Collection», «AC Hotels», «Bulgari Hotels & Resorts», «Fairfield Inn & Suites by Marriott», «Residence Inn by Marriott», а загальна кількість структурних одиниць складається з близько 3600. «Wyndham Hotel Group» — група з мережі готелів і курортів, розташованих у 67 країнах світу, в основному в США і Канаді, налічує 7205 готелів та 613126 номерів. Компанія «Wyndham Hotel Group» була заснована в 1981 році в США, включає в себе бренди: «Wyndham», «Wingate by Wyndham», «Hawthorn Suites», «Ramada», «Days Inn», «Baymont Inn & Suites», «Microtel Inns and Suites», «Travelodge», «Howard Johnson». Французька компанія «Accor Group», яка, крім готелів, володіє мережею ресторанів, казино і туристичних компаній, представлена на ринку брендами: «Novotel», «Mercure», «Pullman», «Sofitel», «Suite Novotel», «Ibis», «All Seasons», «Etap» та ін. Заснована в 1940 році американська готельна корпорація «Choice Hotels International» сформувала бренди: «Quality Inn», «Main Stay Suites», «Comfort Inn», «Comfort Suites», «Quality», «Sleep Inn», «Clarion», «Suburban Extended Stay Hotel», «Choice Hotels» та ін. А створена в 1969 році в США корпорація «Starwood Hotels and Resorts» у своєму складі налічує близько 1500 готелів, представлених брендами «Starwood Hotels & Resorts»: «Sheraton Hotels & Resorts», «Westin Hotels & Resorts», «St. Regis», «The Luxury Collection», «Le Meridien», «Aloft» та ін. 4078 готелів виступають під одним брендом Британської готельної мережі «Best Western». Найбільша Азіатська готельна мережа «Home Inns» (+Motel 168) після консолідації стала одним з лідерів китайського та світового ринків [20].

У готельному господарстві України розвиток інтеграційних процесів розпочався з появою двох національних готельних мереж: «Прем'єр Готелі (Premier Hotels)» (функціонує з 2003 р., до складу входить 7 готелів, має 709 номерів) та «7 днів» (3 готелі, 395 місць). У середньому номерний фонд мереж в Україні щорічно збільшується на 16,7%. Станом на 2012 р. міжнародними готельними мережами загалом було відкрито 13 готелів під управлінням 8 міжнародних готельних операторів, серед яких: «Accord Hotels» (США), «Rezidor Hotel Group» (Бельгія),

«Best Western International» (США), «Global Hyatt Corp» (США), «Wyndham Hotel Group» (США), «Inter Continental Hotels Group» (Англія), «Rixos» (Туреччина) [6], а на даному етапі в Україні спостерігається присутність близько 16 міжнародних готельних компаній [21, с. 110-127].

Широко розповсюдженою серед міжнародних перевізників набула форма глобальних партнерських об'єднань авіакомпаній – авіаційні альянси. Основна причина формування альянсів авіакомпаній – очікування синергетичного ефекту, тобто отримання більшої ефективності від спільної діяльності, ніж могли б домогтися окремі компанії, а також скорочення витрат [3]. Сьогодні в світі сформована глобальна тріада «Star Alliance», «SkyTeam» та «Oneworld», що включає 52 великі та середні авіакомпанії, які контролюють близько 60 % світового обсягу пасажирських перевезень. Авіакомпанії – члени трьох глобальних альянсів базуються в понад 110 міжнародних вузлових аеропортах (або 27,5 % від приблизно 400 аеропортів світу, які обслуговують міжнародні магістральні та регіональні перевезення). Левова частка загальносвітових авіаперевезень припадає на країни реєстрації членів глобальних альянсів: США, Великобританію, Японію, Францію, Канаду, Німеччину та Італію.

На даний час ресторанным мережам у світі належить близько 20 % обсягів ринку, що свідчить про наявні переваги й широкі горизонти використання таких моделей стратегічної поведінки [6, с. 134]. На відміну від самостійних ресторанів ресторанны мережі мають ряд переваг. Зокрема, мережі ресторанів представлені під однією назвою, загальним стильовим рішенням, що дозволяє орієнтуватися клієнтам; мають єдиний центр управління, визначений корпоративний стиль, що позначається стандартизацію послуг для усього ланцюга підприємства; характеризуються єдиною маркетинговою політикою, централізованим постачанням продуктів, сировини і напівфабрикатів, мають однакове меню з відносно обмеженим асортиментом, що дозволяє економити кошти при закупівлі продуктів. Зменшуються витрати на наймання і навчання фахівців. Найвідомішими серед ресторанны мереж, представлених на ринку України є «Козирна карта» (понад 100 ресторанів), «Світова карта» (понад 30 ресторанів, готель, медичні заклади), «Eric's family» (понад 10 ресторанів), «Happy days»,

«Конкорд груп», «Пивкофф». Портал Бізнес Цензор зібрав інформацію про те, кому належать найбільші мережі ресторанів швидкого харчування в Україні (табл. 2), основна частина з яких використовує діловий франчайзинг [17].

Таблиця 2. – Топ-10 найбільших мереж ресторанів швидкого харчування в Україні у 2017 році

№ з/п	Мережі ресторанів	Рік заснування	Кількість закладів в Україні, загальна характеристика
1	«Fast Food Systems»	1998	Понад 220 під брендами «Піца Челентано», «Картопляна хата», «ЯП»
2	«McDonald's»	1940 рік, перший заклад в Україні створено у 1997 році	87; діяльність українських рестораторів здійснюється від імені компанії «МакДональдз Юкрейн Лтд», яка на 100 % належить «McDonald's Corporation»
3	«Крила»	2011	43
4	«Пузата Хата»	2003	33
5	«FM Group»	2001	30; групі належать ресторани «Tarantino family», в яку входять мережі закладів «Олів'є», «Дрова», «Варенична», «Смачна картопля», «Папа Джон», «Мураками», «Рукола», «Tarantino», «Кофе Тайм»
6	«Fresh Line»	2009	35
7	«Печена картопля»	2000	16; в Україні ТМ «Печена картопля» належить компанії «Агро-Дом»
8	«Salateira»	2011	15
9	«KFC»	Перший ресторан «KFC» відкрився в 1965 році у Великобританії, а в Україні мережа представлена з 2012 року	15; власник бренду «Kentucky Friend Chicken» – ресторанна корпорація «Yum!» «Brands Inc» (США). В Україні ресторани бренду розвивають франчайзингові партнери: Українська харчова компанія (входить в групу «PNN Group») і Глобальна ресторанна група – «Україна», власниками якої виступають «Бериліум Інвестменстс Лімітед» (Кіпр) і «Глоубал Ресторант Груп Лтд» (Кайманові острови)
10	«Два Гуся»	1998	13; мережа ресторанів швидкого харчування «Два Гуся» входить в корпорацію «Омекс»

Джерело: складено автором за: [22]

Серед них «Fast Food Systems», «McDonald's», «Крила», «Пузата Хата», «FM Group», «Fresh Line», «Печена картопля», «Salateira», «KFC»,

«Два Гуса». За даними компанії «Pro-Consulting», обсяг українського ринку фаст-фуду в 2017 році оцінювався приблизно в \$ 490 млн. [22].

Згідно з дослідженням, в якому взяли участь 4 600 осіб із 13 країн, абсолютна більшість туристів для вибору місця відпочинку використовує Інтернет [23, с. 621]. Характерною рисою процесу глобалізації в туристичній сфері є зростання ролі сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, зокрема наявність на ринку послуг так званих «глобальних он-лайн агентств подорожей», де торгівля послугами відбувається виключно в он-лайн режимі. Особливостями їх функціонування є відсутність офісів, представництв, безпосереднього контакту зі співробітниками. Серед провідних онлайн агентств подорожей виділяють наступні: «Expedia», «Priceline», «American Express», «Carlson Wagonlit Travel», «BCD Travel», «HRG North America», «FCA USA», «Orbitz Worldwide», «AAA Travel», «Fareportal/Travelong» [3; 25]. На сьогоднішній день більшість туристичних та транспортних організацій перейшли на електронні документи, що дає можливість укладати контракти, видавати проїзні документи туристам, не виходячи з дому чи офісу, а розрахунки вести завдяки Інтернет-банкінгу, що являє собою сучасну багатофункціональну систему дистанційного обслуговування клієнтів, яка дозволяє управляти банківськими рахунками цілодобово в режимі реального часу з будь-якої точки світу, використовуючи Інтернет і гарантує клієнтові високий рівень зручності та безпеки. Значну популярність здобули туроператорські системи онлайн бронювання, що підтверджується концентрацією часток ринку та фінансових потоків у компаніях: «Sabre», «Travelport», «Galileo» та «Amadeus», сфери впливу яких розташовані в межах мегарегіонів туристичного бізнесу [4, с. 12]. З появою форумів, блогів, «Facebook», «Twitter», «Youtube», «Foursquare» та інших соціальних мереж туристи стали створювати імідж і впливати на бренд компанії завдяки своїм повідомленням у соціальних мережах [23, с. 622]. Електронна комерція відіграє величезну роль у глобалізації туризму [8, с. 159]. Цей процес кидає виклик і професіоналам, задіяним у туристичній сфері, тому що аналітичні інструменти, мобільні Інтернет пристрої, додатки і хмарні Інтернет-сервіси будуть удосконалені до такої міри, що перевершать людські здібності [21, с. 54]. У зв'язку з процесами інформатизації суспільства, активним розвитком комп'ютерних мереж та ІТ-технологій,

появою значної кількості сайтів, соціальних мереж, систем онлайн-бронювання та оглядачів, наприклад TripAdvisor, туристи, переглянувши в доступних мережах фото, відео, відгуки інших туристів можуть самостійно обрати місце відпочинку, а також відповідний спектр цікавих для них додаткових послуг.

Висновки. Таким чином, формування мережевої туристичної індустрії – незворотній процес інтенсивної інтеграції суміжних зі сферою туризму галузей, глобальної інтеграції країн задля активізації синергетичних можливостей бізнес-середовища, як факторів, що визначають створення нового туристичного продукту в межах визначеної туристичної дестинації, нарощування продажів та, в цілому, визначають сталий розвиток туризму.

Сучасні виклики, пов'язані з процесами інформатизації суспільства є передумовою необхідності структурних змін у сфері міжнародного туризму, що першочергово вимагають впровадження ефективних інституціональних основ управління та регулювання туристичною діяльністю в глобальному та регіональному масштабах.

У подальшому потребує більш детального наукового дослідження у напрямку перспектив розвитку міжнародного туризму в умовах глобалізації інноваційних процесів сфера впливу кроскультурних комунікацій на дифузю інновацій між країнами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/>.
2. World Tourism Organization: Annual Report, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/9789284419807.pdf>.
3. Карпенко Ю. В. Сучасні тенденції глобалізації та регіоналізації відносин у сфері туризму / Ю. В. Карпенко // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 3(49). – С. 49-62.
4. Фалько Є. А. Розвиток інформатизації міжнародного туристичного бізнесу в умовах глобалізації: дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.02 / Фалько Єліна Артурівна. – Дніпро : Дніпр. нац. ун-т. Дніпропетровськ, 2014. – 296 с.
5. Атаманчук З. А. Роль освіти у формуванні кластерної ініціативи в міжнародному туризмі / З. А. Атаманчук // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Економіка». – Маріуполь : ДонДУУ, 2018. – Т. ХІХ. – вип. 308. – С. 91-97.

6. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі: теорія та практика розвитку / М. В. Босовська // Вісник ДІТБ. – 2013. – № 17. – С. 129-135. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/vditb_2013_17_24%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/vditb_2013_17_24%20(1).pdf).
7. Корж Н. В. Управління туристичними дестинаціями : підручник / Н. В. Корж, Д. І. Басюк. – Вінниця : ПП «ТД Едельвейс і К», 2017. – 322 с.
8. Петриченко П. А. Розвиток споживчих мереж в індустрії туризму / П. А. Петриченко, С. А. Яроміч // Актуальні проблеми економіки – 2015. – № 5(167). – С. 153-160.
9. Gummesson, E. (1999). Total Relationship Marketing: Experimenting with Synthesis of Research Frontiers. Australasian marketing Journal. № 7(1). P. 72-85.
10. Мельниченко С. Готельні мережі на ринку туристичних послуг України / С. Мельниченко, Т. Буряк // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 5-15.
11. TUI Group стала найкращим туроператором у світі за версією World Travel Awards. Укрінформ. – 2019, 25 (1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2134920-tui-group-stala-najkrasim-turoperatorom-u-sviti-za-versieu-world-travel-awards.html>.
12. Thomas Cook Group. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.thomascookgroup.com>.
13. Thomas Cook Group. TCG – графік цен на акції Томас Кук Груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://charts-Thomas_Cook_Group_tiker_stock.com/.
14. Kuoni Group. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuoni.com>.
15. JTB Corporation. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jtbcorp.jp>.
16. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія / М. В. Босовська. – Київ: КНТЕУ, 2015. – 832 с.
17. Українська асоціація франчайзингу. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/aktualno/asociaciya-franchayzingu/>.
18. Михайліченко Г. І. Світосистемні закономірності консолідації туристичного бізнесу в умовах інноваційного розвитку / Г. І. Михайліченко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 3. – С. 24-32.
19. US Hotel Groups Strong at Home: press release. MKG Hospitality Database, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hospitality on.com>.
20. Найбільші готельні мережі світу. Статистика і показники. Все про готелі. – 2017. – 20 лютого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://najbilshi-gotelni-merezhi-svitu/>.
21. Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (23-24 жовтня 2014 року). Київ : КНТЕУ, 2014. – 418 с.
22. Бизнес Цензор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mbiz.censor.net.ua/resonance/3089610/komu_prinadlejat_fastfudy_v_ukraine.

23. Папп В. В. Роль соціальних та бізнес-мереж у діяльності туристичних підприємств / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Економіка і суспільство. – 2018. – № 3. – С. 24-32. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/88.pdf.
24. Папп В. В. Туризм як пріоритетний напрям розвитку економіки регіону (на прикладі Закарпатської області) / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 3(107). – С. 528-537.
25. Travel Weekly. The travel industry's trusted voice [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.travelweekly.com>.

REFERENCES:

1. World Bank Group. Retrieved from: <https://www.worldbank.org/>.
2. (2017) World Tourism Organization: Annual Report. Retrieved from: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/9789284419807.pdf>.
3. Karpenko, Yu. V. (2017). Suchasni tendentsii globalizatsii ta regionalizatsii vidnosyn u sferi turyzmu [Contemporary trends of globalization and regionalization of relations in the field of tourism]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Bulletin Donbass, 3(49), 49-62 [in Ukrainian].
4. Falko, E. A. (2014). Rozvytok informatyzatsii mizhnarodnogo turystychnogo biznesu v umovach globalizatsii [Development of informatization of international tourism business in the conditions of globalization]. Candidate's thesis. Dnipro: DNU [in Ukrainian].
5. Atamanchuk Z. A. Rol osvity u formuvanni klasternoї initsiatyvy v mizhnarodnomu turyzmi [The Role of Education in the Formation of a Cluster Initiative in International Tourism]. Zbirnyk naukovykh prats Donetskogo universitetu upravlinnya - Collection of scientific works of the Donetsk State University of Management. (pp. 91-97). Mariupol: DonDUU [in Ukrainian].
6. Bosovska, M. V. (2013). Integratsiyni protsesy v turyzmi: teoriya ta praktyka [Integration Processes in Tourism: Theory and Practice of Development]. Visnyk DITB – Bulletin DITB. Retrieved from [file:///C:/Users/Admin/Downloads/vditb_2013_17_24%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/vditb_2013_17_24%20(1).pdf) [in Ukrainian].
7. Korzh, N. V. & Basyuk, D. I. (2017). Upravlinnya turystychnymy destynatsiyamy [Management of tourist destinations]. Vinnytsa: PP «Edelveys i K» [in Ukrainian].
8. Petrichenko, P. A. & Yaromich, S. A. (2015). Rozvytok spozhyvchych merezh v industrii turyzmu [Development of consumer networks in the tourism industry]. Aktualni problemy ekonomiky - Actual problems of the economy, 5(167), 153-160 [in Ukrainian].
9. Gummesson, E. (1999). Total Relationship Marketing: Experimenting with Synthesis of Research Frontiers. Australasian marketing Journal, 7(1), 72-85.
10. Melnychenko, C. & Buryak, T. (2014). Gotelni merezhi na rynku turystychnykh poslug Ukrainy [Hotel networks in the market of tourist services of Ukraine]. Visnyk KNTEU - KNETE Bulletin, 3, 5-15 [in Ukrainian].
11. (2019) TUI Group stala naikrashchym turoperatorom v sviti za versiyeyu World Travel Awards [TUI Group has become the world's best tour operator according to the World Travel Awards]. Ukrinform – Ukrinform, 25 (1). Retrieved from:

- <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2134920-tui-group-stala-najkrasim-turoperatorom-u-sviti-za-versieu-world-travel-awards.html> [in Ukrainian].
12. Thomas Cook Group. Retrieved from: <https://www.thomascookgroup.com>.
 13. Thomas Cook Group. TCG – grafik tsin na aktsii [Thomas Cook Group TCG - stock price chart for Thomas Cook Group]. Retrieved from: http://charts-Thomas_Cook_Group_tiker_stock.com/ [in Ukrainian].
 14. Kuoni Group. Retrieved from: <http://www.kuoni.com>.
 15. JTB Corporation. Retrieved from: <http://www.jtbcorp.jp>.
 16. Bosovska, M. V. (2015). Integratsiyni protsesy v turyzmi [Integration processes in tourism]. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
 17. Ukrayinska asotsiatsiya franchayzingu. [Ukrainian franchising association]. Retrieved from: <http://franchising.ua/aktualno/asociaciya-franchayzingu/> [in Ukrainian].
 18. Michailychenko, G. I. (2013). Svitovsystemni zakonomirnosti turystychnogo biznesu v umovach innovatsiynogo rozvytku [World system of tourist consolidation business in the conditions of innovative development]. Innovatsiyna ekonomika. Vseukrainskiy naukovo-vyrobnychiy zhurnal – Innovative economy. All-Ukrainian Scientific and Production Magazine, 3, 24-32 [in Ukrainian].
 19. (2011) US Hotel Groups Strong at Home: press release. MKG Hospitality Database. Retrieved from: <http://hospitalityon.com>.
 20. (2017) Naibilshi gotelni merezhi svitu. [The largest hotel chains of the world]. Statystyka i pokaznyky. Vse pro goteli. – Statistics and indicators. All about hotels. Retrieved from: <http://najbilshi-gotelni-merezhi-svitu/>[in Ukrainian].
 21. (2014) Turyzm: realii ta perspektyvy stalogo rozvytku: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferencii [Tourism: Realities and Prospects for Sustainable Development. Electronic publication: materials of the international scientific and practical conference], 22-23 Oktober, Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
 22. Biznes Tsenzor [Business Censor]. Retrieved from: https://mbiz.censor.net.ua/resonance/3089610/komu_prinadlejat_fastfudy_v_ukraine.
 23. Pap, V. V. & Boshota, N. V. (2018) Rol sotsialnykh ta biznes-merezh u diyalnosti turystychnykh pidpryemstv [The role of social and business networks in the activities of tourism enterprises]. Ekonomika i suspilstvo. – Economics and Society, 3, 24-32 [in Ukrainian].
 24. Pap, V. V. & Boshota, N. V. (2014) Turizm yak priorytetnyi napryam rozvytku ekonomiky regionu (na prykladi Zakarpatskoyi oblasti) [Tourism as a priority direction of the region's economy development (on the example of the Transcarpathian region)]. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnogo periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine, 3(107), 24-32 [in Ukrainian].
 25. Travel Weekly. The travel industry's trusted voice. Retrieved from: <http://www.travelweekly.com>.

УДК 339.56.055

**ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
УКРАЇНИ ТА ЄС**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.65.346

Вербицька Г. Л., к.е.н.*Національний університет «Львівська політехніка»*

В статті досліджено особливості міжнародних економічних відносин України та ЄС, проаналізовано зміни в зовнішній торгівлі після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, виокремлено проблеми у торгівлі між Україною та ЄС, розроблено напрямки подолання наявних дисбалансів при торгівлі товарами між Україною та ЄС. Теоретичною і методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вчених, нормативні та законодавчі акти України з питань зовнішньоекономічної діяльності. В процесі дослідження використовувалися такі методи: економіко-статистичний (при дослідженні стану міжнародних економічних відносин України та ЄС); графічний (для наочного представлення результатів дослідження); аналітичний і структурно-логічний (при визначенні напрямків активізації експорту вітчизняних підприємств, оптимізації його структури в межах чинної Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом). В роботі використано комплексний підхід щодо обґрунтування перспектив інтеграції України в єдиний європейський ринок. Результати дослідження спрямовані на вирішення проблеми подолання негативного сальдо міжнародної торгівлі товарами з країнами ЄС.

Ключові слова: асоціація; експорт; імпорт; євроінтеграція; міжнародні економічні відносини

UDC 339.56.055

**PECULIARITIES OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS OF
UKRAINE AND THE EU**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.65.346

Verbytska H., PhD in Economics*National University "Lviv Polytechnic"*

The peculiarities of international economic relations between Ukraine and the EU have been analyzed. Changes in foreign trade after the signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU have been investigated, problems in trade between Ukraine and the EU have been identified, ways to overcome existing imbalances in trade in goods between Ukraine and the EU have been elaborated. The theoretical and methodological basis of the research are the fundamental positions of modern economic theory, scientific works of scientists, normative and legislative acts of Ukraine on foreign economic activity. In the course of the research, the following methods were used: economic and statistical (in the study of the state of international economic relations

between Ukraine and the EU); graphic (for visual presentation of research results); analytical and structural-logical (in determining the directions of intensification of export of domestic enterprises, optimization of its structure within the framework of the current Association Agreement between Ukraine and the European Union). The paper uses a comprehensive approach to substantiate the prospects for Ukraine's integration into a single European market. The results of the study are aimed at solving the problem of overcoming the negative balance of international trade in goods with EU countries.

Keywords: association; export; import; eurointegration; international economic relations

Актуальність проблеми. Після укладення в 2014 році угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом вітчизняні підприємства значно активізували міжнародну економічну діяльність з країнами ЄС. Станом на 2018 р. ЄС об'єднує 28 країн-членів, з загальною чисельністю населення понад 512 млн. чол. Завдяки цьому ЄС є одним з найбільш вагомих ринків світу, на який намагаються одержати доступ багато країн. Для України економічна співпраця з ЄС – це шанс для перспективного розвитку та подальшої євроінтеграції, що й зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Особливості міжнародних економічних відносин України та ЄС досліджували багато вітчизняних науковців, зокрема Власюк Т.О. [2], Лиськова Л.М. [5], Манаєнко І.М. [6], Осіпова Л.В. [8], Робакова Т.О. [9], Романенко В.А., Лебедева Л.В. [10], Ситник Н.С., Юркевич Г.І. [11], Ярош-Дмитренко Л.О. [14] та інші. Незважаючи на велику кількість праць сучасні виклики на шляху до євроінтеграції, що постають перед вітчизняними підприємствами в умовах надзвичайно складної геополітичної ситуації потребують проведення постійних актуальних досліджень.

Мета роботи полягає в дослідженні сучасного стану міжнародних економічних відносин України та ЄС, визначенні проблем, що їх стримують та розробці напрямків покращення конкурентоспроможності підприємств України на ринках ЄС.

Викладення основного матеріалу дослідження. З 1 вересня 2017 р. у повному обсязі запрацювала Угода про асоціацію України з ЄС. Аналізуючи положення Угоди, можна визначити такі позитивні положення для України: валютна лібералізація, тарифні квоти на експорт до ЄС, захист довкілля та ін. Враховуючи, що це величезний ринок,

50 мільйонів осіб, дуже потужні споживчі можливості, для України відкриваються гарні перспективи.

У 2017 р. економічні відносини з країнами ЄС продовжували поглиблюватися. Їх позиція як основних торговельних партнерів України зміцнилася значною мірою за рахунок експорту. У 2017 р. частка ЄС у загальній торгівлі була 42,4%. Двостороння торгівля істотно збільшилася. Експорт ЄС в Україну виріс на 22%, а імпорт з України – на 27%. Зовнішньоторговельний баланс з країнами ЄС представлено у табл. 1.

Таблиця 1. – Зовнішньоторговельний баланс з країнами ЄС

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	I половина 2018 року
Експорт, млн.дол. США	15339,5	15827,5	20157,6	9791,5
Імпорт, млн.дол. США	18075,9	19558,7	23330,2	10768,9
Сальдо, млн.дол. США	-2736,4	-3731,2	-3172,6	-977,4
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,85	0,81	0,86	0,90
Питома вага в загальному обсязі експорту, %/	32,8	35,1	38,3	42,1
Питома вага в загальному обсязі імпорту, %/	42,1	43,9	42,4	41,5

Джерело: [12]

Негативною тенденцією в міжнародних економічних відносинах України та ЄС є негативне сальдо зовнішньої торгівлі, що зумовлено значно більшим обсягом імпорту з ЄС, ніж експорту до нього. Такі тенденції, на нашу думку, пов'язані з недосконалістю державної експортної політики України та низькою активністю урядових структур у напрямку інтеграції України у внутрішній ринок ЄС.

Так, на думку радника міністра закордонних справ України Тараса Качки, ЄС готовий через санкції і позиціонування підтримувати нас безпеково, готовий підтримувати фінансово у важкі часи через механізм макрофінансової допомоги, готовий і далі надавати технічну допомогу. Готовий, з багатьма застереженнями, розвивати торгівлю з нами. Натомість Європейський Союз і далі не бачить можливості для інтеграції України у внутрішній ринок ЄС. Попри увагу до впровадження Угоди про асоціацію з боку Євросоюзу, розуміння того, як її виконання перекладається на економічну інтеграцію, і далі немає [4].

Понад половина експорту України до ЄС складається з сировини і продукції первинної обробки з низькою доданою вартістю. Такий стан речей дає змогу отримувати лише короткострокову вигоду, яка буде мати тенденцію до зменшення з вичерпанням відповідних природних ресурсів. В рамках Угоди про асоціацію, Україна взяла на себе зобов'язання щодо гармонізації системи технічного регулювання з метою усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Однією зі складових технічного регулювання є створення ефективної системи ринкового нагляду, яка забезпечує захист споживачів від небезпечної продукції. Ефективна система ринкового нагляду є однією з передумов підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів між Україною та ЄС (англ. *Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods, АСАА*), яка передбачає взаємне визнання сертифікатів відповідності промислових товарів. Проте її підписання постійно відкладається ЄС, незважаючи на те, всі передумови для укладання угоди є, оскільки українське законодавство вже майже дослівно повторює законодавство ЄС, технічні регламенти також.

У першій половині 2018 р. найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 25,8% від загального обсягу експорту, недорогоцінні метали та вироби з них – 24,4%, у т.ч. чорні метали та вироби з них – 23,1%, механічні та електричні машини – 15,2%. Серед товарів АПК та харчової промисловості найбільша частка експорту припадала на зернові культури – 30,3% від загального обсягу товарів АПК (у т.ч. кукурудза – 25,1%, пшениця – 3,9%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 26,1% (олія соняшникова – 23,6%), насіння і плоди олійних рослин – 19,4%. Найбільші експортні поставки здійснювались до Польщі – 16,8% від загального обсягу експорту до країн ЄС, Італії – 15,1%, Німеччини – 9,5%, Угорщини – 8,5%, Нідерландів – 7,7%, Іспанії – 6,3%, Румунії – 4,9% та Словаччини – 4,6%.

Найвагоміші обсяги імпорту товарів з країн ЄС склали механічні та електричні машини – 22,3% від загального обсягу імпорту, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 19,2%, мінеральні продукти – 11,0%, товари агропромислового комплексу та харчової промисловості – 10,7%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 9,9%. Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювались з Німеччини – 26,4% від загального обсягу імпорту до

країн ЄС, Польщі – 15,9%, Італії – 8,2%, Франції – 6,9%, Угорщини – 5,4%, Чехії – 4,3% та Великої Британії – 3,8% [[3].

По позиції «деревина і вироби з деревини» у 2017 р. експорт у шість з половиною разів перевищував імпорт. Але це відбувається в країні, де відсоток лісистості території один із найменших в Європі. Зростання експорту цієї продукції в 2017 р. порівняно з 2016 р. становить 6,4%, що викликає неабияке занепокоєння щодо стану навколишнього середовища. Разом із тим імпорт паперу та картону майже в 6 разів перевищує експорт. Тобто ми екпортуємо сировину, а назад отримуємо продукт глибокої переробки з більшою доданою вартістю [10].

Нинішня структура експорту та імпорту демонструє небезпечну для України технологічну диспропорційність: сировинний імпорт з України та високотехнологічний експорт ЄС; збереження негативного сальдо в зовнішній торгівлі за більшістю груп товарів; обмежений вихід вітчизняного бізнесу на європейський ринок [1].

Питома вага товарів з високою часткою доданої вартості в українському експорті залишається низькою. Разом з тим, слід відмітити певний прогрес – протягом 2017 року зріс експорт товарів груп «Машини, обладнання та механізми», «Засоби транспорту», «Прилади та апарати оптичні, фотографічні». Незважаючи на це імпорт по цих товарних групах суттєво перевищує експорт (рис. 1).

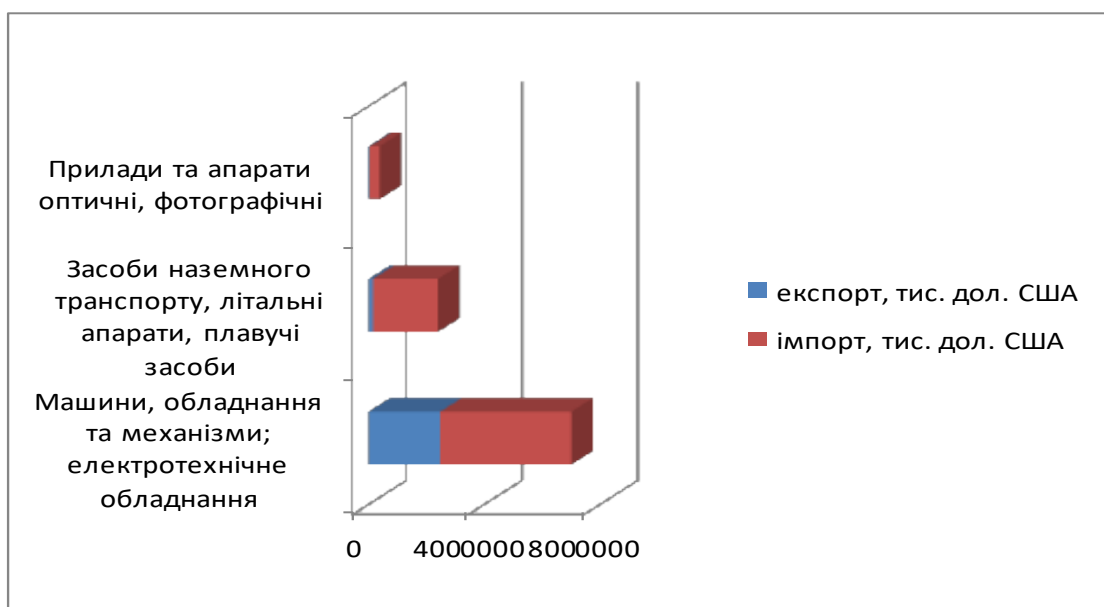


Рис. 1 Порівняння експорту та імпорту з країнами ЄС по окремих товарних групах за 2017 р.

Джерело: [12]

Як видно з рис. 1, по всіх товарних групах, які представляють найбільш високотехнологічний експорт в ЄС, порівняльна картина є

невтішною, оскільки імпорт перевищує експорт в декілька разів. Ще однією негативною рисою є те, що експорт продукції машинобудування до країн ЄС характеризується відсутністю довгострокових контрактів.

Слід відзначити, що експорт продукції машинобудування в країни ЄС наштовхується на чисельні труднощі, пов'язані зі стандартами, технічними уставами, екологічними вимогами. Не можна виключати й політичний підтекст прагнення передусім завантажити власні робочі сили, незважаючи на конкурентні переваги імпортованої продукції з України. Яскравий приклад тут можна навести в ситуації з літаками АН-70 розробки АНТК ім. Антонова. Незважаючи на те що цей літак задовольняв більшість технічних вимог європейських замовників, а наявні проблеми могли бути усунені, було прийнято рішення про розроблення власного літака подібного типу – А-400. Виділено значні кошти, а новостворений європейський літак так і не зрівнявся за своїми тактично-технічними даним з українським АН-70 [10].

Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає, що певна частина товарів може користуватися преференційними умовами лише в межах тарифних квот: якщо тарифна квота вичерпана, мито накладається у звичайному порядку (за ставкою, що застосовується на загальних умовах при імпорті до України чи ЄС). Для європейських товарів, що імпортуються в Україну, передбачені лише 3 тарифні квоти (свинина, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці, цукор), а для українських – 36 квот. Зокрема, під такий режим підпадають українські зернові, м'ясо птиці, виноградний і яблучний соки, мед, оброблені томати та ін. [7].

Оскільки Україна є одним з лідерів виробництва цих товарів на міжнародному ринку, відповідні тарифні квоти зазвичай вичерпуються за кілька днів з моменту їх відкриття. Так, основні і додаткові квоти на експорт пшениці і кукурудзи Україна повністю вичерпала вже з 1 по 5 січня, тарифні квоти Європейського Союзу для українського меду, виноградного і яблучного соків на 2018 рік були повністю вичерпані станом на 11 січня, квоти на експорт птиці в ЄС за станом на 11 січня були також вичерпані на 25% [13].

Вагомими проблемами вітчизняних підприємств-експортерів є проблеми фінансового характеру. Брак обігових коштів, дорогі кредитні ресурси, відсутність системи пільгового кредитування виробників з боку держави не дають можливостей до модернізації виробництва і

впровадження інновацій. Традиційною проблемою фінансування є заборгованість держави з експортного ПДВ та постійна затримка з його поверненням [9]. В той час як ЄС перенасичений товарами, тому продавати стає все важче і важче. Для того, щоб українському виробнику створити свій власний бренд і ще вийти з ним на світовий ринок, потрібні дуже великі гроші — мінімум 50% від усіх витрат на виробництво самого продукту.

У 2017 р. експорт послуг до країн ЄС становив 3329,6 млн. дол. США і збільшився порівняно з 2016 р. на 10,8% (на 324,7 млн. дол.), імпорт – відповідно 2503,0 млн. дол. та збільшився на 3,4% (на 81,4 млн. дол.). Позитивне сальдо становило 826,6 млн. дол. (у 2016 р. – 583,3 млн. дол.). Обсяги зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС представлено на рис. 2.

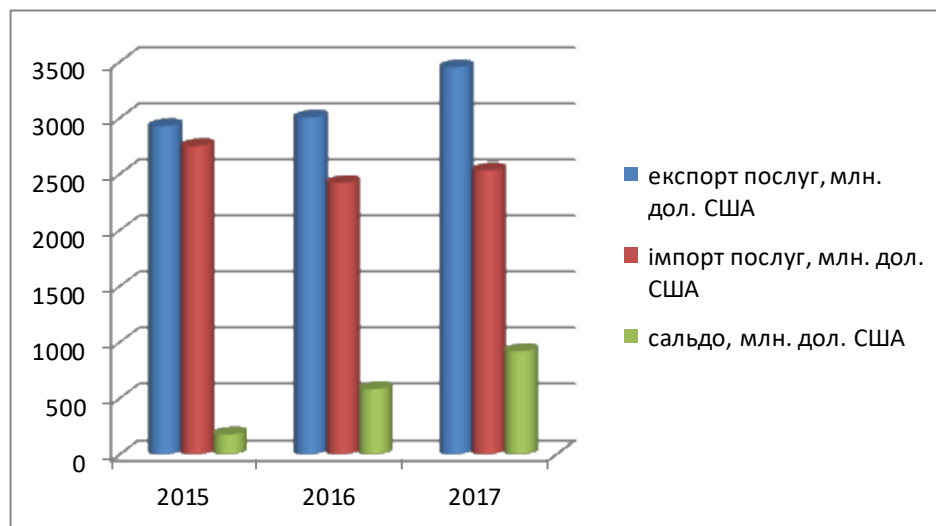


Рис. 2 Обсяги зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС

Джерело: [12]

Найбільші обсяги експорту країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 36,9% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, з переробки матеріальних ресурсів – 24,7%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 19,0% та ділові – 12,7%. Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг надавалися Великій Британії – 17,2% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, Німеччині – 15,7%, Польщі – 8,3%, Кіпру – 8,0% та Нідерландам – 4,9%.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг від країн ЄС становили транспортні послуги – 26,7% від загального обсягу імпорту послуг від країн ЄС, ділові – 17,2%, послуги, пов'язані з подорожами, – 12,3%, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної

власності, – 12,1% та послуги, пов’язані з фінансовою діяльністю, – 10,2%. Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг були отримані від Великої Британії – 19,9% від загального обсягу імпорту послуг від країн ЄС, Німеччини – 14,8%, Кіпру – 9,0% та Польщі – 5,8%.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можемо виділити такі тенденції: Україна мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження та позитивне сальдо в торгівлі послугами. В структурі експорту послуг найбільшу частку традиційно займають транспортні послуги, що пов’язано з вигідним географічним розташуванням України, а також наявністю газо-транспортної системи.

Якщо порівнювати товарну структуру експорту-імпорту з країнами ЄС, то можна помітити такі тенденції: незмінним залишається домінування у структурі вітчизняного товарного експорту сировини та продукції з низьким ступенем обробки, в той час, як зовнішня торгівля Євросоюзу орієнтована на товари з високим ступенем переробки.

Незважаючи на наявність низки суттєвих проблем, перспективність зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом не викликає сумніву. Для України торговельні відносини з ЄС – це додатковий крок до входу в Євросоюз та можливість відкрити для себе нові ринки. Для подолання відставання у сфері високих технологій Україні слід розробити цілісний, системний комплекс заходів щодо стимулювання високотехнологічного виробництва і відповідного наукового забезпечення. Найшвидше та найефективніше це можна зробити у тих напрямках, де Україна мала, і поки що має, значні виробничі і наукові досягнення. Це такі сфери, як суднобудування, авіаційна, ракетно-космічна та електронна промисловість. Також необхідно продовжити роботу з усунення квотування та інших аспектів дискримінації українських експортерів на ринках ЄС. Якщо ми хочемо, аби нашій промисловій продукції довіряли в ЄС, нам потрібна укладена АСАА, яка підтверджує визнання Євросоюзом нашої системи технічного регулювання, також нам необхідно прийняти спільне з ЄС рішення про взаємне визнання статусу авторизованих економічних операторів, доєднатися до системи NTCS і узгодити митні процедури. Зрозуміло, що вирішення даних проблем потребує активізації роботи Уряду.

Перспективами подальших досліджень в цьому напрямку є оцінювання впливу Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на пересічних громадян нашої держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Балажентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС / А. Балажентіс, О.М. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – №1. – С. 32-62.
2. Власюк Т.О. Особливості зовнішньоторговельних відносин України з ЄС: ризики та потенційні стимули / Т.О. Власюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 86-90.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Качка Т.А. Рада асоціації і безрадісна євроінтеграція / Т.А. Качка // Дзеркало тижня. – 14 грудня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/international/rada-asociaciyi-i-bezradisna-uevrointegraciya-297047_.html.
5. Лиськова Л.М. Аналіз динаміки торговельно-економічних відносин Україна-ЄС: ефекти після підписання угоди про асоціацію // Молодий вчений. – 2016. – №12. – С. 848-852.
6. Манаєнко І.М. Тенденції торговельно-економічної співпраці України та ЄС / І.М. Манаєнко, Д.О. Путіліна // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 3. – С. 10-14.
7. Микуляк В. Асоціація України з ЄС: як це працює / В. Микуляк // Юридична газета. – 08 травня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sk.ua/wp-content/uploads/2018/05/Yuridichna-Gazeta_Mykuliak.pdf.
8. Осіпова Л.В. Вплив євроінтеграційних процесів на економічний розвиток України / Л.В. Осіпова // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 75-79.
9. Рибаківа Т.О. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Європейським Союзом в рамках створення зони вільної торгівлі / Т.О. Рибаківа // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 32. – С. 185-193.
10. Романенко В.А. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи / В.А. Романенко, Л.В. Лебедева // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 71-77.
11. Ситник Н.С. Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом / Н.С. Ситник, Г.І. Юркевич // Молодий вчений. – 2018. – 2. – С. 417-420.

12. Статистичний збірник «Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2017 році». – К.: Державна служба статистики, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ES_2017.pdf.
13. Україна вже вичерпала ряд квот на експорт в ЄС з початку року // Сьогодні. – 12 січня 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodayna.ua/economics/enews/ukraina-uzhe-ischerpala-ryad-kvot-na-eksport-ves-s-nachala-goda-1105205.html>.
14. Ярош-Дмитренко Л.О. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Європейського Союзу у контексті інтеграції до Європейського економічного простору / Л.О. Ярош-Дмитренко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №25. – С. 48-54.

REFERENCES:

1. Balazhents A., & Yatsenko O.M. (2018). Asymetrii torhovelnoi intehratsii Ukrainy ta YeS [Asymmetries of trade integration of Ukraine and the EU]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 1, 32-62 [in Ukrainian].
2. Vlasiuk T.O. (2016). Osoblyvosti zovnishnotorhovelnykh vidnosyn Ukrainy z YeS: ryzyky ta potentsiini stymuly [Features of Ukraine's Foreign Trade Relations with the EU: Risks and Potential Incentives]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific herald of Uzhgorod National University*, 10, part 1, 86-90 [in Ukrainian].
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
4. Kachka T.A. (14 December 2018). Rada asotsiatsii i bezradisna yevrointehratsiia [Council of association and joyful European integration]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*. Retrieved from https://dt.ua/international/rada-asociaciyi-i-bezradisna-yevrointegraciya-297047_.html [in Ukrainian].
5. Lyskova L.M. (2016). Analiz dynamiky torhovelno-ekonomichnykh vidnosyn Ukraina-IeS: efekty pislia pidpysannia uhody pro asotsiatsiiu [Analysis of the dynamics of trade and economic relations Ukraine-EU: effects after the signing of the Association Agreement]. *Molodyi vchenyi – Young scientist*, 12, 848-852 [in Ukrainian].
6. Manaienko I.M., & Putilina D.O. (2017). Tendentsii torhovelno-ekonomichnoi spivpratsi Ukrainy ta YeS [Trends in trade and economic cooperation between Ukraine and the EU]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia – Eastern Europe: Economics, Business and Management*, 3, 10-14 [in Ukrainian].
7. Mykuliak V. (08 May 2018). Asotsiatsiia Ukrainy z YeS: yak tse pratsiuie [Association of Ukraine with the EU: how it works]. *Yurydychna hazeta – Legal newspaper*. Retrieved

- from https://sk.ua/wp-content/uploads/2018/05/Yuridichna-Gazeta_Mykuliak.pdf [in Ukrainian].
8. Osipova L.V. (2016). Vplyv yevrointehratsiinykh protsesiv na ekonomichnyi rozvytok Ukrainy [The Impact of European Integration Processes on the Economic Development of Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and Society*, 2, 75-79 [in Ukrainian].
 9. Rybakova T.O. (2017) Zovnishnotorhovelni vidnosyny mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom v ramkakh stvorennia zony vilnoi torhivli [Foreign trade relations between Ukraine and the European Union within the framework of establishing a free trade zone]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu – Economic Herald of the University*, 32, 185-193 [in Ukrainian].
 10. Romanenko V.A., & Lebedeva L.V. (2017). Zovnishnia torhivlia Ukrainy z YeS: tendentsii, problemy, perspektyvy [Ukraine's foreign trade with the EU: trends, problems, prospects]. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and Society*, 9, 71-77 [in Ukrainian].
 11. Sytnyk N.S., & Yurkevych H.I. (2018). Suchasnyi stan rozvytku torhovelno-ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy z Yevropeiskym Soiuzom [The current state of development of trade and economic relations of Ukraine with the European Union]. *Molodyi vchenyi – Young scientist*, 2, 417-420 [in Ukrainian].
 12. *Statystychnyi zbirnyk «Spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS u 2017 rotsi»* [Statistical collection "Cooperation between Ukraine and EU countries in 2017"]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky. Retrieved from http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ES_2017.pdf [in Ukrainian].
 13. Ukraina vzhe vycherpala riad kvot na eksport v YeS z pochatku roku [Ukraine has already exhausted a number of export quotas in the EU since the beginning of the year]. *Sohodni – Today*, 12 January, 2018 Retrieved from <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-uzhe-ischerpala-ryad-kvot-na-eksport-v-es-s-nachala-goda-1105205.html> [in Ukrainian].
 14. Yarosh-Dmytrenko L.O. (2017). Zovnishnotorhovelni vidnosyny Ukrainy Z krainamy Yevropeiskoho Soiuzu u konteksti intehratsii do Yevropeiskoho ekonomichnoho prostoru [Foreign trade relations of Ukraine with the countries of the European Union in the context of integration into the European Economic Area]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – Scientific Herald of the International Humanitarian University*, 25, 48-54 [in Ukrainian].

УДК 65.014.1;339.137.2

**УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА
СВІТОВОМУ РИНКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.76.347

**Кахович О. О., к.н.д.у.,
Мащенко С. О., к.е.н.,
Гавриленко Д.О.***ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»*

У сучасних умовах вихід підприємств на зовнішній ринок потребує управління міжнародною конкурентоспроможністю, яке характеризується високим рівнем складності та невизначеності. Покращення управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств веде до підвищення експортного потенціалу країни, що в свою чергу, дає змогу забезпечити її сталий розвиток. Метою статті є побудова моделі управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства на основі аналізу питань формування та відтворення необхідного і достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства на основі принципів та механізмів управління міжнародної економічної діяльності підприємства. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є системою, що поєднує принципи, методи та технологію формування конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Система управління конкурентоспроможністю підприємства повинна бути направлена на збалансування зв'язків між підприємствами-контрагентами, запровадження ефективного внутрішнього економічного механізму й системи менеджменту підприємства. Запропонована модель управління конкурентоспроможністю допоможе підприємствам керувати процесами на підприємстві, які забезпечуватимуть конкурентні переваги для його успішної діяльності. Подальших досліджень вимагають питання застосування ефективних методів управління конкурентоспроможністю в сучасних умовах ринку.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність; конкурентоспроможність підприємства; управління конкурентоспроможністю підприємства; формування стратегії управління конкурентоспроможністю; модель управління конкурентоспроможністю підприємства

UDC 65.014.1;339.137.2

**MANAGEMENT OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS
OF THE ENTERPRISE ON THE WORLD MARKET**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.76.347

**Kakhovych O., PhD in Gov. Sc.,
Maschenko S., PhD in Economics,
Gavrylenko D.***Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture*

Modern outsourcing companies need international competitiveness management, which

is characterized by a high level of complexity and uncertainty. Improving the management of the competitiveness of domestic enterprises leads to the export potential of the country, which, in its turn, makes it possible to ensure its sustainable development. Managing the international competitiveness of an enterprise is a systematic knowledge of the principles, methodology and technology of forming competitive advantages and ensuring their basic activity as subjects of international economic activity. The purpose of the article is a construction of case frame by the competitiveness of modern enterprise on the basis of forming and recreation of necessary and sufficient level of international competitiveness of enterprise on the basis of principles and management mechanisms of international economic enterprise activity. A management of the international competitiveness of enterprise is the system, that combines principles, methods and technology of forming of competitive edges and providing on their basis of viability of enterprise as a participant of international economic activity. The control system of the enterprise competitiveness must to make equilibrium of connections between enterprises, and also it must create an effective internal economic mechanism and systems of enterprise management. The proposed system of enterprise competitiveness management will help enterprises to manage the processes of providing of competitive edges for its successful activity. Further researches are required by the questions of application of effective methods of competitiveness management in the modern market terms.

Keywords: international competitiveness; enterprise competitiveness; enterprise competitiveness management; formation of competitiveness strategy; system of enterprise competitiveness management

Актуальність проблеми. Міжнародна конкурентоспроможність – одне з найскладніших явищ сучасного міжнародного економічного життя. Питання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств не є новими для економічної науки. Вони виникали на різних етапах економічного розвитку країн світу. Актуальність цих проблем зумовлюється, насамперед, характером стану економічних систем, у яких зовнішньоекономічний напрям діяльності відіграє роль фактора підтримки у кризовому розвитку подій. Крім того на формування ефективної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю впливають процеси глобалізації при яких рівень міжнародної конкурентоспроможності набуває найважливішої умови економічного і політичного самовизначення, включення держави та її суб'єктів господарювання у світові господарські комплекси.

Вагомий вплив на дослідження питань управління конкурентоспроможністю здійснили такі іноземні та вітчизняні вчені як: І. Ансофф, Б. Карлофф, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон,

А. Стрікленд, І. Должанський, Т. Загорна, Н. Задорожна, О. Зозульова, Ю. Іванов, В. Павлова, Л. Піддубна, І.Ю. Сіваченко та багато інших. В працях дослідників досліджено поняття конкуренції, конкурентоспроможності, її моделі, концепції, методологія управління конкурентними перевагами тощо. Враховуючи мінливість зовнішнього та внутрішнього середовища, важливого значення набуває побудова моделі управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства.

Метою статті є побудова моделі управління конкурентоспроможністю сучасного підприємства на основі аналізу питань формування та відтворення необхідного і достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства на основі принципів та механізмів управління міжнародної економічної діяльності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства слід розуміти як спроможність фірми до вивчення попиту, здатністю до проектування, виготовлення та реалізації товару, який по своїм властивостям краще задовольнятиме потреби споживачів, ніж конкуренти. Конкурентоспроможність підприємства характеризується здатністю до адаптації до умов зовнішнього середовища.

В економічній літературі пропонують розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства [2, с. 268]:

- перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають;
- другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами;
- третій рівень – менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі стають «законодавцями моди» у галузі;
- четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує насамперед не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на певному ринку.

Поняття конкурентоспроможності є дуже важливим показником, який визначається стабільністю підприємства і товару, який випускається на ринку, а також рівнем продажів продукції фірми на ринку.

Одним із критеріїв, який визначає успішність діяльності підприємства на світовому ринку є рівень його міжнародної конкурентоспроможності.

Міжнародну конкурентоспроможність розглядають як досягнення підприємства конкурентних переваг у суперництві на міжнародному ринку. Конкурентні переваги представляють собою набір певних характеристик товару або марки, що мають певну перевагу над конкурентами, які визначаються у порівнянні до найбільш істотних характеристик. Конкурентні переваги показують, у яких напрямках фірма досягла кращих результатів за конкурентів. Конкурентні переваги дають змогу вірно обрати стратегію позиціонування продукції на ринку, обравши цільові сегменти на ринку і сконцентрувати там свої фінансові ресурси.

Важливим місцем в управлінні конкурентоспроможністю займає оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства. Це дає можливість з'ясувати конкурентне місце, розробити стратегію менеджменту та механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства. В загальному процес оцінки конкурентоспроможності підприємства складається з таких етапів:

- 1) Визначення мети оцінки конкурентоспроможності.
- 2) Вибір групи основних конкурентів з необхідною інформацією для оцінки конкурентоспроможності.
- 3) Визначення основних груп показників конкурентоспроможності для їхньої оцінки.
- 4) Розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників для всіх фірм.
- 5) Формування висновку про рівень конкурентоспроможності підприємства та розробка заходів для покращення або утримання конкурентних позицій.

▪ науковій літературі зустрічається наступний процес оцінки конкурентоспроможності підприємства, який є більш повним:

- 1) встановлення відповідності продукції вимогам стандартів;
- 2) обґрунтування набору показників для оцінки конкурентоспроможності продукції;
- 3) вибір еталону для порівняння;
- 4) порівняння якісних, економічних і маркетингових показників для оцінки конкурентоспроможності продукції;
- 5) аналіз можливостей підприємства щодо поліпшення цих показників;

б) розрахунок інтегрального рівня конкурентоспроможності продукції;

7) аналіз конкурентних переваг і недоліків порівняно з конкурентами [4, с. 258].

Основним завданням підприємства, що пов'язане з ефективністю виробництва та отриманні конкурентних переваг є досягнення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку. Для досягнення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, підприємству слід вміти правильно управляти своєю конкурентоспроможністю.

Підприємство є однією із головних ланок економіки країни, базою для задоволення потреб в державі. Але з розвитком ринкових відносин постає проблема у підтриманні стійкості та розвитку бізнесу для кожного підприємства. Саме тому важливим є розробка системи управління конкурентоспроможністю підприємства через постійний моніторинг кон'юнктури ринку, головних показників діяльності конкурентів, вдосконалення виробничих, збутових та управлінських процесів. Важливо здійснювати таке управління на підприємстві, яке б пристосовувало до непередбачуваних ситуацій в майбутньому. Вихід на ринок з конкурентоздатним товаром є лише початковим етапом у роботі підприємства на ринку, а далі потрібна систематична робота з управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управління конкурентоспроможністю підприємства містить сукупність заходів, спрямованих на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами [5, с. 62].

Управління конкурентоспроможністю підприємства є частковою функцією загального менеджменту, яка спрямована на формування та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства. Конкурентоспроможність є відкритою системою, яка має вхід і вихід, може бути як керованою, так і не керованою.

Метою управління конкурентоспроможністю є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Для забезпечення послідовного та збалансованого розвитку підприємства на формуються етапи процесу управління конкурентоспроможністю підприємства:

1) Реалізація функцій управління: планування процесу; управління впровадженням технологій; вдосконалення продукції.

2) Формування методів менеджменту або способів впливу керівної системи на підлеглих через використання сукупності матеріальних та моральних стимулів.

3) Формалізація методів менеджменту, що передбачає їх перетворення у конкретні розпорядження, вказівки та накази.

4) Забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва.

Не менш важливим етапом процесу управління конкурентоспроможністю є оцінка конкурентних переваг підприємства, яка впроваджується на основі аналізу сильних та слабких сторін та включає в себе такі показники:

- 1) потреба у капіталовкладеннях;
- 2) широкий асортимент конкурентоспроможної продукції високої якості та доступної ціни;
- 3) потреба у засобах на формування попиту та стимулювання збуту;
- 4) сукупність заходів, які забезпечують перевагу серед конкурентів на ринку;
- 5) формування позитивного іміджу компанії в уявленні клієнтів;
- 6) постійне оновлення продукції через впровадження нових маркетингових розробок [7, с. 71].

Управління конкурентоспроможністю підприємства здійснюється на основі таких базових принципів:

- принцип єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю – цей принцип означає, що будь-яке управлінське рішення повинно відповідати логіці, принципам та методам управління конкурентоспроможністю та розв'язувати принаймні її практичні завдання;

- принцип системності управління – означає розгляд будь-якого об'єкту як системи. Системний підхід дозволяє враховувати усі потрібні взаємозв'язки в системі управління та дозволяє зважувати чинники та

спрямовувати механізм прийняття управлінських рішень та досягнення поставлених цілей;

- принцип наукової обґрунтованості управління. Він передбачає врахування економічних законів при формуванні системи управління конкурентоспроможністю і методів моделювання, що сприяють підвищенню стабільності роботи системи управління;

- принцип ранжування об'єктів управління за їх важливістю. Він вимагає визначення важливості, вагомості, рангу об'єктів за їх ефективністю, актуальністю, масштабністю, ступенем ризику. Так як ресурси підприємства обмежені, тому спочатку вони мають спрямовуватись у розв'язок найбільш важливіших проблем підвищення конкурентоспроможності;

- принцип багатоваріантності, який передбачає генерацію альтернативних варіантів розвитку подій;

- принцип співставності управлінських рішень при аналізі їх варіантів – цей принцип передбачає, що альтернативні варіанти управлінських рішень щодо інших варіантів їх прийняття повинні зводитись до співставного вигляду по параметрах часу, якості, кількості, масштабу, ризику, визначеності/невизначеності, реалістичності, тощо. Вибір найбільш ефективного варіанту управлінського рішення повинен здійснюється з урахуванням специфіки діяльності підприємства;

- принцип збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства. Він передбачає вияв сильних та слабких сторін об'єкту управління, в наслідок чого можна формувати ефективну конкурентну стратегію та домагатися переваг підприємства у тій чи іншій сфері діяльності у порівнянні з конкурентами;

- принцип ринкової орієнтації – цей принцип передбачає, що розвиток підприємства залежить від можливостей, які ініціюються змінами у зовнішньому середовищі, зокрема – розвитком попиту та потребами ринку;

- принцип цільової спрямованості – цей принцип вказує на те, що програми підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні відповідати цілям його конкурентної стратегії;

- принцип комплексності передбачає охоплення та інтеграцію у єдиний потік потенціалу зростання конкурентоспроможності, який міститься в усіх функціональних засадах діяльності підприємства;

- принцип гнучкості - цей принцип передбачає можливість стратегічного маневрування у разі змін параметрів ринку і появи потенційно можливих загроз;

- принцип етапності передбачає, що процес розробки та реалізації конкурентних стратегій підприємства повинен бути регламентований процедурно та в часі.

При управлінні конкурентоспроможністю підприємства застосовують такі основні підходи:

- системний, як логічний спосіб мислення, згідно якого управління конкурентоспроможністю підприємства засноване на чітко окресленій меті управління і забезпечує підпорядкування усіх підсистем задля досягнення мети;

- процесний, який передбачає структурування і диференціювання бізнес-процесів підприємства на кілька складових, які допомагають досягнути поставленої мети;

- функціональний, який розглядає систему взаємопов'язаних функцій, куди входить процес планування, організації, мотивації та контролю всіх ресурсів, які пов'язані з управлінням конкурентоспроможністю;

- ситуаційний, який передбачає використання сучасних управлінських технологій, методів та прийомів.

Дуже важливим етапом управління конкурентоспроможністю є формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства при виході на зовнішній ринок.

Формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства є одним з найсуттєвіших та найскладніших етапів стратегічного планування. У сучасних ринкових умовах необхідним є пошук таких організаційно-економічних механізмів розробки стратегії управління конкурентоспроможністю, які забезпечують ефективний розвиток компанії на внутрішньому ринку та надавали доступ до міжнародних ринків.

Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства – це засіб реалізації місії підприємства, що являє собою сукупність методів, способів, важелів та алгоритмів для встановлення довготермінових цілей, які комплексно охоплюють усі сфери діяльності підприємства, враховують можливі майбутні зміни зовнішнього середовища, циклічність

розвитку національної та світової економік, а також інтереси кожного з членів трудового колективу; окрім того, стратегія – довгостроковий план розвитку підприємства, що являє собою сукупність цілей різних видів і рівнів, упорядкованих у єдину ієрархічну ранжируему систему, та механізмів їх досягнення [8, с. 95].

Управління конкурентоспроможністю здійснюється на різних рівнях: на підприємстві, на регіональному та державних рівнях. На кожному з цих рівнів виконуються низка завдань, які повинні сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства повинна бути направлена на збалансування зв'язків між підприємствами-контрагентами, запровадження ефективного внутрішнього економічного механізму й системи менеджменту підприємства (рис.1). Процес управління конкурентоспроможністю підприємства повинен охоплювати усі сфери діяльності підприємства з метою формування стійких позицій на ринку.

Управління конкурентоспроможністю необхідно розглядати у двох напрямках – внутрішньому та зовнішньому.



*Рис. 1 Управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку
Джерело: авторська розробка*

Внутрішнє управління конкурентоспроможністю здійснюється на підприємстві або групі підприємств, а зовнішнє – на регіональному та національному рівнях. Суб'єктами внутрішнього управління конкурентоспроможністю виступають керівники та менеджери підприємств, а об'єктами – процеси планування, організації, мотивації, координації та контролю виробничо-збутової діяльності підприємства.

Досконалість організаційно-економічного механізму функціонування підприємства є основою його ефективного управління. Організаційно-економічний механізм підприємства – це система взаємопов'язаних методів, засобів та важелів, що забезпечують ефективне функціонування окремих підрозділів та підприємства в цілому, їх взаємодію між собою та зовнішнім середовищем [8, с.95]. Ефективність організаційно-економічного механізму підприємства залежить від організаційної побудови, величини та кількості підрозділів, стилю управління, системи відповідальності організаційних підрозділів, технологій виробництва, планування, організації, координації та мотивації праці, психологічного клімату на підприємстві та інше.

Складність процесу управління конкурентоспроможністю залежить від кількості підрозділів на підприємстві, ефективності їх поєднання та взаємодії, спеціалізації та кооперації, розгалуженістю оргструктури управління. У більшості підприємств організаційна побудова не відповідає вимогам ринку. Вони є не гнучкими, їхня система управління не включає такі важливі підсистеми в ринкових умовах, як маркетинг, логістика, інновації тощо.

На сьогоднішній день у більшості підприємств внутрішнє управління конкурентоспроможністю зводиться до управління виробництвом продукції. Проте, при цьому недостатньо уваги приділяється асортименту продукції та діагностиці споживчого попиту. На політику управління асортиментом продукції впливають такі чинники:

- галузь, на якому підприємство функціонує;
- споживчий попит;
- імпортозалежність галузі;
- конкурентне середовище;
- виробничі можливості підприємства.

Підприємство повинно розробити власну систему асортиментних показників, які відповідають цілям та завданням управління. На більшості українських підприємств зустрічається інтуїтивне управління асортиментом продукції з відсутністю економічної обґрунтованості. В сучасних умовах необхідно правильно оцінити потребу та купівельну спроможність споживачів, частку на ринку, позиції конкурентів та незаповнені ніші ринку.

Управління асортиментом продукції тісно пов'язане з управлінням якістю. Для підвищення якості продукції на підприємстві потрібно розробити інтегровану систему якості продукції, яка включає в себе вимоги міжнародних стандартів, і які б могли ефективно функціонувати в ланцюзі «виробництво-переробка-реалізація».

Безперечно, в управлінні конкурентоспроможністю підприємства роль якості продукції є визначальною, проте поряд з нею, важливого значення набуває проблема безпечності продукції.

До системи управління конкурентоспроможністю також входить маркетинг. Діяльність служби маркетингу повинна бути інтегрованою з основними ланками підприємства. Основною роботою відділу маркетингу є розробка стратегії і тактики маркетингу, виконання основних функцій маркетингу, таких як, дослідження кон'юнктури ринку, позиціонування товару та підприємства. Результатом роботи відділу має бути комплексний план маркетингу.

Під час управління конкурентоспроможністю важливого значення набувають логістичні підходи до оптимізації заготівельної та виробничо-збутової діяльності підприємства.

Ще одною складовою системи управління конкурентоспроможністю підприємства є операційний менеджмент, основою якого є управління не значним за часом та обсягом самостійним елементом технологічного процесу. Важливою складовою даної підсистеми є сукупність операційної документації, спеціалізація та кооперація виробництва реагування на розпорядження та накази, механізм управління виробництвом.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є однією з найважливіших складових діяльності кожного підприємства. Запропонована модель управління конкурентоспроможністю допоможе підприємствам керувати

процесами на підприємстві, які забезпечуватимуть конкурентні переваги для його успішної діяльності. Подальших досліджень вимагають питання застосування ефективних методів управління конкурентоспроможності в сучасних умовах ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник за ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 304 с.
2. Легкий В. І. Етапи оцінки конкурентоспроможності підприємства та види стратегій її підвищення / В.І.Легкий. // Науково-інформаційний вісник «Економіка». – 2015. – №11. – С. 267–273.
3. Єлець О.П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства / Єлець О.П., Богдан Є.В.. // Шляхи та фактори зниження собівартості продукції промислового підприємства. – 2014. – С. 82–91.
4. Шинкар С. М. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / С. М. Шинкар, М. В. Брижата. // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – №1. – С. 256–261.
5. Кириченко Л. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Кириченко. // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №1. – С. 62–66.
6. Масляєва О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація. - [Електронний ресурс] / Масляєва О.О. // Ефективна економіка. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=737>.
7. Хринюк О. С. Управління конкурентоспроможністю підприємства / О. С. Хринюк, Ю. О. Хваль. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – №1(21). – С. 70–73.
8. Самойлик Ю.В. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства // Вісник ЖДТУ.–2010.– №3 (53).–С. 94–98.
9. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. Логістика: Теорія та практика: Навч. посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

REFERENCES:

1. Menedzhment zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Management of foreign economic activity]: Teaching. manual appearance doctor of sciences, prof. I. I. Dakhna. K. : Center for Educational Literature, 2006. - 304 pp.
2. Legky V. I. Etapy otsinky konkurentospromozhnosti pidpriumstva ta vydy stratehii yii pidvyshchennia [Stages of enterprise competitiveness assessment and types of strategies for its improvement] / V.I. Legky. // Scientific and Information Bulletin "Economics". -

2015 - # 11. - S. 267-273.

3. Yelets O.P. Sutnist konkurentsii ta konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [The Essence of Competition and Competitiveness of the Enterprise] / E.O.P., Bogdan Yu.V. // Ways and factors of reducing the cost of industrial enterprises. - 2014. - pp. 82-91.
4. Shinkar SM. Analiz metodiv otsinky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Analysis of methods for assessing the competitiveness of the enterprise] / S. M. Shinkar, M.V Brigada. // Economic strategy and prospects of trade and services development. - 2011. - №1. - P. 256-261.
5. Kirichenko L. Mekhanizm upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstv [The mechanism of enterprise competitiveness management] / L. Kirichenko. // Bulletin of KNTEU. - 2009. - №1. - with. 62-66.
6. Maslyaeva O.O. Ekonomichna sutnist katehorii «konkurentospromozhnist»: definitsiia ta systematyzatsiia [The economic essence of the "competitiveness" category: definition and systematization.] - [Electronic resource] / Maslyaeva O.O. // Effective economy. - 2011. - Mode of access to the resource: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>
7. Hrinyuk O. S. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva [Managing the competitiveness of the enterprise] / O.S. O. Khval // Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business. - 2013. - No. 1 (21). - P. 70-73.
8. Samoylyk Yu.V. Ekonomichniy mekhanizm formuvannia stratehii upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva [Economic mechanism of forming a strategy for managing the competitiveness of the enterprise] // Bulletin of the ZhDTU .- 2010. - №3 (53). - P. 94-98.
9. Kisliy V.M., Bilovodskaya O.A., Olefirenko O.M., Solyanyk O.M. Lohistyka: Teoriia ta praktyka [Logistics: Theory and Practice]: Teaching. manual - K: Center for Educational Literature, 2010. - 360 p.

УДК 339.9:34

АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.89.348

Кобзар Н. І., к.е.н.
Лаухіна Л. М., к.т.н.
Скачедуб С. А.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Стаття присвячена дослідженню актуальних питань міжнародного права. Об'єктивними передумовами міжнародно-правового регулювання економічних відносин є наявність суверенних держав та інших суб'єктів міжнародного права, необхідність підтримки та розвитку зв'язків між ними в економічній сфері. Міжнародно-правове регулювання відбувається як процес впливу норм міжнародного публічного права на систему міждержавних економічних зв'язків з метою наведення і підтримки певного бажаного порядку. Міжнародне економічне право є незамінним інструментом організації міжнародних економічних відносин. Воно є свідомим узгодженим впливом держав на їх розвиток у потрібному напрямі. Норми міжнародного економічного права спрямовані на сприяння безперешкодному здійсненню державами їх суверенних прав у галузі міжнародних економічних відносин, рівноправному співробітництву держав незалежно від соціально-економічних систем і політичних режимів, економічному прогресу планети в цілому та країн, що розвиваються, країн, що розвиваються, зокрема. Оскільки міжнародне економічне право є галуззю міжнародного публічного права, то ці сфери мають спільних суб'єктів — держави та подібні їм утворення, а також правосуб'єктні міжурядові організації. Серед останніх слід особливо виокремити заклади інтеграційного типу, найяскравішим прикладом яких є Європейський Союз.

Ключові слова: купівля-продаж; оренда; підряд; міна; найом; позика; лізинг; франшиза

UDC 339.9:34

ANALYSIS OF THE PRINCIPLES OF INTERNATIONAL ECONOMIC LAW

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.89.348

Kobzar N., PhD in Economics
Lauhina L., PhD in Tech. Sc.
Skachedub S.

Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture

Objective preconditions for international legal regulation of economic relations are the presence of sovereign states and other subjects of international law, the need for support and development of relations between them in the economic sphere. International legal regulation takes place as a process of influencing the norms of international public law

© Кобзар Н. І., к.е.н., Лаухіна Л. М., к.т.н., Скачедуб С. А., 2019

on the system of inter-state economic relations in order to guide and maintain a certain desirable order. International economic law is an indispensable tool for organizing international economic relations. It is conscious of the coordinated influence of states on their development in the right direction. The norms of international economic law are aimed at facilitating the implementation by the states of their sovereign rights in the field of international economic relations, the equal cooperation of States irrespective of socio-economic systems and political regimes, the economic progress of the planet as a whole and developing countries, in particular. Since international economic law is a branch of international public law, these areas have common subjects - states and their similar formations, as well as legal intergovernmental organizations. Among the latter, particular attention should be paid to institutions of integration type, the most striking example of which is the European Union.

Keywords: purchase-sale; lease; contract; mortgage; lease; loan; leasing; franchise

Актуальність проблеми. Торговельні взаємовідносини купців різних держав світу простежуються впродовж усієї зафіксованої історії людства. Важливу роль міжнародна торгівля відіграла за часів існування Афін, Стародавнього Єгипту, італійських міст-держав Венеції, Флоренції та Генуї, німецького Ганзейського торговельного союзу. Міжнародно-правове регулювання економічних, і передусім торговельних, взаємовідносин держав формувалося разом з формуванням інших міжнародних відносин. Торговельні взаємовідносини держав здавна були одним з найважливіших предметів міжнародних договорів. Відомо про існування торговельного договору між Єгиптом та Вавилоном, який було укладено за 2,5 тис. років до н. е. Митне регулювання зовнішньої торгівлі розпочалося практично водночас з появою перших міждержавних торговельних договорів.

Аналіз останніх наукових досліджень. У Київській Русі перший відомий міжнародний договір було укладено в 907 р. між київським князем Олегом та візантійськими імператорами Леоном і Олександром. Умови цього договору передбачали безмитну торгівлю купців Київської Русі у столиці Візантії — Царгороді (Константинополі) та забезпечення їх їстівними запасами. У 1493 р. датський король і російський цар Іван III уклали договір про дружбу та вічний союз. Цей договір передбачав безперешкодний проїзд і торгівлю купців, їхній захист з боку місцевих властей, справедливий суд, стягнення звичайного мита, яке існувало в цих договірних державах. Великі географічні відкриття сприяли поширенню міжнародної торгівлі за межі Європи. За 300 років, упродовж XV—XVIII ст., було відкрито Америку, Австралію, Берингову протоку,

тихоокеанські острови, північне узбережжя Сибіру, морський шлях навколо Африки до Індії та Індокитаю, морські течії в Атлантиці та Тихому океані. Нагадаємо, що підґрунтям географічних відкриттів були не просто допитливістю до невідомого. Першопрохідці передусім керувалися досить прагматичними інтересами — шукали джерела сировини та ринки для постачання товарів з Європи.

Здавна визначальним моральним і правовим принципом торговельних відносин визнавалася їх свобода. Римський історик Флор (II ст.) зазначав, що з припиненням торговельних відносин порушується союз людського роду. Релігійно-політичний діяч Візантії Іоанн Златоуст (V ст.) стверджував: «Самим Богом надана нам легкість торговельних зносин, щоб ми могли споглядати на світ як єдине житло, а також щоб кожний, надаючи іншому свої вироби, міг безперешкодно одержувати від іншого те, чого у того достатньо». Засновник науки міжнародного права Гуго Гроцій (XVII ст.) ідеям вільної торгівлі (фрітрейдерству) надав правової форми, зазначивши, що «ніхто не має права перешкоджати торговельним відносинам якогось одного народу з будь-яким іншим народом».

Мета роботи: Сьогодні відносини між державами які мають комерційний елемент то б то купівля-продаж, оренда, підряд, міна, найом, позика, лізинг, франшиза та перевезення опосередковуються нормами міжнародного економічного права. Міжнародне економічне право — це галузь міжнародного публічного права, яка є сукупністю принципів і норм, що регулюють відносини між державами та іншими суб'єктами міжнародного права і є їх узгодженим волевиявленням.

Викладення основного матеріалу дослідження. Об'єктивними передумовами міжнародно-правового регулювання економічних відносин є наявність суверенних держав та інших суб'єктів міжнародного права, необхідність підтримки та розвитку зв'язків між ними в економічній сфері. Міжнародно-правове регулювання відбувається як процес впливу норм міжнародного публічного права на систему міждержавних економічних зв'язків з метою наведення і підтримки певного бажаного порядку. Міжнародне економічне право є незамінним інструментом організації міжнародних економічних відносин. Воно є свідомим узгодженим впливом держав на їх розвиток у потрібному напрямі. Норми міжнародного економічного права спрямовані на сприяння безперешкодному здійсненню державами їх суверенних прав у

галузі міжнародних економічних відносин, рівноправному співробітництву держав незалежно від соціально-економічних систем і політичних режимів, економічному прогресу планети в цілому та країн, що розвиваються, країн, що розвиваються, зокрема. Оскільки міжнародне економічне право є галуззю міжнародного публічного права, то ці сфери мають спільних суб'єктів — держави та подібні їм утворення, а також правосуб'єктні міжурядові організації. Серед останніх слід особливо виокремити заклади інтеграційного типу, найяскравішим прикладом яких є Європейський Союз.

Головним фундаментальними для міжнародного економічного права є такий прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН 12 грудня 1974 р. документ, як Хартія економічних прав та обов'язків держав. У ній зазначається, що економічні, а також політичні й інші відносини між державами регулюватимуться, зокрема, такими принципами:

1. суверенітет, територіальна цілісність та політична незалежність держав;
2. суверенна рівність усіх держав;
3. ненапад, невтручання;
4. взаємна і рівна вигода;
5. мирне співіснування;
6. рівноправність і самовизначення народів;
7. мирне регулювання спорів;
8. сумлінне виконання міжнародних зобов'язань;
9. повага прав людини та основних свобод;
10. міжнародне співробітництво з метою розвитку;
11. вільний доступ до моря та з нього для країн, що не мають виходу до моря, у межах зазначених принципів;
12. принцип співробітництва держав та вільного розвитку торгівельного співробітництва.

Принцип суверенітету, територіальної цілісності та політичної незалежності держав закріплений у статті 1 Хартії, де зазначається: «Кожна держава має суверенне і невід'ємне право вибирати власну економічну систему, а також власну політичну, соціальну і культурну системи згідно з волею свого народу, без втручання або застосування сили чи погрози ззовні в будь-якій формі».

Дотримання принципу невтручання виключає можливість використання будь-яких санкцій, запровадження ембарго та інших

обмежень, спрямованих проти певної країни чи групи держав. Принцип невтручання зафіксований і в конституціях окремих країн. На практиці цей міжнародно-правовий принцип часто порушується. Принцип незастосування сили також посідає чільне місце в системі принципів Статуту ООН. Цей принцип вважається розвитком принципу ненападу. Принцип було підтверджено, розвинуто та конкретизовано у численних дво- та багатосторонніх міжнародних документах. У Хартії також зазначається, що «Кожна держава має і повинна вільно здійснювати повний постійний суверенітет над усіма своїми багатствами, природними ресурсами та економічною діяльністю, включаючи право на володіння, використання та експлуатацію».

Принцип невід'ємного суверенітету держав щодо їх природних ресурсів є конкретизацією принципу суверенної рівності держав. Цей принцип передбачає повний постійний суверенітет держав щодо всіх їх природних багатств та економічної діяльності; надає державам право на володіння, використання і експлуатацію їх багатств і ресурсів.

Принцип співробітництва держав закріплений у статтях 3, 9, 11 Хартії. Так у статті 3 мовлено: «При розроблюванні природних ресурсів, що належать двом чи більше країнам, кожна з них зобов'язана співробітничати на основі системи інформації та попередніх консультацій з метою досягнення оптимального використання цих ресурсів, не завдаючи шкоди законним інтересам інших країн». Дехто з фахівців у сфері міжнародного права вважає, що принцип співробітництва держав має не правовий, а декларативний характер. Можливо, в історичному минулому співробітництво було добровільною акцією держави. Проте враховуючи Статут ООН та інші міжнародно-правові документи, можна стверджувати, що добровільний акт перетворився на правовий обов'язок. Держави повинні використовувати методи співробітництва для вирішення існуючих між ними проблем, а не вдаватися до конфронтації. Зазначимо, що принцип співробітництва держав передбачає, що економічне співробітництво є вільним від дискримінації. Принцип співробітництва держав вважається невід'ємною складовою значно ширшого принципу міжнародного економічного права — мирного співіснування.

Принцип свободи вибору форми організації зовнішньо - економічних зв'язків закріплений у Хартії у статті 4: «Кожна країна має право брати участь у міжнародній торгівлі та інших формах економічного

співробітництва незалежно від будь-яких відмінностей у політичних, економічних і соціальних системах. Жодна держава не підлягає будь-якій дискримінації, що базується лише на таких відмінностях. При здійсненні міжнародної торгівлі та інших форм економічного співробітництва кожна держава вільно обирає форми організації власних зовнішньоекономічних відносин і укладає дво- та багатосторонні угоди, що відповідають їх міжнародним зобов'язанням і потребам міжнародного економічного співробітництва».

Принцип співробітництва держав та вільного розвитку торговельного співробітництва розкрито у статті 5 Хартії де мовлено: «Усі держави мають право об'єднуватися в організації виробників товарів з метою розвитку власної національної економіки, досягнення стабільного фінансування цього розвитку та для досягнення власних цілей сприяти забезпеченню неухильного розвитку світової економіки, зокрема, шляхом підвищення темпів розвитку країн, що розвиваються. Тому всі держави зобов'язані поважати це право, утримуючись від застосування таких економічних і політичних заходів, які б обмежували це право».

Принцип свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків надав можливість вільного вибору бажаних форм співробітництва в зовнішньоекономічних відносинах. Цей принцип тісно пов'язаний з більш загальним принципом — свободою вибору соціально-економічної системи. Останній же, у свою чергу, впливає з таких основних принципів міжнародного права, як суверенна рівність держав, рівноправність і самовизначення народів, невтручання у внутрішні справи держав та ін.

Принцип національного режиму у Хартії закріплено у статті 6: «Держави зобов'язані сприяти розвитку міжнародної торгівлі товарами, зокрема, за допомогою угод і укладення довгострокових багатосторонніх товарних угод, якщо це доцільно, і з урахуванням інтересів виробників і споживачів. Усі держави несуть відповідальність за сприяння регулярному потоку та доступу до всіх комерційних товарів, що продаються за стійкими, вигідними і справедливими цінами, підтримуючи в такий спосіб справедливий розвиток світової економіки та особливо враховуючи при цьому інтереси країн, що розвиваються». Принцип національного режиму передбачає, що на основі взаємності фізичні та юридичні особи іноземної держави повністю або частково прирівнюються у правах до фізичних та юридичних осіб певної держави.

Національний режим з окремих видів прав може надаватися певною державою і в односторонньому порядку на основі її внутрішнього законодавства.

Принцип суверенної рівності усіх держав закріплений у Хартії у статті 10: «Усі держави юридично рівноправні і як члени міжнародного співтовариства мають право повністю і ефективно брати участь у міжнародному процесі прийняття рішень для врегулювання світових економічних, фінансових і валютних проблем. Між іншим, через відповідні міжнародні організації відповідно до їх правил, які існують та розроблюються, і справедливо користуватися вигодами, що випливають з цього». З цього принципу випливає принцип рівності та взаємної вигоди держав у міжнародних економічних відносинах який додатково розкривається у статті 13: «Кожна держава має право отримувати вигоди від досягнень і від досягнень і розвитку науки та техніки на прискорення власного економічного та соціального розвитку. Усі держави мають сприяти міжнародному науковому і технічному співробітництву і передаванню технологій з урахуванням усіх законних інтересів, включаючи, зокрема, права та обов'язки власників, постачальників і одержувачів технологій. Зокрема, усі держави мають полегшити доступ країнам, що розвиваються, до досягнень сучасної науки і техніки, передавання технологій і створення місцевої технології на благо країн, що розвиваються, у такій формі й відповідно до такої процедури, які відповідають їх економіці та потребам. Відповідно розвинені країни повинні співробітничати з країнами, що розвиваються, щодо створення, зміцнення та розвитку їх наукової і технічної інфраструктури, а також у їх діяльності у науково-дослідницькій та технічній сферах для того, щоб допомогти розширити і перетворити економіку країн, що розвиваються. Усі держави повинні співробітничати щодо розробки, подальшого розвитку, прийнятих у міжнародному аспекті керівних положень або постанов стосовно передавання технології з повним урахуванням інтересів країн, що розвиваються».

Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань розкривається у статті 12: «Держави мають право за згодою заінтересованих сторін брати участь у субрегіональному, регіональному та міжрегіональному співробітництві з метою економічного та соціального розвитку. Усі держави, що беруть участь у такому співробітництві, зобов'язані забезпечувати, щоб політика тих угруповань,

до яких вони належать, відповідає положенням цієї Хартії та була орієнтована на зовнішні зв'язки, відповідає їх міжнародним зобов'язанням і потребам міжнародного економічного співробітництва і в повному обсязі враховувала законні інтереси третіх сторін, особливо країн, що розвиваються. Відносно угруповань, яким відповідні держави передали чи можуть передати певну компетенцію з питань, що належать до сфери дії цієї Хартії, її положення мають також застосовуватись до цих угруповань щодо подібних питань і відповідно до зобов'язань цих держав як членів подібних угруповань. Ці держави мають співробітничати стосовно виконання цими угрупованнями положень цієї Хартії».

Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань виник у сфері міжнародно-правового звичаю і зафіксований у Статуті ООН як загальновізнана норма поведінки суб'єктів міжнародного права. Принцип застосовується до міжнародних угод, добровільно укладених на основі рівноправності їх сторін. Міжнародний договір, який суперечить Статуту ООН, вважається недійсним, і жодна держава не може посилатися на нього чи користуватися його перевагами.

Принципам спільного розвитку торговельного співробітництва присвячена стаття 14 Хартії та додатково розкривається у статті 18: «Розвинені країни повинні розширювати, удосконалювати і зміцнювати систему загальних невзаємних і недискримінаційних тарифних преференції для країн, що розвиваються, разом з відповідними узгодженими висновками і відповідними рішеннями, прийнятними в цій галузі, у межах компетентних міжнародних організацій. Розвинені країни повинні також приділяти увагу застосуванню інших диференційованих заходів у галузях, де можливо й доцільно, і такими засобами, які забезпечать особливий і сприятливий режим для того, щоб задовольнити потреби країн, які розвиваються, у сфері торгівлі та розвитку. У міжнародних економічних відносинах розвинені країни повинні намагатись уникати заходів, що можуть негативно вплинути на розвиток національної економіки країн, що розвиваються, заохочувати загальні тарифні преференції та інші диференційні заходи на користь цих країн. Суверенна рівність, яка передусім розуміється як рівність юридична (рівноправ'я), не означає, що світова спільнота не знає про фактично існуючу нерівність. Тому надання преференції країнам, що розвиваються (а це було зафіксовано ще в Женевських принципах 1964 р.), означає

намагання подолати фактичну нерівність і наблизити юридичну рівність до рівності фактичної».

Принципи самовизначення народів, а також принципи ненападу і невтручання розкривається в Хартії у статтях 15, 16. Стаття 15: «Держави зобов'язані сприяти загальному і повному роззброєнню під ефективним міжнародним контролем і використовувати ресурси, вивільнені в результаті ефективних заходів щодо роззброєння, на економічний і соціальний розвиток країн, виділяючи значну частину додаткових коштів для розвитку країн, що розвиваються». Стаття 16: «Право і обов'язок держав індивідуально і колективно ліквідувати як необхідну умову для розвитку колоніалізм, апартеїд, расову дискримінацію, неокolonіалізм і всі форми агресії ззовні, окупації і панування та економічні та соціальні наслідки, що випливають звідси. Держави, які здійснюють таку політику примусу, несуть економічну відповідальність перед країнами, територіями і народами за відшкодування й повну компенсацію за використання та скорочення природних і всіх інших ресурсів цих країн, територій і народів, а також завданої цим ресурсам шкоди. Обов'язок держав — розширити надання їм допомоги. Жодна держава не має права заохочувати інвестиції, які можуть виявитися перепорою на шляху звільнення окупованих територій».

Принцип міжнародного співробітництва з метою розвитку розкрито у Хартії у статті 17: «Міжнародне співробітництво з метою розвитку є загальним обов'язком держав. Кожна держава має співробітничати з країнами, що розвиваються, у їх діяльності, спрямованій на прискорення економічного і соціального розвитку, забезпечуючи сприятливі зовнішні умови й розширюючи надання їм активної допомоги відповідно до їх потреб і цілей розвитку, суворо дотримуючись суверенної рівності держав».

Принцип мирного співіснування викладений у статті 26: «Держави зобов'язані співіснувати в умовах терпимості одна до іншої і мирно жити незалежно від відмінностей у політичних, економічних, соціальних та культурних системах і мають сприяти торгівлі між державами з різними економічними та соціальними системами. Міжнародну торгівлю країни повинні здійснювати на недискримінаційних підставах і згідно невзаємних преференції на користь країн, що розвиваються, і на основі взаємної вигоди, рівних переваг і взаємного надання режиму найбільшого сприяння».

Преференційний режим означає передусім митні пільги для певних держав. Надання країнам, що розвиваються, преференції не вважається порушенням принципу найбільшого сприяння. Режим найбільшого сприяння на відміну від принципу недискримінації, який у договірному порядку не фіксується, означає письмове зобов'язання держави надавати державі-партнеру (як правило, на основі взаємності) пільгові умови, які діють чи можуть бути запроваджені до будь-якої країни. Сфера застосування цього принципу визначається в конкретному застереженні (що називається "клаузула") до відповідної міжнародної угоди. Винятки з режиму найбільшого сприяння застосовуються для надання митних преференції країнам, що розвиваються, встановлення (наприклад, у прикордонних смугах) пільгового режиму для фізичних і юридичних осіб сусідніх країн тощо.

Висновки. Наведений набір принципів досить широкий. Він свідчить про різнобічні й багатопланові зусилля світового товариства, а також про нечітку структуру Хартії. У ній багато повторів і паралелей, тому що до укладання Хартії 1974 р. було залучено тисячі фахівців і політиків усього світу. Наведені в Хартії принципи стосуються переважно загальних принципів міжнародного економічного права. Зазначимо, що у багатьох статтях розділу Хартії економічних прав та обов'язків держав відбито не лише загальні, а й спеціальні принципи міжнародного економічного права. Зауважимо, що принципи існують для того, щоб ними керувалися. Вони відбиваються в нормах міжнародного економічного права які, зокрема, фіксуються в міжнародно-правових актах. Перевтілення принципів у письмово зафіксовані норми права є важливою запорукою дотримання відповідних норм. Логіка тут така: закріпити, щоб знати, як діяти. Юридичне значення Хартії та інших документів про встановлення нового економічного порядку полягає в тому, що незважаючи на рекомендаційний характер норм цих документів згадані норми визнані державами. Ці принципи фіксуються у дво- та багатосторонніх економічних угодах. Після цього принципи набувають статусу загальноновизнаних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Веняминів Г.М. Основи міжнародного економічного права.–Київ:Атіка, 2014.-314с.
2. Дахно І.І. Міжнародне економічне право. – Київ: Атіка, 2015.-207с.
3. Конституція України. Прийнята на V сесії Верховної Ради України 28.06.1996р.// Голос України.-1996.-13 липня.

4. Закон України " Про дію міжнародних договорів на території України" від 10.12.1991 р. //Відомості Верховної Ради України .-1992.-№10.-Ст.137.
5. Закон України " Про міжнародні договори України" від 22.12.1993 р. //Відомості Верховної Ради України .-1994.-№10.-Ст.45.
6. Статут Організації Об'єднаних Націй// Україна в міжнародно-правових відносинах. — Київ.: Юрінком, 1996. — С. 5-33.
7. Загальна декларація прав людини// Україна в міжнародно-правових відносинах. — Київ.: Юрінком, 1996. — С. 37-45.
8. Міжнародний пакт про соціальні, економічні та культурні права. // Україна в міжнародно-правових відносинах. — Київ.: Юрінком, 1996. — С. 46-52.
9. Міжнародний пакт про громадянські та політичні права . // Україна в міжнародно-правових відносинах. — Київ.: Юрінком, 1996. — С. 53-59.
10. Хартія економічних прав та обов'язків держав від 12.12 1974р. // Україна в міжнародно-правових відносинах. — Київ.: Юрінком, 1996. — С. 88-97.
11. Про внесення змін до Конституції України: Закон України від 8 грудня 2004 року// Відомості Верховної Ради України.- 2005.-№2.- Ст.44.
12. Декларація про державний суверенітет України //Відомості Верховної Ради України .-1990.-№31.-Ст.420.

REFERENCES:

1. Veniaminov GM Fundamentals of International Economic Law. - Kyiv: Atika, 2014- 314s.
2. Dasno 1.1. International economic law. - Kyiv: Atika, 2015-207с.
3. The Constitution of Ukraine. Adopted at the V session of the Verkhovna Rada of Ukraine on June 28, 1996. // The Voice of Ukraine. -It July-July 1996.
4. The Law of Ukraine "On the Effects of International Treaties on the Territory of Ukraine" dated 10.12.1991 // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine.-1992.-No.10.-St.137.
5. The Law of Ukraine "On International Treaties of Ukraine" dated 22.12.1993 // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine.-1994.-No.10.-St.45.
6. The Charter of the United Nations // Ukraine in international legal relations. - Kyiv .: Yurinkom, 1996. - P. 5-33.
7. Universal Declaration of Human Rights // Ukraine in international legal relations. - Kyiv .: Yurinkom, 1996. - P. 37-45.
8. International Covenant on Social, Economic and Cultural Rights. // Ukraine in the international legal relations. - Kyiv .: Yurinkom, 1996. - P. 46-52.
9. International Covenant on Civil and Political Rights. // Ukraine in the international legal relations. - Kyiv .: Yurinkom, 1996. - S. 53-59.
10. Charter of Economic Rights and Duties of States dated December 12, 1974. // Ukraine in the international legal relations. - Kyiv .: Yurinkom, 1996. - P. 88-97.
11. On Amendments to the Constitution of Ukraine: The Law of Ukraine of December 8, 2004 // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine .- 2005.-№2.- Art.44.
12. Declaration on State Sovereignty of Ukraine // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine.- 1990.-№31.-St.420.

УДК 339.9:330.341

**МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУТСОРСИНГ ТА СВІТОВІ
ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.100.349

**Машенко С. О., к.е.н.,
Захарченко Н. В., к.е.н.,
Вертелецька О. М.**

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

У статті проаналізовані основні види аутсорсингу, зазначено, що на сучасному етапі більшість компаній приділяють увагу ІТ-аутсорсингу та аутсорсингу бізнес-проектів. Досліджено динаміку розвитку світового ринку аутсорсингових послуг. Визначено, що починаючи з 2000-х років ринок аутсорсингових послуг мав тенденцію до збільшення. Однак починаючи з 2014 року спострігається незначне їх зниження. Виокремлені провідні країни, які спеціалізуються на аутсорсингових операціях, а саме США, Канада, Перу, Мексика, Франція, Великобританія та Індія. Розглянутий фінансовий аутсорсинг та виокремлені основні його види. Проаналізована динаміка розвитку фінансового аутсорсингу та виявлено, що починаючи з 2014 року спостерігається незначне його скорочення. Зроблений висновок, що це пов'язано з закінченням терміну великих аутсорсингових контрактів в провідних країнах-аутсорсерах. На ринку фінансового аутсорсингу виокремлено два основні сегменти – економічний регіон Америка та економічний регіон Європа. Виявлено, що в цих двох сегментах динаміка змін витрат на фінансовий аутсорсинг має тенденцію до збільшення. Визначено, що це пов'язано з появою нових країн, які починають долучатися до сфер фінансового аутсорсингу та надання фінансових аутсорсингових послуг. Проаналізовано ринок аутсорсингових послуг в Україні та виявлено, що сфера фінансового аутсорсингу не є поширеною та потребує розвитку на території нашої країни.

Ключові слова: аутсорсинг; аутсорсингові послуги; фінансовий аутсорсинг; ринок аутсорсингових послуг; світовий ринок

UDC 339.9:330.341

**INTERNATIONAL FINANCIAL OUTSOURCING AND ITS
DEVELOPMENT GLOBAL TRENDS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.100.349

**Maschenko S., PhD in Economics,
Zaharchenko N., PhD in Economics,
Verteletska O.**

Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture

The paper analyzes the basic types of outsourcing. It is defined, that most companies on the modern stage pay attention to IT- outsourcing and outsourcing of business-projects.

It is proven the dynamics of world outsourcing services market. It is defined, that the outsourcing services market had a tendency to the increase at the beginning from 2000th but from 2014 they have insignificant decline. It is distinguished the leading countries that specialized at outsourcing operations, such like the USA, Canada, Peru, Mexico, France, Great Britain and India. The financial outsourcing and its basic kinds are distinguished. The dynamics development of financial outsourcing is analyzed. It is defined, that at the beginning from 2014 he has insignificant reduction. It has been concluded that it is related to completion of term of large outsourcing contracts in leading countries. At the market of financial outsourcing two basic segments are economic America region and economic Europe region are allocated. It has been aduced that in these two segments the value of commercial financial outsourcing contracts has a tendency to increase. It has been adeced that it is related with the appearance of new countries which to become a familiar with to the spheres of financial outsourcing and grant of financial outsourcing services. The market of outsourcing services is analysed. It is educed that the sphere of financial outsourcing is not widespread and needs developing at the territory of our country.

Keywords: outsourcing; outsourcing services; financial outsourcing; market outsourcing services; international market

Актуальність проблеми. В умовах глобалізаційних процесів перед країнами та окремими підприємствами постає питання підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Тому, для зниження власних витрат, вони все частіше у своїй практиці усі другорядні завдання, які самостійно невзможі вирішити передають на другорядні зовнішні організації – аутсорсингові агенства та компанії в розпорядженні яких є висококваліфіковані кадри. Актуальність аутсорсингу можна пояснити тим, що підприємство може фокусувати свою діяльність на пріоритетних найбільш важливих складових, а усі технічні функції передавати організаціям більш професійним. Щодо фінансового аутсорсингу, то це головна складова ефективності ведення бізнесу у сучасних реаліях. Ефективне управління фінансами надає змогу організаціям підвищити свою прибутковість та міжнародну конкурентоспроможність на зовнішніх ринках та досягти ефективного менеджменту підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням питання міжнародного аутсорсингу в більшій мірі займалися закордонні вчені, а саме С. Клеменс, М. Долен, Ж.-Л. Бравар, Дж. Б. Хейвуд, К. Кетлер, Д. Таргет та інші. У вітчизняній літературі такі вчені як О. Нагорна [1],

О. Сівачова [2], І. Кулиняк [3] та О. Маленко [4] присвячували свої праці аналізу досвіду міжнародного аутсорсингу та практики його впровадження у вітчизняних реаліях. Щодо здійснення аутсорсингу в Україні, то цим питанням займались В. Красношакко [5], Г.Ковальчук [6] та О. Мінченко [7]. Проте незважаючи на суттєвий доробок в сфері міжнародного аутсорсингу потребує більш детального розгляду питання фінансового аутсорсингу.

Мета роботи. Проаналізувати тенденції розвитку міжнародного аутсорсингу та міжнародного фінансового аутсорсингу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поняття «аутсорсинг» почали активно використовувати з кінця 80 –х р.р. ХХ ст., воно є неологізмом і походить від англійського «outside resource using», що означає використання зовнішніх ресурсів. Незважаючи, що саме поняття з'явилося не так давно, джерела аутсорсингу були яскраво помітні ще на початку ХХ ст., коли на фоні жорсткої конкурентної боротьби автомобільних гігантів General Motors і Ford ними здійснювалась процеси по передачі ряду допоміжних функцій спеціалізованим компаніям. Наразі 90% бізнес-процесів компанії Ford реалізується за рахунок аутсорсингу [8].

Для подальшого дослідження нами вбачається за потрібне проаналізувати види аутсорсингу (рис.1). Більшість кампаній на сучасному етапі приділяють увагу ІТ- аутсорсингу, а лише потім починають користуватися у своїй діяльності рештою аутсорсингових операцій. Так доволі поширеним у світовій практиці є аутсорсинг бізнес-проектів, виробничий аутсорсинг та аутсорсинг у сфері послуг.

Як було зазначено вище, глобалізаційні процеси у світовій економіці стимулюють формування світового ринку аутсорсингу, як на рівні країни, так і на рівні окремого підприємства. На рис 2 наведена динаміка розвитку ринку аутсорсингових послуг.

Так, можна зробити висновок, що починаючи з початку 2000-х років ринок аутсорсингових послуг мав тенденцію до збільшення, однак через низку факторів, які гальмують розвиток світової економіки у 2013 році ринок аутсорсингових послуг незначно скоротився.

Використання аутсорсингу, як нової стратегії управління підприємствами активно застосовується провідними компаніями світу,

які намагаються перенести виробничі потужності та робочі місця з країн розвинутого світу в країни, що розвиваються.

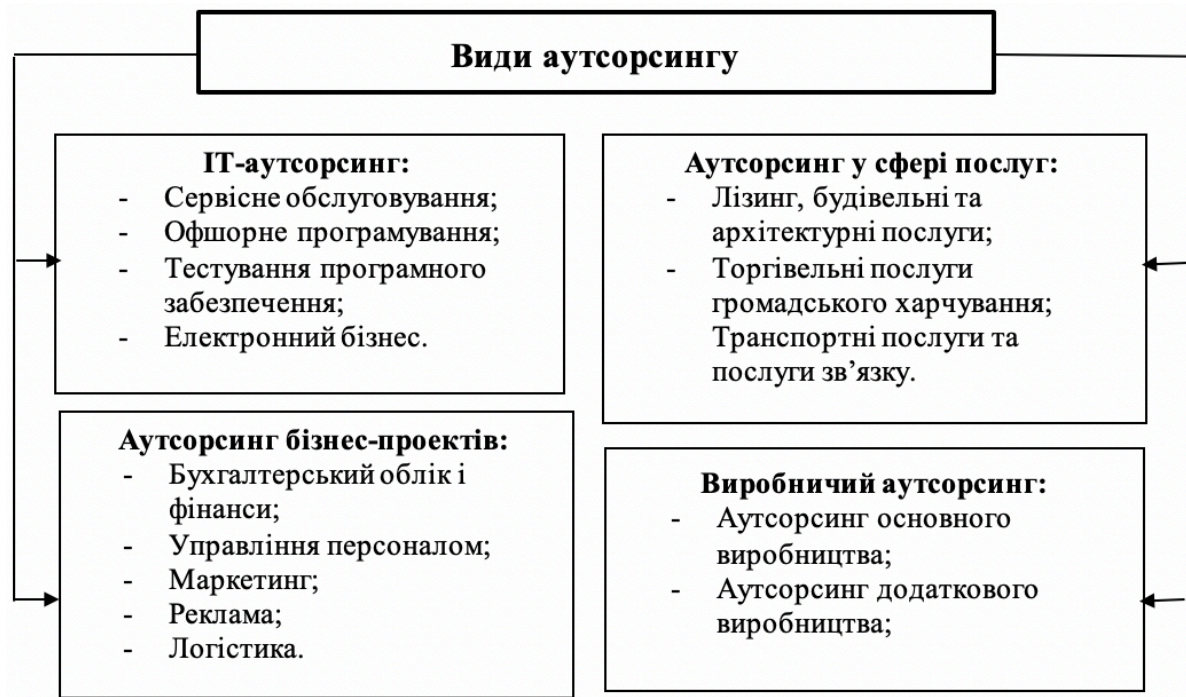


Рис.1 Види міжнародного аутсорсингу
Джерело: [9]

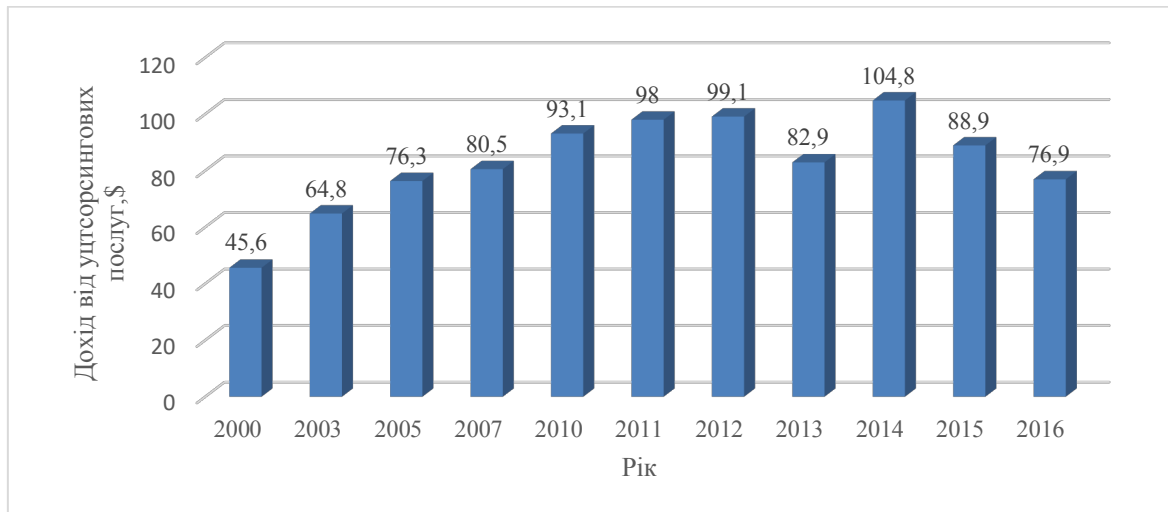


Рис.2 Динаміка розвитку світового ринку аутсорсингових послуг
Джерело: [10]

Зокрема серед країн Америки на аутсорсингу спеціалізуються: Аргентина, Бразилія, Чілі, Мексика, Коста Ріка, Панама, Перу. Серед країн Азійсько-Тихоокеанського регіону лідерами з надання аутсорсингових послуг є: Індія, Китай, Бангладеш, Індонезія, Малайзія,

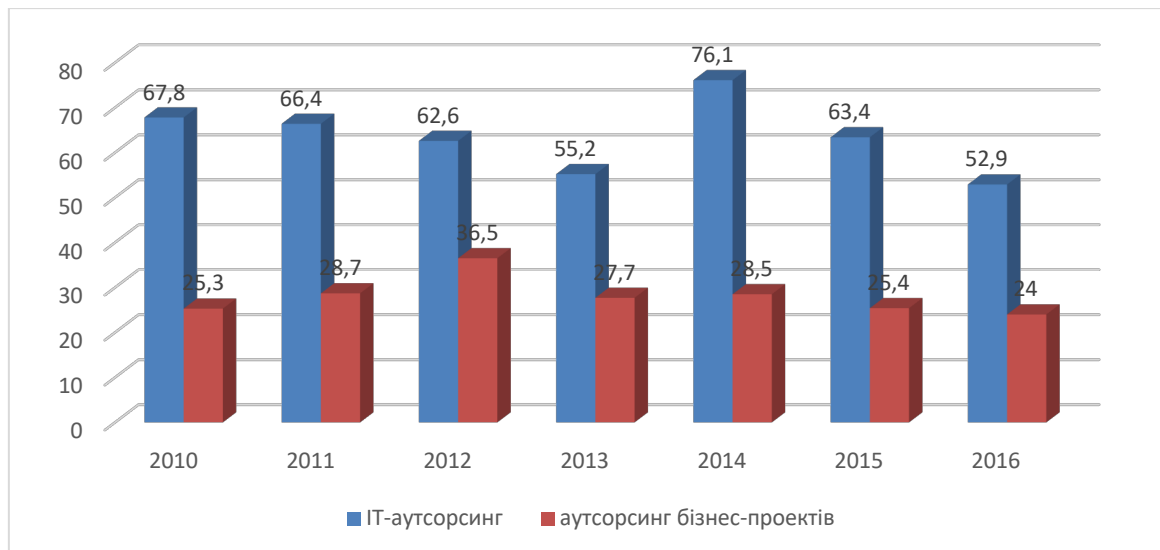
Філіпіни, Тайланд, В'єтнам. Дослідження регіонів, що спеціалізуються на аутсорсингових послугах в Європі, Африці та на Близькому Сході дозволяє зосередити увагу на таких країнах як: Болгарія, Чехія, Єгипет, Мароко, Польща, Румунія, Словаччина, Турція, Південна Африка, Україна [11].

Завдяки впровадженню аутсорсингу можна досягти незначного підвищення розвитку в країнах, що розвиваються, адже завдяки створенню робочих місць, які вимагають кваліфікаційних навичок підвищується й попит на нові спеціальності, в більшій мірі технічні, а отже й розвивається сфера освітніх послуг. Найбільш вдалим прикладом в цьому плані може бути Індія. Країна розміщує на своїй території до 80% світових проектів в цій сфері, а високотехнологічний сектор економіки зростає на 30% щороку [12]. А така країна як Китай на сьогодні є передовою країною-продавцем у сфері виробничого аутсорсингу, саме завдяки перевагам по відношенню до інших країн, пов'язаним з низькою вартістю ресурсів [13].

Щодо країн, які є споживачами аутсорсингових операцій, а саме у сфері бізнес-процесів може слугувати країни Північної Америки, а саме США та Канада. На кінець ХХ ст. питома вага компаній США, що віддають в аутсорсинг виробничі або сервісні операції склала 87% [14]. Другим за значенням ринком-споживачем даного виду послуг є регіони Західної Європи. Третій за величиною замовник послуги аутсорсингу – Японія [15].

Якщо розглядати аутсорсинг з точки зору надання послуг, то найбільшого поширення, як вже було відмічено вище, займає сфера ІТ-послуг і вона є лідуючою та сфера аутсорсингу бізнес процесів. Щодо фінансового аутсорсингу, або аутсорсингу бізнес-процесів, то він містить велику кількість другорядних функцій, найбільш поширеними з них є: – послуги з взаємодії з клієнтами – це підтримка продажів, менеджмент членства, робота з позовами, бронювання авіаквитків та місць у готелях, поновлення передплати, телефонні лінії надання допомоги клієнтам, менеджмент кредитних проблем, послуги телемаркетингу та маркетингових досліджень; – операції підтримки роботи офісу – реєстрація та впорядкування даних, обробка даних та менеджмент баз даних, медичне обслуговування, здійснення платежів, фінансовий менеджмент (ведення фінансової звітності), послуги менеджменту

персоналу, зберігання на складах, логістика, менеджмент запасів та постачань, менеджмент відшкодування страхових виплат, менеджмент операцій під заставу – більш незалежні професійні чи бізнес-послуги – послуги менеджменту персоналу (набір, планування бонусів, виплат тощо), бухгалтерські послуги (зокрема аудиторські, ведення звітності, податкові послуги тощо), маркетингові послуги, дизайн та розробка продукції [2]. У світовому аспекті, якщо порівнювати аутсорсинг бізнес процесів та аутсорсинг ІТ-послуг, то частка останнього набагато більша. Це пояснюється розвитком ринку ІТ-послуг та доволі значним попитом на них. Динаміка розвитку ринку аутсорсингових послуг за видами наведена на рис.3



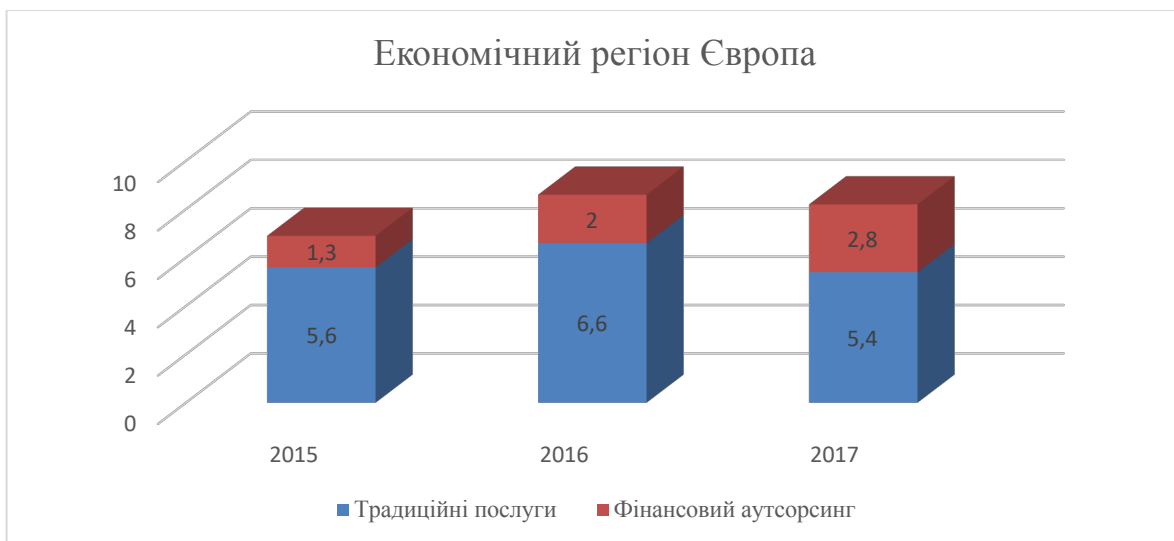
*Рис. 3 Динаміка розвитку ринку аутсорсингових послуг за видами
Джерело: [16]*

Якщо розглядати динаміку розвитку ІТ-аутсорсингу та аутсорсингу бізнес-процесів за період з 2010-2016рр, то слід відмітити незначне скорочення починаючи з 2014 року це пояснюється тим, що в двох доволі великих гіганта в сфері продажу аутсорсингових послуг – США й Індії закінчилися терміни великих аутсорсингових угод, які аналітики оцінили більше ніж 1 млрд долларів. Окрім цього у 2016 р. закінчився термін дев'яти великих контрактів на надання аутсорсингових послуг на суму в 500 млн. долларів США.

Однак, не дивлячись на незначне зниження фінансовий аутсорсинг є доволі розвинутою сферою послуг в світі. Головними тенденціями цього, можна назвати: появу компаній замовників і виконавців послуг з нових

країн та загострення конкуренції між головними світовими учасниками надання аутсорсингових послуг. Підвищення активності аутсорсингової діяльності, в т.ч. діяльності по наданню аутсорсингових фінансових послуг пояснюється ще й тим, що задля підвищення міжнародної конкурентоспроможності компанії знижують витрати завдяки залучення до виробничого процесу спеціалізовані компанії-аутсорсери. Для ринку аутсорсингових послуг взагалі та ринку бізнес-процесів характерно в більшій мірі – розмір попиту, а не розмір операцій.

Якщо розглядати ринок аутсорсингу бізнес-процесів, то слід відмітити два великих сегмента – це економічний регіон Америка та економічний регіон Європа. Щодо останнього, то частка компаній країн Східної Європи на ринку аутсорсингових послуг є незначною. Компанії-аутсорсери України не відмічені ні як виконавці, ні як замовники фінансових послуг на наднаціональних і субрегіональних міжнародних ринках (рис. 4).



*Рис.4 Динаміка змін витрат на аутсорсинг-контракти в економічному регіоні Європа на 2015-2017 рр
Джерело: [16]*

За даними The Global ISG Outsourcing Index 2018 витрати на аутсорсинг-контракти у сфері фінансового аутсорсингу у регіоні Європа мають незначну тенденцію до збільшення, це пояснюється тим, що до ринку аутсорсингу долучаються нові країни з більш дешевою робочою силою. Серед країн, які є найбільш великим учасниками ринку аутсорсингу бізнес-проектів аналітики виокремлюють Великобританію та Францію.

Сума витрат на аутсорсинг-контракти для надання фінансових послуг з економічному регіоні – Америка, починаючи з 2015 р. і по сьогодні перевищує суми витрат по інших галузях (мал. 5).

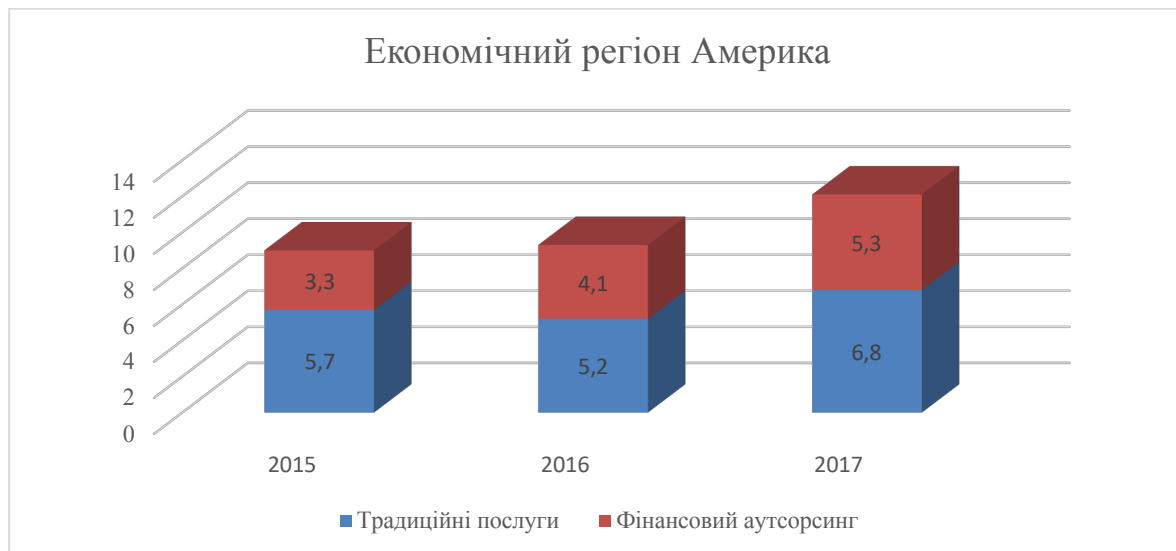


Рис.5 Динаміка змін витрат на аутсорсинг-контракти в економічному регіоні Америка за 2015-2017 рр.
Джерело: [16]

В економічному регіоні Америка динаміка змін витрат на аутсорсинг-контракти має тенденцію до збільшення, як в сфері традиційних послуг так і в сфері фінансового аутсорсингу. Це пояснюється тим, що попит на послуги зростає, а саме у сфері розробки та інтеграції бізнес додатків. Серед найбільших учасників регіону слід виокремити Мексику, Чилі, Бразилію, Аргентину, Панаму, Перу, США та Канаду. Також на сьогодні широке поширення отримали розвиток традиційні технології і «хмарні технології» при наданні аутсорсингових фінансових послуг і послуг фінансового аутсорсинга. Послуги з обробки фінансової і бухгалтерської інформації на міжнародному ринку ділових послуг відносять до послуг фінансового поширення їх розвитку пов'язане й з тим, що в державах надаються пільги та преференції для компаній-аутсорсерів

Слід відмітити, що компанії-аутсорсери країн Східної Європи і України практично не представлені на регіональних ринках аутсорсингових фінансових послуг. За видами аутсорсингу, який впроваджується на території нашої країни є сфера ІТ-послуг, логістика та маркетингові послугу (Рис. 6)

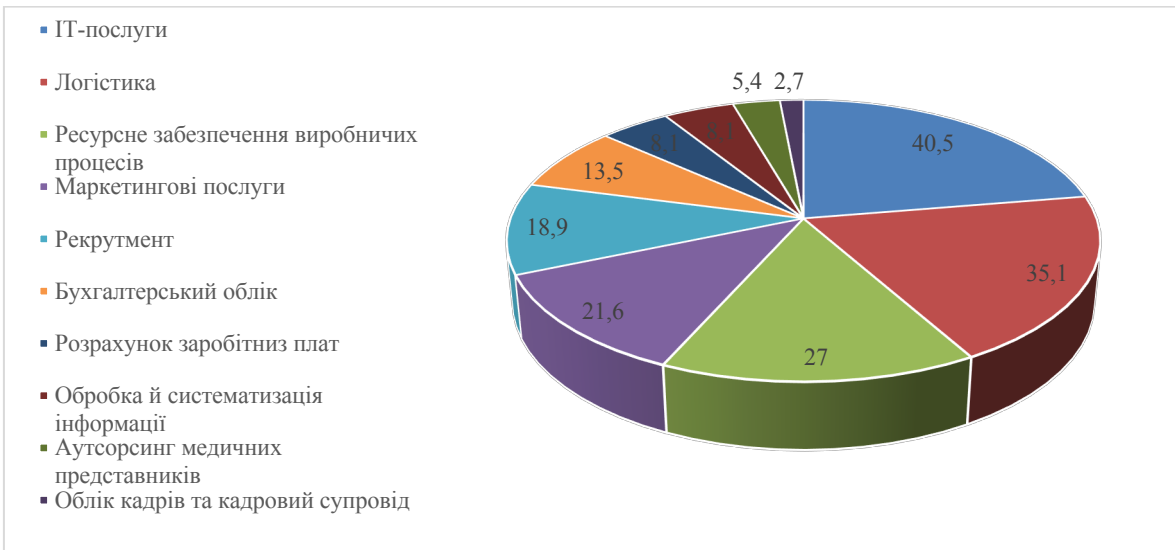


Рис. 6 Окремі види аутсорсингу, які застосовуються на території України
Джерело: [5]

Як можна зазначити з малюнку, то найбільшого поширення в Україні набувають аутсорсингові послуги у сфері ІТ-послуг, логістики, ресурсного забезпечення виробничих процесів та рекрутмент. На жаль сфера бізнес-процесів та фінансового аутсорсингу не є поширеними та потребують впровадження на території нашої країни. Це пов'язане з тим, що більшість українських компаній не володіє сучасними методиками управління бізнес-процесами, в т.ч. процесами управління фінансами. Однак, незважаючи на це, на українському ринку є компанії, які працюють з провідними країнами-аутсорсерами, а саме з США, країнами ЄС та Ізраїлем, однак тут переважають послуги ІТ-аутсорсингу ніж надання послуг у сфері бізнес-процесів. Більше половини центрів сконцентровані в Києві. Також ключові міста для такої діяльності – Дніпропетровськ, Львів, Одеса, Харків і Вінниця [15]. Проте, аутсорсинг в Україні стикається з певними проблемами його застосування, а саме з відсутністю визначення процесів аутсорсингу та їх нормативно-правового регулювання, контролю та відповідальності за їх порушення.

Отже, резюмуюче все вищезазначене, можна зробити висновок, що сфера аутсорингових операцій активно розвивається на ринку Америки та Європи. Основними сегментами виступає сфера ІТ-послуг та аутсорсинг бізнес-процесів. Головними тенденціями аутсорингу преш за все є глобалізаційні процеси, які спонкуають до загострення конкуренції та залучення все нових країн-учасників до ринку аутсорсингових операцій.

Висновки. У роботі досліджені основні види міжнародного аутсорингу, зазначено, що в сучасних умовах розвитку світової

економіки найбільшого поширення набуває аутсорсинг ІТ-послуг та фінансовий аутсорсинг, або аутсорсинг бізнес-проектів. Проаналізована динаміка розвитку світового ринку аутсорсингових послуг, зроблений висновок, що починаючи з початку 2000-х років ринок аутсорсингових послуг мав тенденцію до збільшення, однак через низку факторів, які гальмують розвиток світової економіки у 2013 році ринок аутсорсингових послуг незначно скоротився. Розглянута динаміка розвитку ІТ-аутсорсингу та аутсорсингу бізнес-процесів за період з 2010-2016рр, відмічено, що починаючи з 2014 року спостерігається незначне скорочення фінансових аутсорсингових послуг, зроблений висновок, що це пов'язане з тим, що в двох доволі великих гіганта в сфері продажу аутсорсингових послуг – США й Індії закінчилися терміни великих аутсорсингових угод. Однак, не дивлячись на незначне зниження фінансовий аутсорсинг є доволі розвинутою сферою послуг в світі. Розглянуто, ринок аутсорсингу бізнес-процесів, відмічено два великих сегмента – економічний регіон Америка та економічний регіон Європа. Зроблений висновок, що витрати на аутсорсинг-контракти у сфері фінансового аутсорсингу у регіоні Європа та Америка мають незначну тенденцію до збільшення, це пояснюється тим, що до ринку аутсорсингу долучаються нові країни з більш дешевою робочою силою. Проаналізований ринок аутсорсингових послуг в Україні, зазначено, найбільшого поширення в Україні набувають аутсорсингові послуги у сфері ІТ-послуг, логістики, ресурсного забезпечення виробничих процесів та рекрутмент. Виявлено, що сфера бізнес-процесів та фінансового аутсорсингу не є поширеними та потребують впровадження на території нашої країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Нагорна О. В. Особливості використання аутсорсингу: міжнародний досвід та вітчизняна практика/ О. В. Нагорна// Кримський економічний вісник.– 2013.– Ч.2.– С.29-32.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/3483>
2. Сівачова О. Міжнародний аутсорсинг як виклик для світової торгової системи / О. Сівачова, К. Карпова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 1(6) – С.138-168 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/6/2007_06_Sivachova.pdf

3. Кулиняк І. Я. Тенденції розвитку світового ринку аутсорсингу / І. Я. Кулиняк, О. І. Глянцева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 259-264. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24
4. Маленко О. Б. Роль аутсорсингу в міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / О. Б. Маленко // Сучасні питання економіки і права. – 2012. – Вип. 2. – С. 56-59. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2012_2_10
5. Красношарпа В. В., Трохимець І. І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097>
6. Ковальчук Г. В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59530.doc.htm
7. Мінченко О. Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina-vpershe-potrapyla-v-top-25-naupryvablyvishyhkrayin-svitu-v-sferi-autsorsynhu/>
8. Владимірова І.Г. Класифікація стратегій розвитку автомобільних компаній в сучасному світі і перспективи вітчизняного агропрому / І.Г. Владимірова // Менеджмент в Росії і за кордоном. - 2015. - №1. - С. 17-27.
9. Заводовська, І. І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу [Текст] / І. І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – №80. – С. 43-45
10. Outsourcing – Global market size, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com>.
11. Gartner's 30 Leading Locations for Offshore Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gartner.com/doc/2667522/gartners--leadinglocations-offshore;>
12. Clements, S., Donelan M, Achieving High Performance Through Finance Business Process Outsourcing / S. Clements, M. Donelan, England: John Wiley & Sons Ltd., 2004. - 314 p.
13. Лепихина С.Н. Роль аутсорсинга в світовій економіці / С.Н. Лепихина // Вестник Томського державного університету. - 2007. - № 300 (II). - С. 49– 53.
14. Кошкар'ова Є. Л. Сучасні тенденції світового ринку ІТ-аутсорсингу / Є. Л. Кошкар'ова // Вісник Харківського національного університету імені Каразіна. – 2016. - Вип. 91. - С.153-160.
15. Україна на першому місці в Європі з ІТ-аутсорсингу [Електронний ресурс] – Режим доступу:

https://www.eduget.com/news/ukraina_na_pershomu_misci_v_ievropi_z_itaoutsorsingu-1345

16. The Global ISG Outsourcing Index 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/2q18-global-isgindex.pdf?s_fvrn=6b4cf331_2

REFERENCES:

1. Nahorna O. V. (2013). Osoblyvosti vykorystannya aut-sorsynhu: mizhnarodnyy dosvid ta vitchyznyana praktyka [Features of using outsourcing: international experience and domestic practice]. *Krymskyy ekonomichnyy visnyk – Crimean Economic Journal*, 2. Retrieved from: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/3483> [in Ukrainian].
2. Sivachova O., Karpova K. (2007). Mizhnarodnyy autsorsynh yak vyklyk dlya svitovoyi torhovoyi systemy [International outsourcing as a challenge for the world trading system]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International Economic Policy*, 1(6). Retrieved from: http://iepjournals.com/journals/6/2007_06_Sivachova.pdf [in Ukrainian].
3. Kulynyak I. Ya., Hlyantseva O. I. (2014). Tendentsiyi rozvytku svitovoho rynku autsorsynhu [Trends in the development of the global outsourcing market]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 24.2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24 [in Ukrainian].
4. Malenko O. B. (2012). Rol autsorsynhu v mizhnarodnomu biznesi [The role of outsourcing in international business]. *Suchasni pytannya ekonomiky i prava – Modern issues of economics and law*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Spap_2012_2_10 [in Ukrainian].
5. Krasnoshapka V. V., Trokhymets I. I. (2015). Autsorsynh ta yoho zastosuvannya na pidpryyemstvakh Ukrayiny [Outsourcing and its application at the enterprises of Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097> [in Ukrainian].
6. Kovalchuk H. V. (2010). Autsorsynh yak instrument pidvyshchennya konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryyemstv v suchasnykh umovakh hospodaryuvannya [Outsourcing as a tool for increasing the competitiveness of domestic enterprises in modern economic conditions]. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59530.doc.htm [in Ukrainian].
7. Minchenko O. (2016). *Ukrayina vpershe potrapyla v TOP-25 naypryvablyvishykh krayin svitu v sferi aut-sorsynhu [Ukraine first hit the top 25 most outsourcing countries in the field of outsourcing]*. Retrieved from: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina->

- vpershe-potrasya-v-top-25-naypryvablyvishykhkrayin-svitu-v-sferi-autsorsynhu/ [in Ukrainian].
8. Vladymyrova Y. H. (2015). Klasyfikatsyya stratehyy razvytyya avtomobyl'nykh kompanyy v sovremennom myre y perspektyvy otechestvennogo ahroproma [Classification of strategies for the development of automobile companies in the modern world and perspectives of the domestic agro-industry]. *Menedzhment v Rossyy y za rubezhem - Management in Russia and abroad, 1*, 17-27 [in Russian].
 9. Zavodovs'ka, I. I. (2006). Peredumovy ta perspektyvy rozvytku suchasnoho biznesu na osnovi autsorsynhu [Background and Prospects for Development of Modern Business Based on Outsourcing]. *Kultura narodov Prychernomorya – Culture of the Black Sea Peoples, 80*, 43-45 [in Ukrainian].
 10. (2016). *Outsourcing – Global market size*. Retrieved from: <http://www.statista.com>.
 11. (n.d.). *Gartner's 30 Leading Locations for Offshore Service*. Retrieved from: <https://www.gartner.com/doc/2667522/gartners--leadinglocations-offshore>;
 12. Clements, S., Donelan M, (2004). *Achieving High Performance Through Finance Business Process Outsourcing*.
 13. Lepykhyna S. N. (2007). Rol autsorsynha v myrovoy ekonomyke [The role of outsourcing in the global economy]. *Vestnyk Tomskoho hosudarstvennogo unyversyteta - Bulletin of the Tomsk State University, 300 (II)*, 49– 53 [in Russian].
 14. Koshkar'ova Ye. L. (2016). Suchasni tendentsiyi svitovoho rynku IT-aut·sorsynhu [Modern tendencies of the global IT outsourcing market]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni Karazina – Bulletin of the Kharkiv National University named after Karazin, 91*, 153-160 [in Ukrainian].
 15. (n.d.). *Ukrayina na pershomu misti v Yevropi z IT-aut·sorsynhu [Ukraine in the first place in Europe with IT outsourcing]*. Retrieved from: https://www.eduget.com/news/ukraina_na_pershomu_misci_v_ievropi_z_itautsors_ingu-1345
 16. (2018). *The Global ISG Outsourcing Index 2018*. Retrieved from: https://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/2q18-global-isgindex.pdf?s_fvrsn=6b4cf331_2

УДК 339.9.009.12:658.15

**МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ
ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.113.350

Тараненко І. В., д.е.н.*Університет імені Альфреда Нобеля*

В статті досліджено проблему, що стосується розробки механізмів реалізації глобальних стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн на базі взаємодії інноваційного та інтеграційного факторів конкурентоспроможності з використанням сучасних інструментів стратегічного управління. Розвиток світової торгівлі, міжнародного інвестування, глобальних виробничих та збутових мереж транснаціональних корпорацій, міжнародних коопераційних зв'язків тощо створюють сприятливі можливості для формування і посилення інтеграційно-інноваційних конкурентних переваг, які стають визначальним фактором підвищення інноваційної конкурентоспроможності. З метою визначення ефективних механізмів реалізації глобальних стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн виокремлено типи стратегічних геопросторових моделей інноваційної конкурентоспроможності країн, надано їх особливості та характеристики. Обґрунтовано, що найбільш ефективною для країн, що розвиваються, в тому числі – для України, є інтерактивна модель інноваційної конкурентоспроможності. Імплементация такої моделі має відбуватись на засадах багатовекторної інтеграції країн з різними рівнями інноваційного потенціалу. Складено стратегічну карту, яка дозволяє конкретизувати шляхи реалізації поставлених цілей за рахунок ефективного використання інноваційного потенціалу, та забезпечити підвищення інноваційної конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі до визначеного цільового рівня.

Ключові слова: інтеграційно-інноваційні конкурентні переваги; сталий розвиток; геопросторові моделі; інтерактивна модель; інноваційний потенціал; стратегічна карта

UDC: 339.9.009.12:658.15

**MECHANISMS OF IMPLEMENTATION THE GLOBAL STRATEGIES
FOR INNOVATIVE COMPETITIVENESS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.113.350

Taranenko I., Dr. of Econ. Sc.*Alfred Nobel University, Dnipro*

The paper deals with the development of mechanisms for implementing global strategies for innovative competitiveness of countries, based on effective interaction of innovative and integrative factors of competitiveness, with the use of modern strategic management tools. The development of world trade, international investment, global production and distribution networks of multinational corporations, as well as international cooperation,

create good opportunities for the formation and strengthening of innovative and integrative competitive advantages, based on innovation and integration, which become the core factor for enhancing innovative competitiveness. In order to identify effective mechanisms for implementing global strategies for innovative competitiveness of countries, the types of strategic geospatial models of innovative competitiveness are identified, their features and characteristics are given. It was justified that the interactive model of innovation competitiveness is most effective for developing countries including Ukraine. The implementation of such a model should take place on the basis of multi-vector integration of countries with different innovation potential. A strategic map is drawn up that allows to concretize the ways of realization the set goals through effective use of innovation potential and to ensure increase of the country's innovative competitiveness in the global environment to a certain target level.

Keywords: innovative and integrative competitive advantages; sustainable development; geospatial models; interactive model; innovation potential; strategic map

Актуальність проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується кардинальною зміною науково-технічного і технологічного базису суспільства, урізноманітненням підходів до розуміння природи і змісту інновацій, модифікацією форм та змісту глобалізаційних процесів. Докорінні перетворення, які відбулись у світовому господарстві під впливом вказаних чинників, призвели до якісної зміни змісту та форм конкурентних відносин на базі інноваційної конкуренції, що в свою чергу обумовило необхідність створення і посилення конкурентних переваг на базі інноваційних методів, технологій і продуктів і уможливило забезпечення інноваційної конкурентоспроможності учасниками міжнародних економічних відносин в глобальних масштабах. Розвиток наукомістких і технічно складних галузей характеризується швидким поширенням технологічних новинок по каналах світової торгівлі, через глобальні виробничі та збутові мережі транснаціональних корпорацій, міжнародні коопераційні зв'язки тощо. Тому визначальною умовою для формування і реалізації стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн є забезпечення ефективної взаємодії інноваційного та глобалізаційно-інтеграційного факторів. Водночас слід взяти до уваги те, що інноваційні процеси, які відбуваються в глобалізованій економіці на основі виключно ринкових механізмів і стимулів, створюють реальні передумови для порушення економічної, соціальної та екологічної безпеки окремих країн світу та суспільства в цілому. Подолання подібних негативних, і навіть руйнівних наслідків вимагає широкого застосування відповідних інструментів стратегічного

управління і регулювання економіки, які б забезпечили дотримання вимог сталого розвитку.

Звідси постає питання щодо визначення ефективних механізмів реалізації глобальних стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн на засадах сталого розвитку, з урахуванням особливостей національних інноваційних систем, рівня інноваційного потенціалу та характеру інноваційних та інтеграційно-глобалізаційних взаємодій з іншими учасниками світової економіки. Розробка та імплементація таких механізмів на базі сучасних інструментів стратегічного управління дозволить країнам, що розвиваються, скоротити відставання від країн-лідерів і створити конкурентні переваги за рахунок ефективного поєднання інноваційного та інтеграційно-глобалізаційного факторів.

Аналіз останніх наукових досліджень. В наукових публікаціях З. Варналія [1], М. Портера [2; 3], С. Стерна [2; 3], Дж. Фурмана [3], Я. Фагерберга [4] та ін. докладно висвітлено вплив інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність країн.

Проблеми інноваційної конкуренції та конкурентоспроможності, створення інноваційних конкурентних переваг і розробки конкурентних стратегій країн в умовах глобалізації досліджувались в роботах Ф. Котлера, Ж. Ламбена, Й. Мейєр-Штамера, Р. Моборна, К. Прахалада, А. Рагмана, Д. Сакса, К. Фрімена, Г. Хамела, У. Чан Кіма.

До українських учених, яким належить вагомий внесок у розвиток концептуальних підходів щодо дослідження стратегічних аспектів інноваційної конкурентоспроможності країн в глобальній економіці, слід віднести Л. Антонюк, А. Гальчинського, В. Дергачову, Д. Лук'яненка, Т. Орехову, Ю. Орловську, А. Поручника, А. Філіпенка, С. Якубовського.

В роботах О. Булатової досліджено роль інноваційної складової в моделях регіональної інтеграції ЄС та Північної Америки як умови забезпечення міжнародної конкурентоспроможності [5].

Автором даної статті досліджено сутність та зміст інноваційної конкуренції та конкурентоспроможності, запропоновано підходи до розробки стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн [6; 7].

Одночасно, незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених щодо важелів підвищення конкурентоспроможності національних економік через формування інноваційних конкурентних переваг, питання розробки механізмів

реалізації стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн в умовах змін, що відбуваються в глобальному середовищі, потребує поглибленого дослідження.

Метою роботи є визначення ефективних механізмів реалізації глобальних стратегій інноваційної конкурентоспроможності країн на базі ефективної взаємодії інноваційного та глобалізаційно-інтеграційного факторів з використанням сучасних інструментів стратегічного управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. Швидке поширення новітніх технологій, продуктів, методів управління по каналах світової торгівлі, міжнародного інвестування, через глобальні виробничі та збутові мережі транснаціональних корпорацій, міжнародні коопераційні зв'язки тощо створює найкращі можливості для формування і посилення двох взаємопов'язаних груп конкурентних переваг – інноваційних та інтеграційних, які діють із синергетичним ефектом та стають визначальним фактором підвищення інноваційної конкурентоспроможності [7, с. 80]. Такі переваги можна назвати *інтеграційно-інноваційними конкурентними перевагами*.

Інноваційні конкурентні переваги виникають внаслідок зусиль з боку внутрішніх компонентів системи стосовно створення і впровадження в практику результатів інтелектуальної діяльності. Джерелом інтеграційних переваг є взаємодії системи та/або її підсистем з зовнішнім середовищем, а також зв'язки і взаємодії компонентів усередині системи.

Інноваційні взаємодії між учасниками глобальної економічної системи відбуваються на двосторонніх та багатосторонніх засадах з різною мірою інтенсивності та глибини, у межах інтеграційних угруповань та поза ними, шляхом укладання відповідних міждержавних угод, фундаментальних і прикладних досліджень, науково-технічного співробітництва, виробничої кооперації у секторах економіки, пов'язаних з передовими технологіями. Активне залучення країн, що розвиваються, у процеси міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталів і трансферу технологій прискорює ринкову дифузю інновацій, а міждержавна інноваційна політика виступає потужним важелем структурної перебудови економіки, насичення ринку конкурентоспроможною продукцією.

Забезпечення інноваційної конкурентоспроможності вимагає розробки та практичної реалізації стратегічних заходів щодо скорочення/ліквідації відставань і створення конкурентних переваг за рахунок взаємодії інноваційного та глобалізаційно-інтеграційного факторів.

Автором запропоновано стратегічні геопросторові моделі інноваційної конкурентоспроможності країн. Згідно з мультипараметричним критерієм міри домінантності, інтенсивності та геопросторової спрямованості інтеграційно-глобалізаційних зв'язків виокремлено три типи (групи) моделей [8, с. 170]:

- 1) індивідуальні (моноактивна модель);
- 2) інтегративні (симетрично-інтегративна та асиметрично-інтегративна моделі);
- 3) комбіновані (глобалізаційна, інтерактивна моделі).

Ознакою моноактивної моделі інноваційної конкурентоспроможності, орієнтованої на власні національні інтереси, є наявність сильної НІС, розвиток якої відбувається переважно за рахунок внутрішніх джерел, що обумовлює здатність забезпечити економічне зростання і конкурентоспроможність, у першу чергу, шляхом розширення внутрішнього ринку інноваційних продуктів.

Симетрично-інтегративна модель обумовлює підвищення конкурентоспроможності на засадах інноваційної інтеграції країн з подібними рівнями інноваційного потенціалу та характеристиками НІС.

В свою чергу, асиметрично-інтегративна модель базується на взаємодії країн, які демонструють значну різницю рівнів інноваційного потенціалу.

Глобалізаційна модель обумовлює різноманітні, більшою чи меншою мірою формалізовані багатобічні взаємодії між країною з високим рівнем інноваційного потенціалу та множиною інших країн світу з подібним та нижчим рівнем інноваційного потенціалу з метою максимізації ефекту від використання глобалізаційно-інноваційного ресурсу.

Спільним для розглянутих вище моделей є те, що більшу вигоду від інноваційної інтеграції отримують країни – лідери, у той час як учасники з низьким рівнем інноваційного потенціалу залишаються на периферії глобальної інноваційної системи. Звідси випливає потреба у моделі, яка б дозволила країнам з більш низьким рівнем інноваційного потенціалу

скоротити відставання від лідерів і створити конкурентні переваги за рахунок ефективного поєднання інноваційного та інтеграційно-глобалізаційного факторів.

Таку роль, на думку автора, відіграє інтерактивна модель інноваційної конкурентоспроможності, яка уможливорює досягнення спільних та індивідуальних цілей країнами з різним рівнем інноваційного потенціалу на засадах рівноправного партнерства завдяки убудованим в модель гнучким механізмам двосторонньої та багатосторонньої взаємодії.

Умовою ефективної участі країн з більш низьким рівнем інноваційного потенціалу в інтерактивних взаємодіях є наявність потенційних інноваційних конкурентних переваг, перетворення яких на реальні переваги вимагає активного залучення інтеграційних факторів розвитку.

Країни з більш високим інноваційним потенціалом залучають до різнорівневих інтеграційних процесів учасників, які мають нереалізовані (потенційні) конкурентні переваги, і отримують доступ до нових ринків для продукції обробної промисловості на стадії зрілості, подовжуючи її життєвий цикл; приваблюють до себе продуктивні ідеї, інтелектуальні ресурси; розвивають ресурсну базу, скорочують витрати виробництва та підвищують продуктивність за рахунок притоку кваліфікованих кадрів розумової праці на менш витратних умовах, офшорингу НДДКР тощо.

Інтерактивна модель представлена різними комбінаціями елементів симетрично-інтегративної, асиметрично-інтегративної та моноактивної моделей на засадах багатовекторних процесів інноваційної інтеграції та стратегічного партнерства або поглиблених двосторонніх міждержавних взаємодій країн з різними рівнями інноваційного потенціалу.

Інтерактивна комбінація різних моделей дозволяє мінімізувати ризики інтеграції при реалізації інноваційних та глобалізаційно-інтеграційних конкурентних переваг, зокрема для країн, які розвиваються, у випадку укладання угод з ЄС про ЗВТ і асоціацію. В попередніх дослідженнях автором обґрунтовано ефективність для України саме інтерактивної моделі інноваційної конкурентоспроможності [8, с. 179-180].

Стратегічне забезпечення інноваційної конкурентоспроможності країн згідно з принципами сталого розвитку вимагає системного узгодження детермінантів інноваційної конкурентоспроможності

учасниками інтерактивних взаємодій, відповідно до цілей національної економіки, характеру зв'язків між її підсистемами та елементами, впливу і тенденцій динаміки глобалізованого зовнішнього середовища.

Звідси випливає необхідність визначення і збалансування:

- основних стратегічних цілей учасників міжнародних інтеграційно-інноваційних взаємодій та пов'язаних з ними пріоритетних тактичних завдань;

- інвестиційно-інноваційних, виробничих, фінансових, трудових ресурсів для досягнення окреслених стратегічних орієнтирів;

- показників інноваційного потенціалу та параметрів економічної, соціальної, екологічної складових конкурентоспроможності;

- змісту державних і регіональних програм і проектів щодо реалізації стратегічних цілей інноваційної конкурентоспроможності;

- інструментів ефективного моніторингу і контролю реалізації стратегічних заходів.

В основу механізму реалізації інтерактивної стратегії інноваційної конкурентоспроможності, розробленої на засадах відповідної геопросторової моделі, запропоновано покласти систему заходів, спрямовану на підвищення інноваційної активності учасників соціально-економічних відносин і забезпечення інноваційної інтеграції за допомогою інструментів міждержавної, державної та регіональної політики, що уможливить формування збалансованого інституціонального, підприємницького, соціального, екологічного середовища, сприятливих інвестиційних, зовнішньоекономічних умов, посилення і ефективного використання інноваційного потенціалу згідно з вимогами сталого розвитку.

В якості детермінантів інноваційної конкурентоспроможності країн обрано такі, що всебічно і разом з тим фокусовано відображають, по-перше, ефективність використання інноваційного потенціалу, по-друге, результати функціонування національних економік в контексті, економічної, соціальної і екологічної складових сталого розвитку:

- за економічною складовою – продуктивність праці, виражену через обсяг ВВП на одного зайнятого [9; 10];

- за соціальною складовою – Індекс людського розвитку ПРООН [11];

– за екологічною складовою – Індекс навколишнього середовища, який розраховується спільно Єльським і Колумбійським університетами у взаємодії з Всесвітнім економічним форумом [12].

Узгодження детермінантів інноваційної конкурентоспроможності доцільно виконувати з використанням інструментів стратегічного планування – стратегічних карт, побудованих за методологією Д. Нортон і Р. Каплана [13] та адаптованих до відповідних рівнів формування конкурентоспроможності (країна, регіон, підприємство). Стратегічна карта містить набір окреслених стратегічних і тактичних цілей і завдань та причинно-наслідкових зв'язків між ними, завдяки чому виступає невід'ємним елементом реалізації будь-якої стратегії. На основі викладеного вище концептуального підходу до змісту інтерактивної стратегії інноваційної конкурентоспроможності країн складено стратегічну карту (рис. 1) для узгодження детермінантів інноваційної конкурентоспроможності – інноваційного потенціалу, визначеного на базі індикаторів Глобального індексу інновацій INSEAD [14] та результатів функціонування національних економік в контексті економічної, соціальної і екологічної складових сталого розвитку [15].

Концепція побудови стратегічної карти ґрунтується на моделі економічного зростання країн за рахунок динаміки інвестиційного (валове накопичення основного капіталу, ВНОК), інноваційного (сукупна факторна продуктивність, СФП), трудового (кількість зайнятих в економіці) факторів. Така модель розроблена автором на базі концепції економічного зростання, запропонованої аналітично-дослідницькою організацією The Conference Board (США) [10], а також підходу Х. Колі та ін. щодо включення до виробничої функції сукупної факторної продуктивності [16].

Основною вимогою при складанні стратегічної карти є урахування комплексного впливу інноваційного потенціалу на економічну, соціальну, екологічну складові конкурентоспроможності, що визначають сталий розвиток суспільства при збалансованому економічному зростанні. У такому випадку можна вести мову про інноваційний сталий розвиток, інтеграцію до глобальної інноваційної системи та підвищення інноваційної конкурентоспроможності.

Стратегічна карта інноваційної конкурентоспроможності країни				
ВВП \Leftrightarrow Економічне зростання \Leftrightarrow Інноваційна конкурентоспроможність				
Фактори економічного зростання	Інвестиції (валове накопичення основного капіталу)	Сукупна факторна продуктивність (щорічна відсоткова зміна)	Трудові ресурси (кількість зайнятих в економіці)	
↑ ↑ ↑ ↑ ↑				
Детермінанти інноваційної конкурентоспроможності	Мета: покращення результатів функціонування національної економіки за економічною, соціальною, екологічною складовими			
	Економічна	Соціальна		Екологічна
Мета: посилення та підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу	Інституції	Формування економічних засад інституційного механізму інноваційної інтеграції	Забезпечення соціальної компоненти інституційного механізму інноваційної інтеграції	Забезпечення екологічної компоненти інституційного механізму інноваційної інтеграції
	Людський капітал і дослідження	Створення науково-технічного базису інноваційної інтеграції та підвищення СФП	Підвищення якості людського капіталу	Здійснення науково-дослідних розробок світового рівня у сфері «зеленої економіки»
	Інфраструктура	Створення та інвестиційне забезпечення ефективної інфраструктури	Формування соціально орієнтованої інфраструктури світового рівня	Забезпечення екологічної безпеки інфраструктурних систем
	Досконалість ринку	Створення економічного механізму інноваційного сталого розвитку	Створення ринкового механізму соціальної компоненти розвитку	Формування конкурентного ринку «зеленої економіки»
	Досконалість бізнесу	Створення системи заохочення бізнесу до впровадження системних інновацій	Запровадження принципу глобальної соціальної відповідальності бізнесу	Створення міжнародних кластерів «зеленої економіки»
	Результат використання знань і технологій	Диверсифікація напрямків інноваційної інтеграції	Інтеграція інтелектуального потенціалу суспільства до глобальної інноваційної системи	Науково-технічне та економічне забезпечення екологічної безпеки суспільства
	Результат креативної діяльності	Збільшення внеску креативних секторів у економічне зростання	Формування креативного мислення підприємців, населення	Запровадження креативних ідей в екологічній, «зеленій» сферах

Рис. 1 Стратегічна карта інноваційної конкурентоспроможності країни
Джерело: авторська розробка

На базі узагальненої стратегічної карти можна розробити розгорнуті стратегічні карти для тієї чи іншої країни на певному проміжку часу, які містять конкретні заходи для досягнення визначених цілей. Таким чином, запропонована стратегічна карта дозволяє конкретизувати шляхи реалізації поставлених цілей і досягнення таких значень макроекономічних показників – валового накопичення основного

капіталу, щорічної відсоткової зміни сукупної факторної продуктивності та кількості зайнятих, які забезпечують прогнозовані темпи приросту ВВП на душу населення, за рахунок ефективного використання інноваційного потенціалу для покращення результатів функціонування національної економіки за економічною, соціальною, екологічною складовими, та обумовлюють підвищення інноваційної конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі до визначеного цільового рівня.

Наведений підхід може бути використаний також для розробки стратегічної карти інноваційної конкурентоспроможності регіону.

Розрахунок кількісних значень параметрів інноваційного потенціалу та економічного, соціального та екологічного результатів функціонування національної економіки, за яких між ними виникає додатний зворотній зв'язок, дозволяє встановити міру узгодженості детермінантів інноваційної конкурентоспроможності. Утворення додатних зворотних зв'язків між економічним, соціальним та екологічним результатами функціонування національної економічної системи та інноваційним потенціалом за допомогою державної політики в макроекономічній, інвестиційній, науково-технічній, інноваційній та ін. сферах у взаємодії з зовнішнім середовищем, для досягнення стратегічних цілей, подано на рис. 2.



Рис. 2 Структурна схема узгодження стратегічних цілей і детермінантів інноваційної конкурентоспроможності країни

Джерело: авторська розробка

Інституціональні, технологічні, маркетингові, організаційні та інші інновації завдяки впливу на інвестиції, сукупну факторну продуктивність, трудові ресурси забезпечують кращий результат функціонування економічної системи, а останній, у свою чергу, за рахунок додатних зворотних зв'язків обумовлює посилення інноваційного потенціалу.

Спрямованість та сила зворотних зв'язків залежать від транзакційної здатності національної економічної системи, обумовленої ефективністю інститутів, наявним інноваційним потенціалом, технологічною сприйнятливістю, здатністю до продукування і широкого запровадження усіх типів інновацій, збалансованістю основних соціально-економічних параметрів та характером взаємодій з зовнішнім середовищем.

Висновки. Кардинальні зміни змісту та форм конкурентних відносин, що відбулися у світовому господарстві, обумовили необхідність забезпечення інноваційної конкурентоспроможності учасниками міжнародних економічних відносин на базі інтеграційно-інноваційних конкурентних переваг.

Виокремлено такі типи (групи) стратегічних геопросторових моделей інноваційної конкурентоспроможності країн: індивідуальні (моноактивна модель); інтегративні (симетрично-інтегративна та асиметрично-інтегративна моделі); комбіновані (глобалізаційна, інтерактивна моделі), надано їх особливості та характеристики.

Обґрунтовано, що найбільш ефективною для країн, що розвиваються, в тому числі – для України, є інтерактивна модель інноваційної конкурентоспроможності, яка включає елементи симетрично-інтегративної, асиметрично-інтегративної та моноактивної моделей. Імплементация такої моделі має відбуватись на засадах багатовекторної інтеграції країн з різними рівнями інноваційного потенціалу, на засадах рівноправного партнерства.

В основу механізму реалізації інтерактивної стратегії інноваційної конкурентоспроможності країн покладено узгоджену систему заходів, спрямовану на підвищення інноваційної активності учасників соціально-економічних відносин. Для узгодження детермінантів інноваційної конкурентоспроможності – інноваційного потенціалу та результатів функціонування національної економіки в контексті економічної,

соціальної і екологічної складових сталого розвитку, складено стратегічну карту.

Стратегічна карта інноваційної конкурентоспроможності країн дозволяє конкретизувати шляхи реалізації поставлених цілей за рахунок ефективного використання інноваційного потенціалу, та забезпечити підвищення інноваційної конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі до визначеного цільового рівня.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на розробку системи збалансованих показників для узгодження індикаторів досягнення стратегічних цілей щодо підвищення інноваційної конкурентоспроможності країни та виконання відповідних завдань згідно зі стратегічною картою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
2. Porter M.E. (2004). Ranking National Innovative Capacity: Findings from the National Innovative Capacity Index. The Global Competitiveness Report 2003-2004, X. Sala-i-Martin (ed.). New York: Oxford University Press. – 384 p.
3. Stern S., Porter M., Furman J. (2000). The Determinants of National Innovative Capacity. NBER Working Paper 7876. The National Bureau of Economic Research, pp. 1–56.
4. Fagerberg J.M. Srholec M. (2007). National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development. TIK Working Paper on Innovation Studies 20071024. Centre of Technology, Innovation and Culture, University of Oslo. – Oslo: University of Oslo, 2007. – 47 p.
5. Булатова О.В. Розвиток європейської інтеграційної моделі в контексті формування інноваційної конкурентоспроможності країн / О.В. Булатова // Економічний простір: зб. наук. пр. – № 84. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – С. 5-14.
6. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції в сучасних глобалізаційних умовах / І.В. Тараненко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління: зб. наук. пр. – Серія 1. Економіка. – Чернігів: ЧДЕУ, 2011. – №1 (9). – С.194-203.
7. Тараненко І.В. Інноваційна конкурентоспроможність країн у сучасних умовах глобалізації: монографія. / І.В. Тараненко. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2013. – 424 с.
8. Тараненко І.В. Геопросторові моделі інноваційної конкурентоспроможності країн / І.В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. –

- Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2015. – Вип. 1 (18). – С. 168-182.
9. World Development Indicators [Електронний ресурс] / World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
 10. The Conference Board Total Economy Database [Електронний ресурс] / The Conference Board. – Режим доступу: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.
 11. Human Development Reports [Електронний ресурс] / UNDP. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.
 12. Environmental Performance Index [Електронний ресурс] / Yale University. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/>.
 13. Kaplan, Robert S., & David P. Norton. (2004). *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Boston: Harvard Business School Press, 2004.
 14. Global Innovation Index 2018 [Електронний ресурс] / INSEAD. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
 15. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2013. – Вип. 1 (12). – С. 172-185.
 16. Kohli H.A. (2012). Construction and Analysis of a Global GDP Growth Model for 185 Countries through 2050 / Kohli H.A., Szyf Y.A., Arnold D. // *Global Journal of Emerging Market Economies*, pp. 91–153.

REFERENCES:

1. Varnalii, Z.S. & Harmashova, O.P. (2013). *Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: problemy ta priorytety innovatsiinoho zabezpechennia [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovation support]*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
2. Porter M.E. (2004). Ranking National Innovative Capacity: Findings from the National Innovative Capacity Index. The Global Competitiveness Report 2003-2004, X. Sala-i-Martin (ed.). New York: Oxford University Press. 384 p.
3. Stern S., Porter M., Furman J. (2000). The Determinants of National Innovative Capacity. NBER Working Paper 7876. The National Bureau of Economic Research, pp. 1–56.
4. Fagerberg J.M. Srholec M. (2007). National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development. TIK Working Paper on Innovation Studies 20071024. Centre of Technology, Innovation and Culture, University of Oslo. 47 p.
5. Bulatova, O.V. (2014). Rozvytok yevropeiskoi intehratsiinoi modeli v konteksti formuvannia innovatsiinoi konkurentospromozhnosti krain [Development of the European

- integration model in the context of the formation of innovative competitiveness of countries]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Scope*, 84, 5-14 [in Ukrainian].
6. Taranenko, I.V. (2011). Formuvannya innovatsiinoi paradyhmy teorii konkurentsii v suchasnykh hlobalizatsiinykh umovakh [Formation of innovation paradigm for the competition theory in the modern context of globalization]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia, Seriya 1. Ekonomika – Scientific Herald of Chernihiv State Institute of Economics and Management. Series 1. Economics*, 1 (9), 194-203 [in Ukrainian].
 7. Taranenko, I.V. (2013). *Innovatsiina konkurentospromozhnist krain u suchasnykh umovakh hlobalizatsii [Innovative competitiveness of countries in the modern context of globalization]*. Dnipropetrovsk: Dnipropetrovskyyi universytet imeni Alfreda Nobelia [in Ukrainian].
 8. Taranenko, I.V. (2015). Heoprostorovi modeli innovatsiinoi konkurentospromozhnosti krain [Geospatial models of innovation competitiveness of the countries]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku – European Vector of Economic Development*, 1 (18), 168-182 [in Ukrainian].
 9. World Development Indicators. World Bank. Retrieved from <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
 10. The Conference Board Total Economy Database. The Conference Board. Retrieved from <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.
 11. Human Development Reports. UNDP. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.
 12. Environmental Performance Index. Yale University. Retrieved from <http://epi.yale.edu/>.
 13. Kaplan, Robert S., & Norton, David P. (2004). *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Boston: Harvard Business School Press, 2004.
 14. Global Innovation Index 2018. INSEAD. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
 15. Taranenko, I.V. (2013). Modyfikatsiia hlobalizatsiino-innovatsiinoi modeli svitovoi ekonomiky na zasadakh staloho rozvytku: novi vymiry konkurentospromozhnosti [Modification of the Globalization-and Innovation Model of the World Economy on the Basis of Sustainable Development: New Dimensions of Competitiveness]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku – European Vector of Economic Development*, 1 (12), 172-185. [in Ukrainian].
 16. Kohli H.A., Szyf Y.A., Arnold D. (2012). Construction and Analysis of a Global GDP Growth Model for 185 Countries through 2050. *Global Journal of Emerging Market Economies*, Volume 4, issue 2, pp. 91–153.

УДК 338.482.2

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОГО ГЕНЕЗИСУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.127.351

**Чириченко Ю. В., д.е.н.,
Корнєєв М. В., д.е.н.,
Сабіров О. В., к.т.н.***Університет митної справи та фінансів*

Розглянуто та узагальнено останні тенденції створення та розвитку готельного та ресторанного бізнесу у світі. Також проведено структурно-функціональний аналіз відповідності визначення «готельно-ресторанний бізнес» сучасним реаліям. В процесі аналізу було встановлено, що традиційні поняття "готельний бізнес" та "ресторанний бізнес" як дискретні випадки функціонування сектору послуг зазнають суттєвих змін. Це відбудеться в умовах швидкого науково-технічного прогресу. У той же час, тільки поняття "ресторан" залишається відносно незмінним. Дефініції «готель», «ресторанний бізнес» та «готельний бізнес» дедалі більше набувають нового значення і цінності. Існує зростаюча диференціація цих послуг. Вони йдуть назустріч клієнту і стають все більш персоналізованими. Головною метою сучасного готельного та ресторанного бізнесу є створення незабутніх вражень для клієнтів. Враховуючи різноманіття всіх форм сучасного готельного та ресторанного бізнесу, традиційне розуміння цього бізнесу стає все більш неприйнятним. Таким чином, ми пропонуємо замінити в українському науковому середовищі визначення «готельно-ресторанний бізнес» більш широким поняттям «Індустрія розміщення та харчування». Це також є доцільним, оскільки ця концепція відповідає Північноамериканській галузевій системі класифікацій та Статистичній класифікації економічної діяльності в Європейському співтоваристві. Отже ми вважаємо, що в найближчому майбутньому у сфері підготовки фахівців для промисловості в Україні, має використовуватися дефініція "Індустрія розміщення та харчування", яка узгоджується з багатьма формами галузевих послуг та має загальноприйнятий англійський еквівалент.

Ключові слова: готельно-ресторанна справа; інноваційна платформа; індустрія розміщення та харчування

UDC 338.482.2

SPECIFIC ASPECTS OF GLOBAL GENESIS OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.127.351

**Chyrychenko Yu., Dr. of Econ. Sc.,
Korneyev M., Dr. of Econ. Sc.,
Sabirov O., PhD in Tech. Sc.***University of Customs and Finance*

The latest trends of establishment and development of hotel and restaurant business in

the world are considered and summarized. Also, a structural and functional analysis of the correspondence of the definition "hotel and restaurant business" with modern realities has been carried out. In the process of the analysis has been established that the traditional concepts of "hotel business" and "restaurant business" as discrete cases of the functioning of the services sector will undergo significant changes. It will happen in conditions of fast scientific and technological progress. At the same time, only the concept of "restaurant" remains relatively unchanged. The definitions of "hotel", "restaurant business" and "hotel business" are increasingly gaining new meaning and value. There is an increasing differentiation of these services. They go to meet a client and becoming more and more personalized. The main goal of the modern hotel and restaurant business is the creation of unforgettable impressions for customers. Considering varieties all forms of the modern hotel and restaurant business, the traditional understanding of this business is becoming increasingly unacceptable. So, we propose to replace using in the Ukrainian scientific environment the definition "hotel and restaurant business" with the broader concept of "Accommodation and Food Services industry". This is also appropriate because this concept corresponds to the North American sectoral system of classifications and the Statistical Classification of Economic Activities in the European Community. Consequently, we believe that in the near future the concept of "Accommodation and Food Services industry", as being consistent with many forms of industry services and having a common English equivalent, should be used in Ukraine in the field of preparation of specialists for the industry.

Keywords: hotel and restaurant business; innovation platform; accommodation and food services industry

Актуальність проблеми. Сучасний світ стрімко змінюється. Економіка зазнає як кількісних так й структурних перетворень, головним чинником яких слугують цивілізаційний розвиток та науково-технічний прогрес. Особливо важливими стають інтерактивні онлайн-технології та використання різноманітними ланками бізнесу можливостей сучасного маркетингу. Разом із накопиченням та вдосконаленням надсучасних великих баз даних (Big data), з'являються нові механізми їх використання. При цьому, рухаючись у тренді сучасного прогресу бізнес або отримує суттєві конкурентні переваги, або відмовляючись від переваг та можливостей наявних технологій втрачає свої позиції. Відмітимо, що разом із іншими галузями економіки значних трансформацій у цих умовах зазнає готельно-ресторанний бізнес.

Аналіз останніх наукових досліджень. Відмітимо, що вивченню проблем розвитку готельно-ресторанної справи традиційно приділялася велика увага вітчизняних науковців, фахівців. Відмітимо роботи О. Борисової, О. Головки, Г. Круль, М. Мальської, І. Мініч, Л. Нечаюк,

Н. П'ятницької, О. Шаповалової, у яких розглядаються організація та розвиток готельно-ресторанного господарства, аналізуються чинники, що впливають на ринок готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Раніше ми також вже частково зупинялися на цих питаннях. Застосування факторного аналізу дозволило визначити чотири основних фактора, що впливають на розвиток готельно-ресторанної справи та переважно будуть формувати тренди найближчого майбутнього. Це такі фактори, як мобільні технології, технології у бізнесі, інновації маркетингу, використання великих баз даних (Big Data) та використання програмного інтерфейсу додатків (API або Application programming interface) [1, 2].

Цікаво, що структурні зміни у готельно-ресторанному бізнесі потребують, на нашу думку, перегляду деяких ключових дефініцій, адже саме визначення “Готельно-ресторанна справа” вже на відповідає викликам часу та не має загальноприйнятого еквіваленту у світовій економічній науці.

Дійсно, якщо під готельно-ресторанною справою буквально розуміти створення та забезпечення діяльності готелів та ресторанів, то викликає питання, що саме потрібно розуміти під готелями та ресторанами.

Мета дослідження. Виходячи із необхідності вирішення вищевикладеної наукової проблеми, спробуємо визначити місце готельно-ресторанного бізнесу у сучасному економічному полі.

Викладення основного матеріалу дослідження. За визначенням готель (від фр. Hôtel) - будинок із мебльованими кімнатами для короткочасного проживання приїжджих. Залежно від рівня готелю, в ньому можуть бути додаткові послуги — ресторани, кафе, бари, бібліотеки, спортзали, сауни та інше [3]. Виходячи з цього визначення постає питання, чи слід віднести у цю категорію капсульні готелі, що за визначенням надають у розпорядження своїх клієнтів невеличкі, розміром з ліжко капсули та певні додаткові послуги (вбиральні, душові кімнати, ресторани тощо). Також не зрозуміло, чи слід відносити до готелів невеликі готелі, що представляють послуги, які мають назву “ліжко та сніданок”, англійською мовою скорочено “a bed and breakfast” або “B&B, BnB”. Справа у тому, що послуги у даному форматі дуже часто надаються не професійними готельєрами а господарями приватних

будинків. Певною варіацією зазначеного сервісу є так звані гостьові будинки або “Guest house”.

Слід відмітити, що таких не конвенційних випадків надання схожих за змістом але різних за формою послуг короткотермінового проживання у сучасному світі налічується досить велика кількість.

Наприклад, airbnb.com та аналогічні інтернет сервіси, що дозволяють з однієї сторони господарям приватних будинків та квартир надавати належні їм приміщення у короткотермінову оренду. Із іншого боку, для кінцевих споживачів цих послуг зазначена пропозиція мало чим відрізняється від користування послугами традиційного готелю. При цьому у потенційних клієнтів так само є можливість користуватися надсучасними інтерактивними технологіями обрання та бронювання цих будинків чи квартир. Також, постояльцям дозволяється використовувати різний супутній сервіс, наприклад трансфер від аеропорту до відповідної локації, страхування, офіційне оформлення, консьєрж сервіс та юридичну підтримку. Відмітимо, що зазначені сервіси підтримують різноманітні платіжні системи, і що на нашу думку є найважливішим, вони забезпечують чіткі стандарти безпеки для кінцевих споживачів послуг.

Тобто на перший план виходить питання, чи слід розглядати готелі виключно із формальної точки зору, тобто як бізнес, що відповідає певним кількісним та якісним ознакам. Наприклад, враховувати певну кількість постояльців та розмір або вартість номерів. Або виходити із юридичного статусу цих підприємств.

Певною альтернативою наведеному підходу є відштовхування від фактичної якості послуг що надаються. Використовуючи саме цей підхід ми повинні будемо відмовитися від традиційного поняття “готель” та використовувати таку категорію як ”сервіс проживання” (accommodation service) або ще більш широку категорію як “житло” (lodging).

Цікаво, що нові та сучасні підходи до надання традиційних готельних послуг не лише пропонують певну, інколи більш дешеву альтернативу готелям. Дуже часто нова пропозиція є пропозицією більш якісного із певних точок зору відпочинку. Як приклад, можна навести так званий “сервіс вражень” на порталі airbnb.com, користуючись яким потенційний мандрівник занурюється у атмосферу відповідної місцевості. Враження на Airbnb розробляють і проводять місцеві жителі-ентузіасты. Це не звичайні тури або класи, це справжнє занурення в унікальний світ

кожного організатора і можливість ділитися хобі, навичками і досвідом. Відмітимо що створення такої пропозиції не потребує від організаторів спеціальних навичок та наявності вільного житла. На нашу думку цей сервіс є не лише сервісом вражень, а скоріше сервісом знайомств у дуже широкому розумінні. Дійсно, адже кожне враження Airbnb проходить перевірку на відповідність трьом стандартам якості: експертний рівень знань, доступ «за лаштунки» і контакт. Ці стандарти допомагають відповідати очікуванням гостей.

Для кращого розуміння зазначеного твердження потрібно деталізувати вимоги до сервісу “вражень”.

Експертний рівень засвідчує, що організатори знають і глибоко захоплені тим, що вони роблять. Вони глибоко розкривають тему, підключаючи особисті історії та контекст, які поживляють враження.

Доступ «за лаштунки» гарантує, що організатори відкривають для гостей місця або заходи, які звичайний мандрівник навряд чи знайде самостійно. Вони запрошують гостей спробувати нове заняття, ближче познайомитися з спільнотою або культурою.

Вимога “контакт” встановлює, що організатори сприяють створенню значущих зв'язків між людьми. Вони роблять все можливе, щоб гості відчували себе комфортно. Гості приходять як незнайомці і йдуть як друзі.

Отже як бачимо, відбувається перехід від більш масового та більш стандартизованого відпочинку до значно більш персоналізованого та адаптовано під конкретні запити людей.

Підсумовуючи вищевикладене відмітимо, що навіть за визначенням головним трендом сучасного сервісу розміщення стає формування у клієнтів добрих та позитивних вражень від відпочинку, що є дуже правильним із маркетингової точки зору.

Аналогічно із новітньою трансформацією готельної справи сучасні трансформаційні процеси у ресторанному бізнесі відбуваються не менш примітно.

Так, відомий спеціалізований інтернет-ресурс “restaurant insider” основним трендом ресторанної індустрії вказує стрімке збільшення кількості онлайн-замовлень. Так, за даними Національної асоціації ресторанів, три з п'яти американських споживачів замовляють доставку або виїмку щонайменше раз на тиждень.

Причому цікаво, що за даними інвестиційного банку UBS обсяг онлайн продажів може збільшитися в середньому з 45 мільярдів до 365 мільярдів доларів по всьому світу до 2030 року. Нещодавне дослідження, проведене експертом CHD, свідчить, що пряма доставка з ресторану складає 32 мільярди доларів при тому, що доставка від сторонніх компанії-постачальників 13 мільярдів доларів. Незважаючи на те, що пряма доставка з ресторанів все ще панує, пропозиції сторонніх компанії-постачальників стають креативнішими, використовуючи нові підходи до залучення відвідувачів до своїх платформ. Наприклад, за даними ресторанного бізнесу все частіше використовуються моделі підписки на послуги замовлень та доставки ресторанної їжі, які виключають фіксовану плату за доставку та є більш зрозумілою пропозицією для споживачів. Це може забезпечити справжню конкурентну перевагу для сторонніх постачальників, які повинні справити враження на тих, хто зацікавлений у замовленні доставки [4].

За визначенням сервіс розміщення та харчування є частиною суперсектору відпочинку та гостинності. Сектор розміщення та харчування структурно включає в себе установи, які надають клієнтам житло та / або готують їжу, закуски та напої для негайного споживання.

Так Північноамериканська галузева система класифікації (англійською The North American Industry Classification System скорочено NAICS) відносить сектор розміщення та харчування до коду NAICS 72 відмічаючи, що цей сектор включає в себе як заклади житлового господарства (англійською мовою Accommodation код NAICS 721), так і заклади харчування (Food Services and Drinking Places: NAICS 722), оскільки ці дві заходи часто поєднуються в одній установі [5].

Відмітимо, що за тлумаченням Північноамериканської галузевої системи класифікації в галузевому підсекторі «розміщення» забезпечується проживання або короткострокове проживання для мандрівників, відпочиваючих та інших осіб, що відбувається завдяки існуванню широкого спектру закладів. Деякі надають тільки проживання; в той час як інші надають їжу, пральні та рекреаційні послуги. Житлові установи в цьому підсекторі класифікуються, навіть якщо надання додаткових послуг призводить до збільшення доходу. Види надання додаткових послуг варіюються від закладу до закладу.

У свою чергу підсектор розміщення складається з наступних галузевих груп:

1. Розміщення осіб що подорожують (Traveler Accommodation);
2. Розміщення осіб що подорожують транспортними засобами для дозвілля у парках та рекреаційних таборах (RV (Recreational Vehicle) Parks and Recreational Camps);
3. Короткострокове розміщення у орендованих квартирах та кімнатах, а також у та пансіонатах (Rooming and Boarding Houses).

Підсектор продовольчі послуги та місця для пиття (Food Services and Drinking Places) представляє заклади та установи, де готують страви, закуски та напої для замовлення клієнта для безпосереднього споживання в приміщенні та поза приміщеннями. У цьому підсекторі існує широкий спектр закладів. Деякі з них лише пропонують харчування та напої; в той час як інші надають різні комбінації місця для відпочинку, обслуговування офіціантів і додаткових зручностей, таких як окремі розваги. Послуги у цьому підсекторі групуються на основі наступних типу та рівня галузевих груп.

- Ресторани з повним спектром послуг (Full-Service Restaurants);
- Місця (ресторани) з обмеженим обслуговуванням (Limited-Service Eating Places);
- Спеціальні харчові послуги, такі як підрядники з громадського харчування, громадське харчування та послуги мобільного харчування (Special Food Services);

Паби та пивні заклади (Drinking Places (Alcoholic Beverages)).

Тобто із одного боку сектор розміщення та харчування (the Accommodation and Food Services sector) включає в себе як різноманітні заклади житлового господарства, так і широку палітру закладів харчування, а з іншого боку, є частиною суперсектору відпочинку та гостинності, що у свою чергу відноситься до загальної сфери послуг.

Зазначений підхід до виділення індустрії розміщення та харчування (Accommodation and food service activities) у окрему класифікаційну категорію є доволі універсальним та відповідає Статистичній класифікації економічної діяльності в Європейському співтоваристві (NACE) [6].

При цьому слід враховувати, що окрім своєї безпосередньої мети - задоволення потреб кінцевих споживачів, індустрія розміщення та

харчування виконує також функцію забезпечення зайнятості населення. Причому саме ця важлива функція отримує додаткове значення на фоні послідовного та постійного зростання кількості підприємств галузі. У якості прикладу відмітимо, як неухильно за останні роки збільшення кількість підприємств, що займаються бізнесом у цьому секторі в Європейському Союзі (табл. 1).

Таблиця 1. – Кількість підприємств індустрії розміщення та харчування у Європейському Союзі

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
EU 28				1825191	1825323	1827427	1869854	1921244	1998320
EU 27	1736775	1755995	1785985	1806867					

Джерело: розроблено автором за [7]

Цілком зрозуміло, що разом із зростанням кількості підприємств зростає зайнятість у галузі. Причому якщо в минулому у більшості економічно розвинених країн, так само як зараз в Україні, працівники готувалися безпосередньо для готельно-ресторанний бізнесу, а термін “готельно-ресторанний бізнес” був досить поширеним у англomовному середовищі [8], сьогодні здебільшого використовується саме термін “індустрія розміщення та харчування”.

Висновки. Отже як бачимо, традиційні поняття “готельний бізнес” та “ресторанний бізнес” як окремі випадки функціонування сфери послуг в умовах стрімкого науково-технічного прогресу зазнають суттєвих змін. При цьому, відносно незмінним поки що залишається лише поняття “ресторан”. Поняття “готель”, “ресторанний бізнес” та “готельний бізнес” все більше отримують нового змісту та значення. Відбувається все більша диференціація цих послуг. Вони йдуть на зустріч клієнту стаючи все більш персоналізованими. Головною метою сучасної готельно-ресторанної справи стає створення незабутніх вражень у клієнтів.

Відмітимо також, що якщо враховувати усе різноманіття форм сучасного готельно-ресторанного бізнесу, то традиційне розуміння цього бізнесу все більше втрачає сенс. Враховуючи зазначене ми пропонуємо замінити термін “готельно-ресторанний бізнес” на більш ширше поняття “індустрія розміщення та харчування”. Це також доцільно тому, що саме

це поняття відповідає Північноамериканській галузевої системи класифікації та Статистичній класифікації економічної діяльності в Європейському співтоваристві. Отже вважаємо, що у найближчому майбутньому поняття “індустрія розміщення та харчування”, як таке що відповідає багатьом формам послуг в індустрії та має загальноприйнятий англomовний еквівалент має використовуватися при підготовці фахівців для галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Чириченко Ю. В. Глобальні світові тренди та інвестиційні пріоритети готельно-ресторанного бізнесу / Чириченко Ю. В. // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2018. – № 132. – С. 14-22.
2. Чириченко Ю. В. Українські туристичний та готельно-ресторанний бізнес у міжнародних процесах сталого розвитку / Чириченко Ю. В., Корнєєв М.В., Сухацька І.Ю. // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2018. – № 134. – С. 38-47.
3. Сайт Державної Вікіпедії, онлайн енциклопедії. Інтернет ресурс. Режим доступу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Hotel>.
4. Онлайн-журнал Upserve Restaurant Insider. Інтернет ресурс. Режим доступу: <https://upserve.com/restaurant-insider/restaurant-industry-trends/>
5. Офіційний сайт Бюро статистики праці Сполучених Штатів Америки. Інтернет ресурс. Режим доступу: <https://www.bls.gov/iag/tgs/iag72.htm>
6. Офіційний сайт Євростату. Словник. Визначення NACE. Інтернет ресурс. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:NACE>
7. Офіційний сайт Євростату. Статистична інформація на замовлення. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>
8. Donald E. Lundberg. The Hotel and Restaurant Business, 6th Edition/ Donald E. Lundberg. - Wiley. - 388 pages

REFERENCES:

1. Chyrychenko Yu. V. (2018) Hlobalni svitovi trendy ta investytsiini priorytety hotelno-restorannoho biznesu [Global Trends and Investment Priorities for Hotel and Restaurant Business]. *Zbirnyk naukovykh prats «Ekonomicnyi prostir» - Collection of scientific works "Economic scope"*, 132, 14-22 [in Ukrainian].
2. Chyrychenko Yu. V. & Kornieiev M.V. & Sukhatska I.Iu. (2018) Ukrainski turystychnyi ta hotelno-restorannyi biznes u mizhnarodnykh protsesakh staloho rozvytku [Ukrainian tourist, hotel and restaurant business in the international processes of sustainable

- development]. *Zbirnyk naukovykh prats «Ekonomichnyi prostir» - Collection of scientific works "Economic scope"*, 134, 38-47 [in Ukrainian].
3. Sait Vikipedii, onlain entsyklopedii. [Wikipedia site, online encyclopedia]. Retrieved from <https://en.wikipedia.org/wiki/Hotel> [in English].
 4. Onlain-zhurnal «Upserve Restaurant Insider» [Online Magazine «Upserve Restaurant Insider»] Retrieved from <https://upserve.com/restaurant-insider/restaurant-industry-trends/>. [in English].
 5. Ofitsiinyi sait Biuro statystyky pratsi Spoluchenykh Shtativ Ameryky. [Official Website of the Bureau of Labor Statistics of the United States of America] Retrieved from <https://www.bls.gov/iag/tgs/iag72.htm>. [in English].
 6. Ofitsiinyi sait Yevrostatu. Slovnyk. Vyznachennia NACE. [Official site of Eurostat. Dictionary. Definition of NACE] Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:NACE>. [in English].
 7. Ofitsiinyi sait Yevrostatu. Statystychna informatsiia na zamovlennia. [Official site of Eurostat. Statistical information to order] Retrieved from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>. [in English].
 8. Donald E. Lundberg. *The Hotel and Restaurant Business, 6th Edition*/ Donald E. Lundberg. - Wiley. - 388 pages

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.14.352

ОЧІКУВАНІ РИЗИКИ У ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.137.352

Гавриленко А. С., к.е.н.

Військовий інститут телекомунікацій та інформатизації імені Героїв Крут

У статті виявлені очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні. Проаналізовані основні визначення децентралізації. Виділені основні ризики децентралізації, які полягають в такому: недостатність механізмів, передбачених проектом Закону «Про об'єднання територіальних громад», для здійснення адміністративно-територіальної реформи; послаблення державного контролю за реалізацією розширених повноважень органами місцевого самоврядування; загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування. Виділені три важливі етапи розвитку Національної Стратегії Підтримки: перший етап вимагає характеристики та розуміння національної НСП; другий етап передбачає проведення аналізу поточної ситуації в країні; третій етап пов'язаний з уточненням міжнародної стратегії-відповіді. Доведено, що нова система державного управління в Україні має бути створена шляхом проведення адміністративної реформи. Тому зміст адміністративної реформи полягає, з одного боку, у комплексній перебудові існуючої в Україні системи державного управління всіма сферами суспільного життя. З іншого – у розбудові деяких інститутів державного управління, яких Україна ще не створила як суверенна держава.

Ключові слова: адміністративна реформа; децентралізація; ризики децентралізації; територіальні громади

UDC 336.14.352

EXPECTED RISKS IN THE PROCESS OF DECENTRALIZATION OF THE POWER IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.137.352

Gavrilenko A., PhD in Economics

Military Institute of Telecommunications and Informatization named after Heroes of Krut

The article reveals the expected risks in the process of decentralization of power in Ukraine. The basic definitions of decentralization have been analyzed. The main risks of decentralization are as follows: lack of mechanisms envisaged by the draft Law "On the Association of Territorial Communities", for the implementation of administrative and territorial reform; weakening of state control over the implementation of extended

powers by local self-government bodies; the threat of failure to finance the powers of local self-government bodies. Three important stages of the development of the National Support Strategy are identified: the first stage requires the characterization and understanding of the national NSP; the second stage provides for an analysis of the current situation in the country; The third stage involves refining the international strategy-response. It is proved that the new system of public administration in Ukraine should be created through administrative reform. Therefore, the content of administrative reform consists, on the one hand, in the complex reorganization of the existing system of public administration in all spheres of public life in Ukraine. On the other hand - in the development of some institutions of public administration, which Ukraine has not yet created as a sovereign state.

Keywords: administrative reform; decentralization; risks of decentralization; territorial communities

Актуальність проблеми. Глобальне уповільнення економічного зростання через велику економічну кризу в 2008 році та останні події в Україні мають більший вплив на розвиток нашої держави та її регіонів. Реалізація впливу політичних заходів щодо прискорення регіонального розвитку, зокрема шляхом децентралізації влади потребує часу. Короткострокові скорочення розвитку здаються неминучими в той час як відновлення економіки та регіональної інфраструктури може зайняти місяці і навіть роки. Численні негативні наслідки економічного спаду, який відбувся у результаті анексії Кримського півострову Росією та проведення АТО на Сході України, в основному помітно на зайнятості, рівень якої значно падає. Крім того, державні кошти спрямовуються на підтримку фінансового сектора для уникнення повного руйнування фінансової системи і, як наслідок, розподіл державних ресурсів для ризиків регіонального розвитку посувається далі серед пріоритетів фінансування. Це все чинить значний вплив на становище соціально важливих верств населення, серед яких пенсіонери, люди похилого віку, сироти, інваліди тощо. Тому на сьогодні вкрай актуальним є продовження проведення реформи децентралізації, яка дозволить вивести з кризи нашу країну, а особливо актуальним є з'ясування основних ризиків проведення даної реформи.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями децентралізації влади в Україні займалися такі провідні науковці, як Борденюк В., Василенко Л., Грицяк І., Жиляєва Н., Мацедонська Н., Пігуль Н., Сус Л. та інші. Проте, станом на сьогодні питання висвітлення очікуваних ризиків у процесі децентралізації влади в Україні набуло неабиякого значення, що зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті – оскільки процес децентралізації відбувається на державному рівні та охоплює всі її адміністративні структури, то стаття має на мені виявити очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні та показати, якими ж можуть бути шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Децентралізація – це передача владних повноважень і відповідальності від суб'єктів управлінського впливу іншим структурним одиницям, наділеним необхідними правами, обов'язками та ресурсами. Перевагами децентралізації влади є можливості реалізації диференційованої політики, ефектів мобілізації на місцевому рівні, підвищення інтересу, створення партнерських відносин та соціальної єдності, набуття досвіду і створення технічних груп на місцевому рівні; гнучкість у прийнятті рішень та управлінні та можливість прямого фізичного контролю на місцевому рівні.

Для досягнення стійкого фінансового і соціального відновлення, Україна не повинна просто вирішити рецесію, але перетворити її в можливість для створення більш продуктивної, інноваційної, більш ефективної економіки, з відкритими і інклюзивними ринками праці, пропонуючи більш згуртоване і рівне суспільство з відповідними робочими місцями, які реагують на соціальні проблеми Української держави, серед яких демографічне старіння населення, зміна клімату та глобалізації. Основою регіонального розвитку є розвиток територіальних громад, що актуальним є в умовах децентралізації влади, яка є сьогодні однією з системних реформ в Україні.

Звернемось до основних визначень децентралізації.

Як зазначають сучасні українські науковці Н.Г. Пігуль та О.В. Люта демократичні зміни, що відбуваються в Україні, тісно пов'язані з необхідністю реформування системи органів публічної влади та розвитку інститутів громадянського суспільства. Досвід розвитку зарубіжних країн свідчить про те, що оптимізація територіальної організації влади, зміцнення місцевого самоврядування, формування самодостатніх територіальних громад неможливе без проведення децентралізації влади, яка є основою забезпечення високого рівня життя населення, надання якісних послуг на локальному рівні [8].

На сьогодні держава взяла на себе забезпечення прийняття всіх необхідних законів для передачі ресурсів та повноважень на місця. Держава здійснює організаційну та методичну підтримку процесу

об'єднання громад, яке відбувається на підставі Закону України «Про добровільне об'єднання громад». Перший крок – бюджетна децентралізація – виявився успішним. Отже, завдяки новій бюджетній політиці місцеві громади отримали додаткові фінансові ресурси для розвитку інфраструктури – доріг, освітлення, водопостачання, водовідведення, утилізації побутових відходів тощо. Це свідчить про ефективність і незворотність децентралізації в Україні. Другий крок – децентралізація управління. Вона повинна проводитися на принципах доцільності, справедливості, відповідальності [9].

Варто навести позицію, що «у загальному вигляді суть децентралізації полягає в тому, що функції та повноваження по здійсненню єдиної державної влади, яка первісно належить народові, розподіляється між відповідними органами державної влади, з одного боку, та органами державної влади і органами місцевого самоврядування, з іншого. У першому випадку йдеться про розподіл функцій і повноважень по здійсненню єдиної державної влади насамперед між вищими органами держави, що відображається у принципі поділу державної влади на законодавчу, виконавчу та судову. Такий спосіб децентралізації державної влади, відображаючи принципи взаємовідносин парламенту, глави держави та уряду, охоплюється, як відомо, поняттям форми державного правління» [1, с. 21].

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін «децентралізація» подається як система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; розширення прав низових органів управління [3, с. 218].

У політології термін «децентралізація» – (від лат. *de...* – префікс, що означає заперечення, і *centralis* – серединний) – управлінська політична система, покликана здійснювати владно значущі практичні рішення, що географічно чи організаційно перебувають поза межами безпосереднього впливу центральної влади; політичний процес, що передбачає делегування центральним урядом певних повноважень на місцевий рівень з метою оптимізації практичного вирішення питань загальнонаціонального значення, а також утілення в життя специфічних регіонально-локальних програм [5].

За І. Грицяком, децентралізація державного управління – це діяльність незалежного місцевого самоврядування в результаті передачі їм повноважень держави, це процес розширення та зміцнення прав та

повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій за одночасного звуження прав і повноважень відповідного центру [4, с. 55].

Передача повноважень у цьому випадку розглядається не як делегування, а як перетворення державних повноважень на самоуправлінські, що, очевидно, дає можливість розгляду різної природи влади місцевого самоврядування і державної влади. При цьому І. Грицяк зауважує: «Якщо процеси деконцентрації поширюються лише на державну виконавчу владу на місцях, то децентралізаційна діяльність своїм об'єктом має сферу місцевого самоврядування» [4, с. 58]. І. Грицяк зазначає, що «останніми десятиліттями у країнах світу значно посилюються процеси деконцентрації і деконцентрації державної влади. Справжня децентралізація передбачає, насамперед, передачу повноважень центральної влади неподставницьким органам місцевої влади (наприклад, генеральним і муніципальним радам у Франції), а представникам центральної виконавчої влади на місцях (префектам)» [4]. Відповідно, децентралізація призначена для створення політичного середовища, в якій влада для доступу політичних, економічних і соціальних ресурсів розподіляється між центральним урядом і більш низьких рівнях влади.

Досвід закордонних країн дозволяє стверджувати, що під час визначення заходів щодо децентралізації необхідне врахування принципу субсидіарності, який значною мірою характеризує та розкриває зміст цього процесу на сучасному етапі розвитку суспільства. Цей принцип створює підґрунтя для децентралізації повноважень публічної влади, оскільки передбачає передачу повноважень на ухвалення рішень із центрального на нижчі організаційні рівні. Реалізація зазначеного курсу має стати одним із вимірів гармонізації підходів до організації діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування України відповідно до стандартів і принципів країн розвинутої демократії [2].

Сьогодні суспільно-політичний устрій країн Європи характеризує тенденція до об'єднання в межах ЄС, не виключаючи створення єдиної європейської держави. Це суттєво впливає на процес формування та реалізації державної політики на всіх рівнях, а також на процес створення та функціонування органів місцевого самоврядування та розвиток місцевої демократії. У контексті європейських тенденцій удосконалення адміністративно-територіального устрою, сформувались тенденції, що

проявляються у створенні, розширенні, зміні функцій і повноважень різних ланок та рівнів територіальної організації влади, і які одночасно супроводжувались потужними інтеграційними процесами, зумовленими соціально-економічними, політичними чинниками зовнішнього і внутрішнього спрямування. Зміст реформ територіальної організації публічної влади та напрям даних процесів говорять про раціоналізацію співпраці різних рівнів влади, а не лише про надану державою автономність муніципальною влади.

Серед поширених моделей місцевого самоврядування в Європі – є англосаксонська, континентальна та змішана моделі. Принципами європейської децентралізації влади є відкритість, участь, підзвітність, ефективність, злагодженість. Практика країн Європи в процесі організації діяльності органів місцевого самоврядування свідчить, що існує три рівні управління: на першому рівні суб'єктом місцевого самоврядування є територіальні громади (колективи); другий рівень приставлений системою органів (ради, мер, виконавчі органи); на третьому рівні управління здійснюється міжмуніципальними об'єднаннями. Система самоврядування європейських країн здійснюється на основі доброго врядування, використовуючи його на різних рівнях – глобальному, національному, інституціональному та на рівні спільнот.

Новостворені об'єднані територіальні громади беруть на себе всю відповідальність за всі сфери життєдіяльності громади на своїй території. Ефективність реалізації поставлених перед ОТГ задач є основним показником успішності даного об'єднання та реформи загалом.

Проблема фінансової децентралізації пов'язана зі збільшенням кількості ОТГ, особливо у 2016-2018 рр. Це не завжди супроводжується збільшенням субвенцій від держави на розвиток інфраструктури та суттєво зменшує мотивацію громад до об'єднання, особливо тих, які є «багатшими» від громад, що до них приєднуються.

Взагалі, на думку Н. Мацедонської, фінансова децентралізація сьогодні потребує суттєвого доопрацювання, оскільки нині міжбюджетне фінансування в країні має низку проблем, а саме:

- бюджетна децентралізація передбачає більш широкий спектр повноважень місцевих органів влади, ніж той, що зараз є в центральних органів влади України;
- неузгодженість між зобов'язаннями фінансування;

– місцеві органи влади не мають важелів і стимулів щодо збільшення надходжень до бюджетів, а також не мають права самостійно, прозоро, у повному обсязі здійснювати управління власними ресурсами;

– протягом тривалого часу система міжбюджетного фінансування розвивалася непередбачувано. Не було науково-методичних підходів до розрахунків, що впливало на управління бюджетами в напрямі планування та прогнозування;

– недосконала інституційна та правова база міжбюджетного фінансування не дає поштовху до розвитку інфраструктури регіонів і не сприяє забезпеченню суспільних благ [7].

Враховуючи алгоритм проведення децентралізації Н. Жилиєва виділяє основні ризики децентралізації, які полягають в такому:

1. Стосовно адміністративно-територіального поділу – недостатність механізмів, передбачених проектом Закону «Про об'єднання територіальних громад», для здійснення адміністративнотериторіальної реформи. Зокрема, добровільний характер такого об'єднання не гарантує систематичного застосування відповідних норм. Через побоювання жителів чинних адміністративнотериторіальних одиниць втратити статус та інфраструктурні переваги можлива боротьба проти укрупнення районів та радикалізація політичних об'єднань.

2. В зв'язку з передачею частини повноважень на регіональний рівень – послаблення державного контролю за реалізацією розширених повноважень органами місцевого самоврядування. Негативним наслідком цього може стати зростання порушень законодавства у процесі діяльності органів місцевої влади, нецільове або неефективне використання бюджетних ресурсів.

3. Що стосується бюджетної системи – загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування. Навіть в умовах централізації бюджетного процесу щороку недофінансування лише делегованих повноважень складає 18-20 млрд. грн. [6].

Коли держава, муніципальна громада, інститути громадянського суспільства, громади та громадяни готові до реформ у системі місцевого та регіонального врядування, це сприяє розробленню Національної Стратегії Підтримки (НСП) реформ. Дана стратегія має поєднувати стратегічні завдання та пріоритети імплементації. Досвід Європейського Союзу дозволяє виділити три важливі етапи розвитку Національної Стратегії Підтримки:

- перший етап вимагає характеристики та розуміння національної НСП.
- другий етап передбачає проведення аналізу поточної ситуації в країні.
- третій етап пов'язаний з уточненням міжнародної стратегії-відповіді (наприклад, Європейська Комісія).

Подальшими кроками мають стати:

- розвиток національної політики щодо міст/місцевого самоврядування;
- створення офіційних інституцій та структур для розвитку спроможності цих інституцій для підтримки програм децентралізації;
- запровадження відкритих, підзвітних та «партисипативних місцевих влад» – здійснення врядування через участь громадян у процесі прийняття рішень;
- підтримка національних програм, спрямованих на розвиток спроможності здійснення місцевого управління – управління на місцевому рівні;
- підтримка програм спрямованих на поширення Місцевого порядку денного;
- запровадження та фінансування Фонду місцевого розвитку [46].

Отже, на основі вище зазначеного, можна діти висновку, що Україна потребує проведення реформування адміністративно-територіального устрою, а також розроблення законопроектів, які змогли б делегувати повноваження центральній виконавчій владі органам місцевої влади і органам місцевого самоврядування. Для цього пропонуємо наступне:

1 варіант: запровадження двох рівнів адміністративно-територіального устрою, утворення виконавчих органів в обласних та районних радах, ліквідацію райдержадміністрацій та утворення департаментів як структурних підрозділів облдержадміністрації. Відповідно до запропонованого варіанту:

- ліквідуються райдержадміністрації, натомість створюються структурні підрозділи облдержадміністрацій - департаменти в кожному районі;
- утворюються виконавчі комітети обласних та районних рад, а управління і відділи районних та обласних державних адміністрацій включаються до складу виконкомів цих рад;

- облдержадміністрація та підпорядковані їй департаменти наділяються відповідними контрольно-наглядовими повноваженнями;
- голів облдержадміністрацій призначає Президент України за поданням Кабінету Міністрів України;
- керівник департаменту та його заступники призначаються на посаду головою облдержадміністрацій за погодженням з Кабінетом Міністрів України;
- акти органів місцевого самоврядування підлягають обов'язковій державній реєстрації;
- облдержадміністрації надається право зупиняти дії актів органів місцевого самоврядування.

2 варіант – трирівнева модель адміністративно-територіального устрою з перетворення облдержадміністрації на орган префекторального типу, в т.ч.: ліквідація райдержадміністрацій; утворення виконавчих органів обласних та районних рад; утворення управ.

Отже, нова система державного управління в Україні має бути створена шляхом проведення адміністративної реформи. Тому зміст адміністративної реформи полягає, з одного боку, у комплексній перебудові існуючої в Україні системи державного управління всіма сферами суспільного життя. З іншого – у розбудові деяких інститутів державного управління, яких Україна ще не створила як суверенна держава.

Висновки. Враховуючи вище зазначене можна дійти висновку про те, що процес удосконалення розподілу функцій публічної адміністрації на місцях між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади є прямо залежним від адміністративно-територіального реформування в Україні. Реформи у державному управлінні, місцевому самоврядуванні і їх наступний розвиток повинні оминати вузьке спрямування та бути комплексними та системними, що дозволить забезпечити ефективний розвиток України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Борденюк В. Децентралізація державної влади і місцевого самоврядування: поняття, суть та форми (види). В. Борденюк // Право України. – 2005. – № 1. – С. 21–25
2. Василенко Л. Децентралізація та реформа місцевого самоврядування / Л. Василенко, М. Добровінський // Підприємництво, господарство і право. - 2017. - № 3. - С. 123-126.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь, Перун, 2001. – 1440 с

4. Грицяк І. А. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація / І. А. Грицяк. – К.: Вид-во УАДУ, 1997. – 487 с
5. Децентралізація / Короткий словник політологічних термінів. – Режимдоступу : politics.ellib.org.ua
6. Жиляєва Н. Переваги та ризики децентралізації влади в Україні / Н. Жиляєва // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 40(4). - С. 47-52.
7. Мацедонська Н.В. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах / Н. В. Мацедонська, Л. М. Клівіденко // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С.613-618
8. Пігуль Н. Г. Зарубіжний досвід проведення децентралізаційних реформ / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №9. – с. 684-688
9. Сус Л. Проведення децентралізаційних реформ: уроки для України / Л. Сус // Фінансові інструменти регіонального розвитку : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 28 жовт. 2016 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2016. – С. 20–23

REFERENCES:

1. Bordeniuk V. (2005) Detsentralizatsiia derzhavnoyi vlady i mistseve samovryaduvannia: poniattya, sut ta formy (vydy) [Decentralization of state power and local self-government: concept, essence and forms (types)], 1, 21-25 [in Ukrainian].
2. Vasilenko L. & Dobrovinskii M. (2017) Detsentralizatsiia ta reforma mistsevogo samovryaduvannia [Decentralization and local self-government reform]. Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo. - Entrepreneurship, economy and law, 3, 123-126 [in Ukrainian].
3. V. T. Busel (2001) Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language] Irpin: Perun [in Ukrainian].
4. Grytsiak I. A. (1997) Derzhavne upravlinnia v Ukraini: tsentralizatsiia i detsentralizatsiia. [Public administration in Ukraine: centralization and decentralization] Kyiv: UADU [in Ukrainian].
5. Detsentralizatsiia / Korotkyi slovnyk politologichnykh terminiv [Decentralization / A short dictionary of political science terms]. Retrieved from politics.ellib.org.ua [in Ukrainian].
6. N. Zhyliayeva (2015) Perevagy ta ryzyky detsentralizatsii vlady v Ukraini. [The Benefits and Risks of Decentralization of Government in Ukraine] 4, 47-52 [in Ukrainian].
7. Matsedonska N.V (2015) Detsentralizatsiia v Ukraini ta osnovni shlsaxy yii vprovadzhenia v suchasnykh umovax [Decentralization in Ukraine and the main ways of its implementation in modern conditions], 8, 613-618 [in Ukrainian].
8. Pigul N. G. & O. V. Liuta (2016) Zarubizhnyi dosvid provedennia detsentralizatsiisnykh reform. [Foreign experience of decentralization reforms]. Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy], 9, 684-688 [in Ukrainian].
9. Sus L. (2016) Provedennia detsentralizatsiisnykh reform: uroky dlia Ukrainy. [Conduct decentralization reforms: lessons for Ukraine]. Zhytomyr: ZhNAEU [in Ukrainian].

УДК 330.342.146

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.147.353

Дрогомирецька Л. Ф.*ДУ “Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України”*

В представленій статті автором детально досліджено поняття «місцеве самоврядування» та розуміння її сутності серед існуючого законодавства. Висвітлено спільні і відмінні риси органів місцевого самоврядування і місцевих державних органів. Доведено, що головним суб'єктом місцевого самоврядування є територіальна громада. Територіальна громада повинна включати в комплексі і рівень надання соціальних послуг, розвиток культури, зокрема її інфраструктури в межах соціальної, врахування географічного положення, екологічної ситуації на цій території, зовнішніх взаємозв'язків з іншими громадами, культурного потенціалу. Розкриття поняття децентралізація автором розглядається з категорією «місцеве самоврядування», вивчено наукові погляди щодо різновидів даної категорії, аналізовано основні види децентралізації за суб'єктами впливу. Визначено переваги та позитиви децентралізації. На основі чого в умовах децентралізації, представлено власне бачення завдань щодо управління розвитком сільських територій, а саме: регулювання земельних відносин на засадах демократії; здійснити реальну розбудову дієвих, ефективних і самодостатніх сільських територіальних громад; розширити повноваження сільському населенню.

Ключові слова: поняття; категорія; громада; сільська територіальна громада; децентралізація; місцеве самоврядування; механізм; переваги і недоліки; завдання

UDC 330.342.146

**DECENTRALIZATION AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF
RURAL TERRITORIAL COMMUNITIES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.147.353

L. Drohomyretska*Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishnogo NAS of Ukraine*

This paper deals with process of forming the the concept of “local self-government” in detail and understands its essence among the existing legislation. The general and distinctive features of local government bodies and local government bodies are highlighted. It is proved that the main subject of local self-government is the territorial community. The territorial community should include in the complex and the level of provision of social services, the development of culture, in particular its infrastructure within the limits of social, taking into account the geographical location, the ecological situation in this territory, external relations with other communities, cultural potential.

© Дрогомирецька Л.Ф., 2019

Disclosure of the concept of decentralization by the author is considered with the category of “local government”, studied the scientific views on the varieties of this category, analyzed the main types of decentralization by the subjects of influence. The advantages and the advantages of decentralization are determined. On the basis of which in the conditions of decentralization, the actual vision of the tasks concerning management of development of rural territories is presented, namely: the regulation of land relations on the basis of democracy; to make real development of efficient, efficient and self-sufficient rural communities; to expand the powers of the rural population.

Keywords: concept; category; community; rural community; decentralization; local self-government; mechanism; advantages and disadvantages; tasks

Актуальність проблеми. Реформа державного управління на основі децентралізації влади та розширення повноважень органів місцевого самоврядування виступає важливою передумовою подальшої консолідації українського суспільства. Децентралізація здатна відігравати позитивну роль у створенні сприятливих умов розвитку населених пунктів, регіонів та країни в цілому. Саме територіальні громади (або їх сукупності), інституціональна спроможність таких громад надати якісні послуги населенню та суб'єктам економічної діяльності спільно з інститутами держави, створюють певний баланс, який забезпечує економічний потенціал конкретної території.

Аналіз останніх наукових досліджень. Фундатори дослідження сутності поняття «територіальна громада» були такі українські постаті, як Н. Костомаров, М. Грушевський, М. Драгоманов і І. Франко. Суттєвий внесок у вивченні методологічних і прикладних основ територіальних громад зробили такі науковці сучасності: О. Батанов, М. Баймуратов, Т. Боголіб, І. Вахович, Ю. Ганущак, О. Дем'янишина, Н. Ільченко, В. Карпенко, О. Лазор, Л. Муркович, Н. Руда, П. Шевчук та інші. Дослідженням функціонування сільських територіальних громад займаються вчені такі як В. Борщевський, Є. Власенко, О. Коваленко і Л. Лисенко, О. Павлов, Х. Притула, В. Пуліма. У наукових працях цих авторів розкрито їхню сутність, розглянуто принципи й механізми управління ними, проаналізовано умови, види й особливості їх формування в умовах децентралізації тощо.

Однак, отримані наукові результати не в повній мірі розкривають сутність децентралізації і не повністю враховують фактори, які

гальмують ефективність розвитку сільських територіальних громад в умовах децентралізації.

Метою є вивчення сутності поняття «децентралізація», її етапи формування, виявлення проблем і перешкод децентралізації на сьогодні.

Викладення основного матеріалу. Фактично з 1990 року в Україні розпочався процес децентралізації влади. Наступний етап децентралізації в Україні пов'язаний із прийняттям у лютому 1994 року Закону України «Про формування місцевих органів влади і самоврядування», яким після проведення виборів до місцевих органів влади скасовувався інститут місцевої державної адміністрації. Голови рад усіх рівнів мали обиратися населенням. Відповідно з цього етапу вагому нішу у публічному адмініструванні посіло місцеве самоврядування.

Місцеве самоврядування – політико-правовий інститут народовладдя, через який здійснюється управління місцевими справами в низових адміністративно-територіальних одиницях шляхом самоорганізації жителів певної території за згодою та сприяння держави [8, с. 111].

Місцеве самоврядування в Україні здійснюється за такими принципами: народовладдя; правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень, визначених чинним законодавством; законності; гласності; колегіальності; поєднання місцевих і державних інтересів; виборності; підзвітності та відповідальності перед територіальними громадами їх органів та посадових осіб; державної підтримки та гарантії місцевого самоврядування; судового захисту прав місцевого самоврядування [1, с. 30].

Головним суб'єктом місцевого самоврядування є територіальна громада. *Головне призначення* їх полягає: у здійсненні безпосередньої управлінської діяльності; налагодженні управлінських взаємовідносин з державою, *головна мета* – консолідація громади навколо базових цінностей та розв'язання наявних проблем переважно економічного характеру та з метою удосконалення управлінських процесів на рівні громади. *Особливість діяльності* громади полягає у такому: 1) відсутність приналежності до політичних структур; 2) відсутність підтримки політичних партій.

Для більш глибокого розуміння нами подаються основні положення місцевих державних органів і органів місцевого самоврядування (табл. 1).

Таблиця 1. – Спільні і відмінні риси органів місцевого самоврядування і місцевих державних органів

Визначення	Спільне	Відмінне
Місцеві державні органи – система органів державної виконавчої влади на місцях, які перебувають в ієрархічній супідрядності один з одним і з центральними державними органами та здійснюють цілеспрямовано-організуючий владний вплив у межах норм права на регулювання і контролювання відносин, що складаються у процесі виконання функцій держави у відповідних адміністративно-територіальних одиницях	1) здійснюють виконавчо-розпорядчу діяльність; 2) мають владні повноваження; 3) їх влада є публічною; 4) влада реалізується постійно і безперервно; 5) використовують у разі потреби засоби адміністративного примусу; 6) діяльність відбувається в нормотворчих і правозастосовних формах; 7) мають межі діяльності (відповідно до компетенції органів), що встановлені законом	1) є відносно самостійною публічною владою територіальної громади; 2) ґрунтуються на окремій формі власності – комунальній; 3) мають самоврядні територіальні межі дії; 4) мають самостійну систему владних суб'єктів (голови рад), що наділені певним обсягом владних повноважень; 5) здійснюють функції комунального управління, головним чином, у сфері соціального життя територіальної громади на основі затверджених відповідними радами програм соціально-економічного і культурного розвитку та цільових програм з інших питань самоврядування; 6) спираються на власну нормативну базу – комунальне (муніципальне) законодавство
Органи місцевого самоврядування – відносно самостійні виборні органи публічної влади і громадського управління, що реалізують гарантовані права територіальних спільностей громадян самостійно, під свою відповідальність, вирішувати всі питання місцевого значення, діючи в межах закону і виходячи з інтересів населення		

Джерело: [8]

З метою ефективного здійснення повноважень щодо захисту прав та інтересів територіальних громад створюються *асоціації місцевого самоврядування* [7, с. 31]: муніципальні та регіональні організації місцевого самоврядування; міжнародні організації, інститути та консалтингові організації; національні організації та координаційні центри.

Органи самоорганізації – представницькі органи, що створюються жителями, які на законних підставах проживають на території села, міста або їх частин, для вирішення завдань, передбачених Законом України «Про органи самоорганізації населення» [7, с. 31; 4, с. 73].

У Конституції України зазначено, що Україна є демократичною державою. Отже, діють форми та інститути демократії. *Форми демократії* – це зовнішнє вираження демократії, у той час як *інститути демократії* – це легітимні й легалізовані елементи політичної системи суспільства, що безпосередньо створюють демократичний режим у державі завдяки вирішенню певних завдань політики, влади й управління є виявом форм демократії [8, с. 32].

Розрізняють такі види форм демократії: 1) пряма – безпосередня – форма народовладдя, коли влада реалізується через безпосереднє волевиявлення народу або певних соціальних груп – народне вето, народна ініціатива, народне відкликання свого обранця, плебісцит, референдум, вибори; 2) *непряма – представницька (виборна)* – форма народовладдя, коли влада реалізується через волевиявлення представників народу у виборних органах – парламент, органи місцевого самоврядування [1, с. 32].

У сучасних дослідженнях з адміністративного права *децентралізацію* визначено як «такий спосіб організації публічної влади в державі, за якого адміністративно-територіальні одиниці або інші територіальні утворення мають право самостійно вирішувати питання місцевого значення і реалізувати власні завдання у межах, встановлених законодавством та під відповідальність уповноважених органів і посадових осіб, а втручання у їх діяльність може відбуватись винятково з метою нагляду за законністю в передбачених законом випадках і відповідних формах» [10, с. 49].

У статті 7 Конституції України *децентралізацію задекларовано* як «одну із засад, на яких ґрунтується територіальний устрій держави» [6].

Децентралізація означає такий спосіб визначення та розмежування завдань і функцій, за якого більшість з них передається з рівня центральних органів на рівень нижчий і стає власними завданнями та повноваженнями органів нижчого рівня.

Зрозуміло, що йдеться як про вищий (загальнодержавний) рівень організації влади, так і про регіональний та, безумовно, місцевий рівні [1, с. 9].

За децентралізованої моделі організації влади орган вищого рівня не може втручатися в діяльність органу нижчого рівня, не може здійснювати щодо нього управлінської діяльності та видавати накази чи розпорядження. Межі самоврядування органів, що виконують завдання на засадах децентралізації публічної адміністрації, визначаються заходами нагляду. При цьому нагляд і контроль застосовують винятково у випадках та у спосіб, передбачені законом.

Основні види децентралізації за суб'єктами впливу [1, с. 10]:

- *територіальна децентралізація* – означає створення органів публічної адміністрації, які здійснюватимуть урядування в адміністративно-територіальних одиницях самостійно і незалежно від органів державної влади, перебуваючи поза їх ієрархічною системою та підпорядкуванням, тобто органів місцевого та регіонального самоврядування;

- *функціональна децентралізація* – визнання самостійних і незалежних спеціалізованих організацій (об'єднання, спілки) суб'єктами владних повноважень із делегуванням їм права здійснювати певний обсяг завдань публічного характеру, зокрема, щодо урядування та виконання відповідних функцій у визначених законодавством сферах суспільного життя та згідно із встановленим порядком;

- *предметна децентралізація* – професійне самоврядування як система управлінських взаємовідносин між усіма представниками певної професії, що реалізується визначеною законом представницькою організацією, яка перебуває під наглядом органів державної влади. Децентралізація передбачає розмежування компетенції і конкретизацію повноважень не лише по вертикалі, але й по горизонталі;

- *вертикальна децентралізація* означає чітке визначення порядку прийняття рішень керівними органами різного рівня;

Принциповими питаннями вертикальної децентралізації є: глибина ієрархічної децентралізації; обсяг та сфера повноважень нижчих владних ланок (усіх суб'єктів, що наділені правом здійснювати функції публічного значення) і організація системи нагляду та контролю за діяльністю цих органів. При цьому важливо розуміти, що йдеться не лише про органи публічної адміністрації, а й про інших суб'єктів (професійні об'єднання, підприємницькі структури та ін.);

• *горизонтальна децентралізація* – означає розподіл та визначення функцій і компетенції всіх інших елементів структури органів публічної адміністрації, крім керівного органу.

Перевагами та позитивними наслідками децентралізації є [1, с. 12]:

- час і місце прийняття рішення відповідають очікуванням з боку громадськості (особи, колективу, громади тощо);

- реалізація рішення відбувається за участі суб'єкта прийняття рішення або під його відповідальність. Відтак час і місце прийняття рішення є адекватними часу і місцю його реалізації;

- завдяки оптимальній структурі управління спрощується система і процедура прийняття рішення;

- прозорість і відкритість процедур прийняття рішення та процесу його реалізації, що призводить до підвищення ефективності адміністративної діяльності, виявлення помилок, джерел їх походження тощо;

- період часу для надходження інформації з рівня виконавця на рівень прийняття рішення і навпаки – значно коротший;

- підвищення свідомості та загострення почуття відповідальності за здійснені заходи і прийняті рішення. Посадова особа в децентралізованій системі перестає бути безособовим елементом у незрозумілому їй апараті.

- зміцнення інноваційного потенціалу при прийнятті владних рішень;

- мінімізація бюрократизму. Зручність та відчуття безпеки і комфорту для фізичних і юридичних осіб. Взаємовідносини між особою та адміністрацією набувають ознак партнерства і породжують відчуття «спільної справи» в обох сторін;

- звільнення керівництва від поточних справ, що посилює можливість зосередження керівної ланки на справах стратегічного значення, тощо;

- гнучкість процесу виконання відповідних функцій, що дозволяє швидше пристосовуватися до зовнішніх чи внутрішніх змін;

- підвищення ініціативності працівників нижчого рівня, більш повне та ефективне використання людського потенціалу, підвищення мотивації праці;

- об'єктивна оцінка результатів прийнятих і реалізованих рішень. Потенційна гнучкість щодо їх покращання, вдосконалення, виправлення помилок тощо;

- територіальна децентралізація передбачає наближеність до споживача публічних послуг тощо.

Недоліки децентралізації управління [9, с. 235-236]:

- автономізація цілей. Ризик виокремлення часткових цілей, що не покривають загальних цілей адміністрації та навіть можуть їм суперечити;

- ризик реалізації одиничних амбіцій;
- загроза монолітності політики держави у відповідних сферах;
- дезінтеграція діяльності публічної адміністрації щодо надання публічних послуг та прийняття управлінських рішень;

- ускладнення координації, труднощі узгодження цілей;
- зростання ризиків із впливу на прийняття рішень неналежної кваліфікації посадовців, оскільки свобода прийняття ними рішень є досить великою.

Отже, однією з найважливіших передумов успішної децентралізації публічної влади в державі як запоруки її демократизму і забезпечення в такій державі народовладдя є визнання, нормативне відображення та впровадження місцевого самоврядування до правової системи держави.

Основними проблемами і перешкодами децентралізації на сьогодні є: побоювання населення щодо необхідності об'єднання; недосконалість Конституції, протиріччя в законодавстві; відсутність чіткого розподілу повноважень на різних рівнях управління; поглиблення міжрегіональних диспропорцій і «неготовність» депресивних регіонів до самоврядування. Зміни до Бюджетного кодексу фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, які є у міст обласного значення. Зрозуміло, що об'єднання громад є безумовно необхідним процесом, проте виникає багато питань з приводу його організації, особливостей оформлення та законодавчого регламентування, особливо на місцях.

На даний час даремно шукати подібність формування та реалізації дієвих стратегій державного розвитку та забезпечення збалансованого і надійного функціонування сільських територій серед інших країн світу – без реального провадження процесів децентралізації в Україні на демократичних засадах з урахуванням визначальних принципів

відповідного типу Концепції та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2]. На основі досліджень узагальнено основні проблеми:

1. Збільшення трудової міграції – стає наслідком скорочення економічно активної кількості населення на селі.

2. У сільській місцевості спостерігається низький рівень забезпечення ресурсами і тому деякі сільські населенні пункти перебувають на межі виживання.

3. В умовах падіння економічного розвитку країни спостерігаємо падіння рівня і якості життя мешканців сільської місцевості, а подекуди вимирання сіл.

4. В Україні протягом тривалого часу інтереси сільського населення не враховувалися належним чином (зазвичай, ігнорувалися). При цьому, був відсутній контроль за діяльністю великого бізнесу в межах територій, розподілених за сільськими територіальними громадами – агрохолдинги, привласнюючи екологічну ренту, забруднюючи навколишнє природне середовище, не відшкодовували сільським жителям збитків (у т.ч. і за погіршення якості орендованих земель), відмовлялися від розбудови об'єктів інфраструктури села, залишаючи більшість селян від роботи і засобів для існування [1].

В умовах децентралізації управління розвитком сільських територій необхідно поставити ряд завдань: а) регулювання земельних відносин на засадах демократії; б) здійснити реальну розбудову дієвих, ефективних і самодостатніх сільських територіальних громад; в) розширити повноваження сільському населенню. Надання самостійності для забезпечення власних потреб та інтересів.

Саме для реалізації поставлених завдань необхідно підпорядкувати взаємодію центральної, регіональної та місцевої влади на основі активної підтримки самоорганізаційних засад та інститутів місцевої демократії.

Зокрема, підтримки засобами громадських зборів і конференцій територіальних громад, які взаємодіють з приводу важливих питань організації їхньої життєдіяльності. Таку взаємодію можна розглядати як соціально-економічний механізм впливу на розвиток сільських територій, у центрі якого має бути системна модернізація сільської економіки, її комплексна диверсифікація, орієнтована на створення повноцінного бізнес-середовища, що дасть змогу покращити сучасну модель українського сільського ринку праці як соціально ізольованої

системи, зробити його повноцінною складовою єдиного інтегрованого ринку.

Відтак, реальні реформи на селі передбачають, насамперед, створення фінансово незалежних сільських громад, які можуть самостійно і на належному рівні освоювати територіальний потенціал. Тому, децентралізація існуючої системи владних повноважень в Україні – стабільний шлях до підвищення якості повсякденного життя мешканців кожного села, селища чи міста, що сприяє формуванню справедливого суспільства – стабільного, заможного і безпечного.

Висновки. В Україні протягом 2014–2017 рр. створено інституційне підґрунтя децентралізаційних змін, розроблено необхідні законодавчі та нормативно-правові документи щодо практичної реалізації реформ, спрямованих на бюджетну децентралізацію, самоврядування з метою підвищення його фінансової та функціональної спроможності вирішувати на місцях завдання забезпечення життєдіяльності сільських територіальних громад.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бориславська О. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
2. Державне будівництво та місцеве самоврядування в Україні – О. Н. Ярмиш, В. О. Серьогін [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.vuzlib.su/beta3/html/1/7519/>
3. Конституція України: Закон за станом 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>. (дата звернення: 02.10.2016).
4. Лазор О. Д. Основи державного управління та місцевого самоврядування : [навч. посіб.] / О. Д. Лазор, О. Я. Лазор, І. Г. Лазор. – К. : Дакор, 2007. – 312 с.
5. Лисенко Л. Ефективність місцевого самоврядування як чинник сталого розвитку сільських територій / Л. Лисенко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2010. – Вип.1 (4). [Електронний ресурс]. – URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_1/10llvrst.pdf]
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон за станом 21.05. 1997 № 280/97-ВВР України. 1997. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>. (дата звернення: 21.10.2018).

7. Тимченко С. М. Правознавство: [навчальний посібник] / С. М. Тимченка, Т. О. Коломоєць – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2007. – 588 с. [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://radnuk.info/pidrychnuku/pravoznavstvo>
8. Ястремська О. М. Публічне адміністрування : [навчальний посібник] / О. М. Ястремська, Л. О. Мажник. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 132 с.
9. Robbins S. P. Podstawy zarządzania / [S. P. Robbins, D. A. DeCenzo] – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2002. – S. 235–236.
10. Wiktorowska A. Prawne determinante samodzielności gminy / A. Wiktorowska // Zagadnienia administracyjne. – Warszawa: LIBER, 2002. – S. 49.

REFERENCES:

1. Boryslavska O. (2012). Detsentralizatsiya publichnoyi vlady: dosvid yevropeyskykh krayin ta perspektyvy Ukrainy. [Decentralization of public power: the experience of European countries and the prospects of Ukraine]. – *Swiss-Ukrainian project “Supporting decentralization in Ukraine”*. Kyiv. 128 p. (In Ukrainian).
2. Yarmysh V. (2015). Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovryaduvannya v Ukraini. [State Building and Local Government in Ukraine]. Retrieved from <http://www.vuzlib.su/beta3/html/1/7519/>. (date of accesse: 02.10.2018). (In Ukrainian).
3. Konstytitsia Ukrainy. (1996). Konstytitsia Ukrainy. [Constitution of Ukraine]. *Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>. (date of accesse: 02.10.2018). (In Ukrainian).
4. Lazor O. (2007). Osnovy derzhavnoho upravlinnya ta mistsevoho samovryaduvannya. [Fundamentals of Public Administration and Local Self-Government]. Kyiv, 312 p.
5. Lysenko L. (2010). Efektyvnist mistsevoho samovryaduvannya yak chynnyk staloho rozvytku silskykh terytoriy [Efficiency of local self-government as a factor of sustainable development of rural territories]. *Public administration and local government*. – 2010. – V.1 (4). Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_1/10lvrst.pdf. (date of accesse: 02.11.2018). (In Ukrainian).
6. Zakon Ukrainy (2015). Pro mistseve samovriadyvannya v Ukraini. [On About Missors of Ukraine in Ukraine]. *Verkhovna Rada Ukrainy [Verkhovna Rada of Ukraine]*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>. (date of accesse: 21.10.2018). (In Ukrainian).
7. Tymchenko S. (2007). Pravoznavstvo: [navchalnyy posibnyk]. [Jurisprudence]. – *Zaporizhzhya national university. Kyiv. 588 p.* Retrieved from <http://radnuk.info/pidrychnuku/pravoznavstvo>. (date of accesse: 02.11.2018). (In Ukrainian).
8. Yastremska O. (2015). Publichne administruvannya: [navchalnyy posibnyk]. [Public administration]. Kharkiv. 132 p. (In Ukrainian).
9. Robbins S. (2002). Podstawy zarządzania. [Basic stroke]. Warszawa: *Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne*. – S. 235–236. (In Polish).

УДК 338:303.7

**ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
РЕАЛІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.158.354

**Крутова А. С., д.е.н.,
Тарасова Т. О., д.е.н.,
Кащена Н. Б., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі*

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку державно-приватного партнерства та обґрунтовано напрями оцінки ефективності реалізації інфраструктурних проектів з урахуванням суспільних потреб та інтересів різних стейкхолдерів. На підставі аналізу сучасного стану та досвіду реалізації проектів із залученням механізму державно-приватного партнерства виявлено, що на відміну від країн Європейського Союзу, ефективність його використання в регіонах та різних секторах економіки України перебуває на досить низькому рівні. Доведено, що синергія співпраці держави та приватного бізнесу має певні складнощі, але натомість формує низку переваг для кожного партнера. Зазначено, що доцільність реалізації сумісних проектів визначається їх позитивним впливом на суспільство та високим рівнем ефективності для різних стейкхолдерів. Рекомендовано здійснювати оцінку ефективності проекту державно-приватного партнерства на мультикритеріальній основі із залученням формалізованих і неформалізованих методів оцінки ефективності проектів реальних інвестицій, і визначати корисність проекту для суспільства, його фінансову, бюджетну, екологічну та соціально-економічну ефективність. Конкретизовано методичний інструментарій оцінки ефективності реальних проектів з урахуванням інтересів різних стейкхолдерів, що забезпечує можливість інтегральної оцінки, сприяє прозорості прийняття рішень та дозволяє визначати найбільш дієві форми і механізми взаємодії держави та бізнесу.

Ключові слова: державно-приватне партнерство; проект; реалізація; ефективність; оцінка

UDC 338:303.7

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS: IMPLEMENTATION
AND ANALYSIS OF EFFICIENCY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.158.354

**Krutova A., Dr. of Econ. Sc.,
Tarasova T., Dr. of Econ. Sc.,
Kashchena N., PhD in Economics.***Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

The article investigates modern trends of development public-private partnership and grounded directions of estimation of efficiency of realization of infrastructure projects

© Крутова А. С., д.е.н., Тарасова Т. О., д.е.н., Кащена Н. Б., к.е.н., 2019

taking into account public necessities and interests of different stakeholders. Based on the analysis of the current state and experience of implementation of projects involving the mechanism of public-private partnership it has been revealed that, unlike the countries of the European Union, the effectiveness of its use in the regions and various sectors of the economy of Ukraine is at a rather low level. It has been proven that the synergy of collaboration between the state and private business has certain complications, but instead generates a number of benefits for each partner. It has been marked, that the feasibility of implementing joint projects is determined by their positive impact on society and high level of efficiency for different stakeholders. It has been recommended to perform the evaluation of the effectiveness of the public-private partnership project on a multi-criteria basis, involving formalized and non-formalized methods of estimation of efficiency of projects of the real investments, and determine the utility of a project for a society, its financial, budgetary, environmental and socio-economic efficiency. The methodical tool of estimation of efficiency of the real projects is specified taking into account interests of different stakeholders, that provides possibility of integral estimation, instrumental in transparency of making decision and allows to determine the most effective forms and mechanisms of co-operation of the state and business.

Keywords: public-private partnership; project; realization; efficiency; estimation

Актуальність проблеми. Реалізація національних інтересів України на шляху інтеграції до світового економічного простору орієнтує процеси трансформаційних перетворень на структурну диверсифікацію економіки та розбудову інноваційної моделі розвитку, здатної вирішити існуючі соціо-еколого-економічні проблеми, підвищити конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника та експортний потенціал країни, забезпечити її національну безпеку та стабільно високі темпи економічного зростання, і, як наслідок – зміцнити позиції нашої держави у світовій системі міжнародних відносин. Провідними драйверами переходу до сталого інноваційного соціально-орієнтованого економічного розвитку є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності й ефективна взаємодія на засадах рівноправного та взаємовигідного співробітництва держави та приватного бізнесу в усіх сферах і на всіх рівнях. Дедалі більшої вагомості в контексті забезпечення мультиплікативного ефекту співдії держави, територіальних громад та приватних інвесторів у межах реалізації суспільно значимих проєктів набуває державно-приватне партнерство (ДПП). Наразі партнерські взаємовідносини держави та бізнесу визнані одним з ключових механізмів оновлення суспільного виробництва та модернізації економіки України, а їх висока ефективність у вирішенні важливих

соціально-економічних проблем доведена досвідом багатьох країн світу. З огляду на це актуальним є системне дослідження особливостей здійснення, ефективності та розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблематика ефективної взаємодії держави і приватного бізнесу є предметом пильної уваги наукової спільноти. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики державно-приватного партнерства та оцінки його ефективності здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О.В. Берданова, Є.Ю. Бондаренко, В.М. Вакуленко, В.Г. Варнавський, М.Й. Гедз, Л.І. Єфімова, Є.А. Коровін, І.М. Макаров, В.Є. Манжикова, В.А. Михєєв, В.Н. Мочальников, Т.С. Новікова, С.П. Осборн, В.М. Павлюченко, Е.С. Савас, Н.А. Сич, Дж.Ю. Стігліц, Г.Р. Тейсман, А.Ф. Ткачук, І.О. Федів, Є.О. Фишко, С.Д. Хакімова, В.Д. Шапиро, В.В. Шеремет, П.І. Шилепницький, В.І. Якунін та ін. Не зменшуючи вагомості результатів наукового пошуку з вирішення означених проблем, зауважимо, що вирішення питань активізації залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери, забезпечення балансу інтересів стейкхолдерів, оцінки стану, ефективності здійснення та результативності реалізації проектів державно-приватного партнерства потребує подальших наукових розробок.

Метою статі є дослідження сучасних тенденцій розвитку державно-приватного партнерства в Україні та напрямів оцінки ефективності реалізації інфраструктурних проектів з урахуванням суспільних потреб та інтересів кожного стейкхолдера для обґрунтування найдієвіших форм і механізмів співпраці держави та бізнесу.

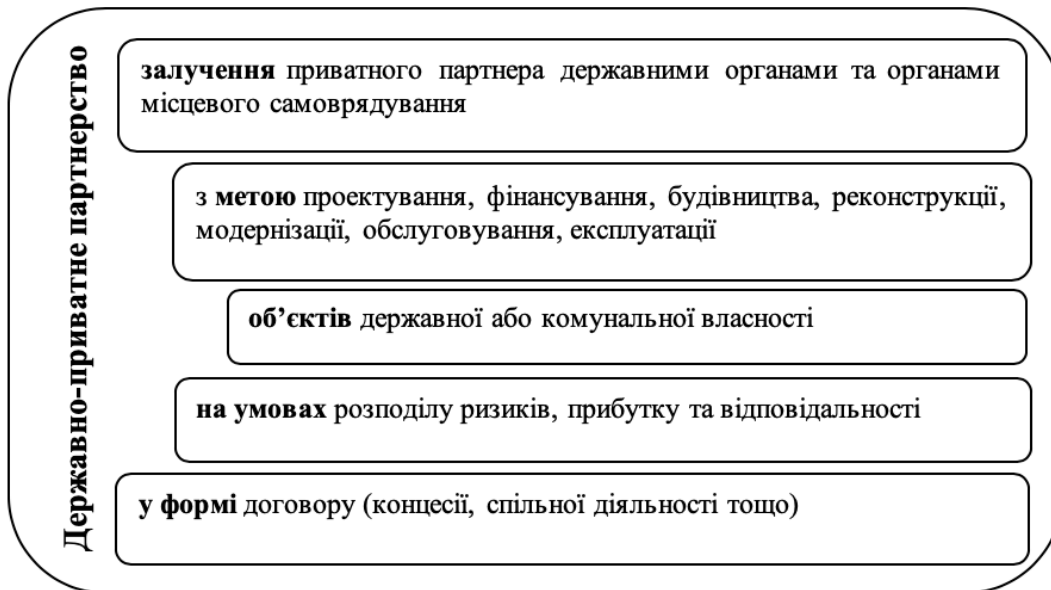
Викладення основного матеріалу дослідження. Взаємодія держави та приватних осіб мала місце ще в стародавній Греції, Римі, Ірані та середньовічній Європі, коли держава передавала приватним структурам за винагороду об'єкти державної власності та свої повноваження з виконання суспільно важливих завдань. Досвід реалізації державних проектів спільно з приватними інвесторами мав місце і в Україні. Для прикладу, поява міського трамваю у Києві пов'язана з реалізацією проекту в рамках концесійного договору між міською владою і приватним товариством (1892 рік). Набутий досвід був

використаний і в радянські часи, зокрема для реалізації плану ГОЄЛРО, будівництва ряду машинобудівних підприємств, тощо [1, с. 3].

Світова практика використання державно-приватного партнерства показує, що подібний механізм співробітництва доцільний для запровадження в країнах, де держава і бізнес мають спільний економічний інтерес, проте не можуть розвиватися і працювати незалежно один від одного. Спільний економічний інтерес держави і бізнесу виникає тоді, коли цільові орієнтири держави у взаємодії з бізнесом та цільові орієнтири бізнесу у взаємодії з державою мають точки перетину. Так, держава, взаємодіючи з бізнесом, прагне до: досягнення глобальних цілей спільними зусиллями; використання потенціалу підприємницького сектору для суспільного блага; залучення приватного бізнесу до реалізації стратегій соціально-економічного розвитку та розбудови інфраструктури економіки; розширення партнерства у сфері реалізації інноваційних проектів тощо. Своєю чергою, бізнес, взаємодіючи з державою, прагне до: наявності ефективного середовища для розвитку бізнесу та захисту своїх інтересів; функціонування «незахоплених» корупцією державних структур; прозорості різних форм взаємодії держави з бізнесом, які б функціонували на паритетній основі, та можливості отримання фінансової допомоги на реалізацію суспільно корисних завдань [2, с. 128].

Вирішальною передумовою необхідності та доцільності широкого впровадження механізму державно-приватного партнерства в Україні стала невідповідність зростаючих потреб в суспільних послугах та обмежених ресурсних можливостей країни щодо їх задоволення, а його провідна роль у розбудові інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку держави визнана на законодавчому рівні та закріплена прийнятою у 2013 році Концепцією розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [3]. Формування ефективного механізму державно-приватного партнерства пов'язано із розумінням сутності, форм співпраці, пріоритетності сфер реалізації та методів оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства.

Зростання зацікавленості держави у розвитку державно-приватного партнерства пов'язана з його потенціалом щодо залучення приватних інвестиційних ресурсів (у першу чергу фінансових) для спільної реалізації проектів на об'єктах державної та муніципальної власності (рис. 1).



*Рис. 1 Інтерпретація сутності державно-приватного партнерства
Джерело: авторська розробка*

Як справедливо зазначає П.І. Шилепницький «державно-приватне партнерство – це співпраця між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади та регіонального і місцевого самоврядування з однієї сторони, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства і місцевих спільнот з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виконання робіт та надання послуг, які традиційно вважались монополією держави, врегулювання між сторонами в зв'язку з цим наступних питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участь в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат» [3, с. 2].

Синергетичний ефект співпраці держави та приватного партнера має певні складнощі, але натомість формує низку переваг для кожного учасника цього процесу (рис. 2).

Діюче законодавство недостатньо чітко визначає форми здійснення державно-приватного партнерства, оскільки з-поміж встановлених ст. 5 Закону [5] основних форм співпраці держави та приватного партнера (концесія; управління майном (виключно за умови зазначення у договорі інвестиційних зобов'язань приватного партнера); спільна діяльність) має місце люба форма взаємодії на підставі договору (інші договори). З

огляду на це при ідентифікації інших договорів радимо керуватися ознаками їх відповідності механізму державно-приватного партнерства, і вважати такими державні проекти та програми, які спільно фінансуються державою та приватним партнером на засадах проектного фінансування (законодавство чітко цього не визначає, що утруднює віднесення договору до ДПП), зокрема договори на оренду та лізинг, договори на управління державним майном, угоди про розподіл продукції (у чинній редакції Закону їх немає, проте виходячи з суті подібних угод вони можуть бути віднесені до форм державно-приватного партнерства), контракт, державне замовлення тощо.

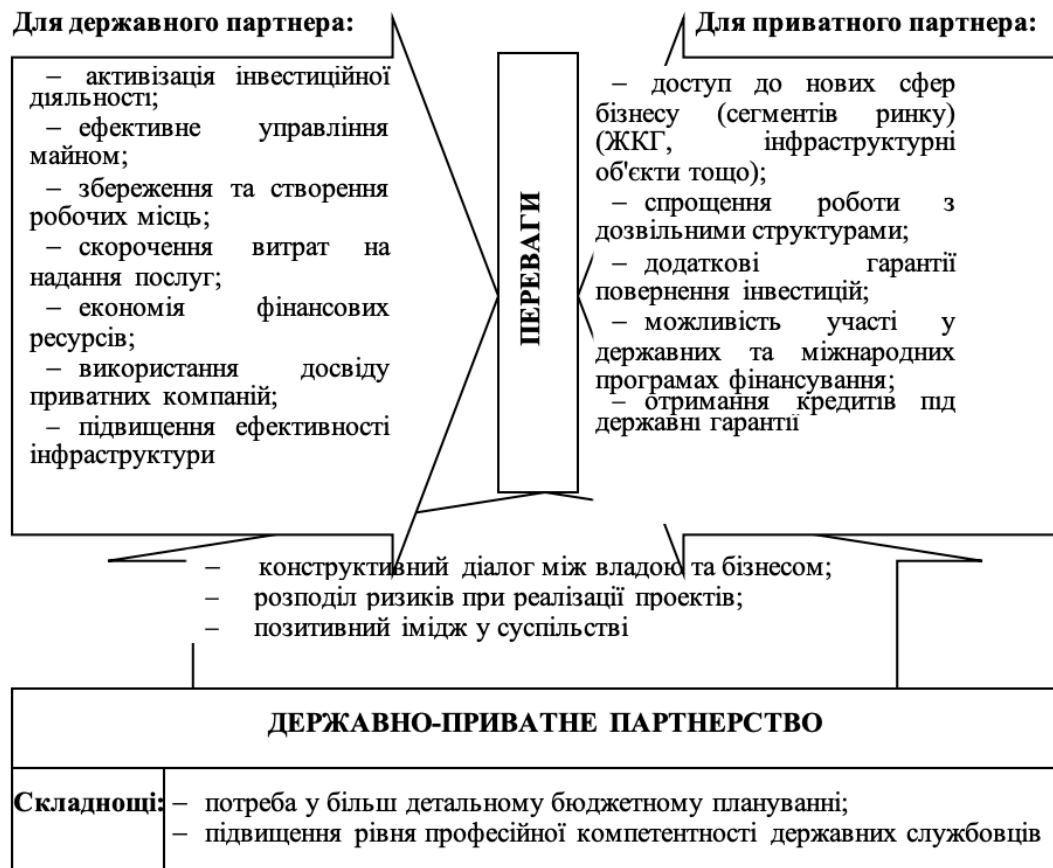


Рис. 2 Складнощі та переваги державно-приватного партнерства

Джерело: авторська розробка

Не дивлячись на явні переваги та потужний потенціал державно-приватного партнерства у розвитку та модернізації інфраструктури національної економіки, на відміну від загальносвітових тенденцій розвитку співпраці держави та бізнесу, ефективність використання цього механізму в регіонах та різних секторах економіки України перебуває на досить низькому рівні.

Результати аналізу досвіду реалізації суспільно важливих проектів із залученням механізму державно-приватного партнерства в країнах Європейського Союзу (ЄС) та в Україні, здійсненого на підставі даних Всесвітнього банку, Європейського інвестиційного банку та Європейського експертного центру державно-приватного партнерства, свідчать, що за період з 1992 року і до 1 півріччя 2018 року включно країнами ЄС було укладено 2241 угоду на загальну суму 1147,9 млрд. євро [6], згідно яких за досліджуваний період було реалізовано 1839 проектів із загальним обсягом капіталовкладень 381,6 млрд. євро (рис. 3 та рис. 4).

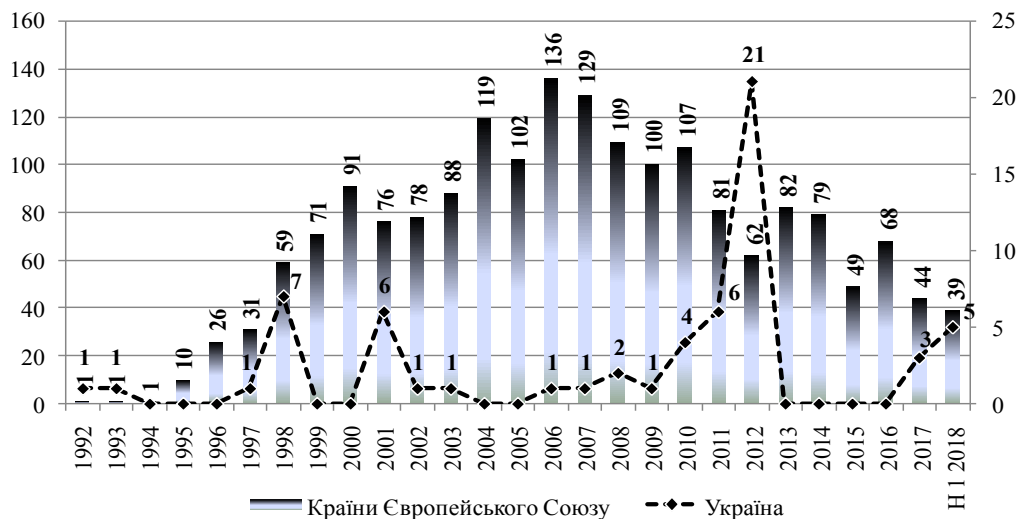


Рис. 3 Кількість проектів державно-приватного партнерства у 1992-2018 роках
Джерело: складено авторами за даними [7; 8]

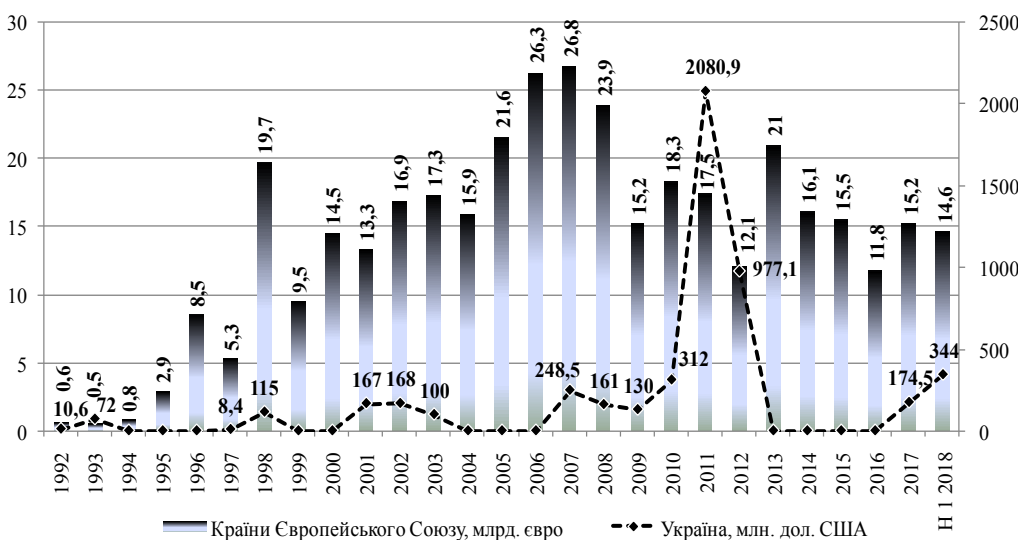


Рис. 4 Обсяг інвестицій у проекти державно-приватного партнерства у 1992-2018 роках
Джерело: складено авторами за даними [7; 8]

В той час як нашою державою спільно із приватними партнерами було втілено в життя 62 проекти загальною вартістю 5,069 млрд. дол. США [8]

Найбільше коштів за цей час було освоєно у проектах, що здійснюються на засадах державно-приватного партнерства в сфері електроенергетики (рис. 5). Доволі привабливими для приватного бізнесу є також проекти в сфері телекомунікації, менш цікавими – в сфері транспорту, водопостачання та водовідведення, газопостачання.

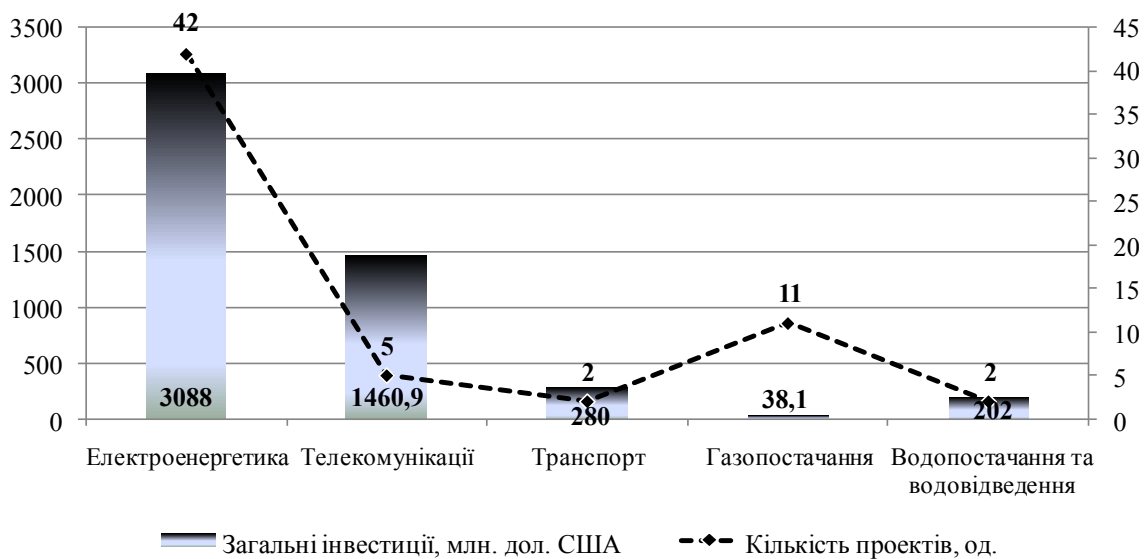


Рис. 5 Кількість угод і обсяг інвестицій за проектами ДПП, що були реалізовані Україною впродовж 1992-2018 років
Джерело: складено авторами за даними [8]

Привабливість проектів визначається в процесі аналізу їх ефективності, що згідно діючого законодавства [9; 10] проводиться на підставі пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства, яка складається із концептуальної записки та техніко-економічного обґрунтування, і передбачає:

1) детальне обґрунтування соціально-економічних та екологічних результатів здійснення державно-приватного партнерства за результатами оцінки:

– економічних і фінансових показників (чиста приведена вартість здійснення державно-приватного партнерства (*NPV*), внутрішня норма рентабельності (*IRR*), індекс прибутковості (*RI*), дисконтований період окупності (*DPP*), що розраховані як для проекту в цілому, так і для зацікавлених осіб);

– соціальних результатів реалізації проекту, включаючи підвищення якості послуг та рівня забезпечення попиту на товари (роботи і послуги);

– екологічних результатів реалізації проекту з урахуванням можливого негативного впливу на стан навколишнього природного середовища;

2) обґрунтування підвищення ефективності проекту в разі його реалізації із залученням приватного партнера порівняно з реалізацією проекту без такого залучення (шляхом порівняння, у тому числі порівняння показників економічної ефективності);

3) виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ризиками;

4) визначення форми здійснення державно-приватного партнерства;

5) визначення соціально-економічних та екологічних перспектив після закінчення строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Оскільки проекти, що реалізуються із залученням механізму державно-приватного партнерства мають особливості, які пов'язані зі складом учасників (держава та приватні компанії) та цілями їх діяльності, то в процесі аналізу ефективності реалізації таких проектів слід враховувати ефект цільовий. Так, якщо для держави основним є забезпечення добробуту своїх громадян, створення для них комфортних та безпечних умов проживання, то на перше місце тут виступають соціальні та екологічні цілі. Це – задоволення потреб громадян, забезпечення якості та доступності послуг, дотримання екологічних та санітарних стандартів, справедливий перерозподіл ресурсів тощо. У випадку ж приватних компаній, де в центрі уваги ставиться досягнення ефективності господарювання, в якості індикаторів виступають зростання надходжень, зниження витрат і, як результат, максимізація прибутку. Якщо зіставити цілі цих двох груп учасників державно-приватних партнерств – держави і приватного сектора, – то можна зробити висновок, що вони можуть бути суперечливими, оскільки, наприклад, цілі зниження витрат приватної компанії може приноситись в жертву дотримання якості послуг чи доступності послуг, що надаються населенню. Саме тому державі в більшості випадків відводиться роль гаранта дотримання інтересів прав населення при реалізації проектів співпраці державного і приватного секторів. У зв'язку з цим для оцінювання ефективності реалізації проектів державно-приватного

партнерства П.І. Шилепницький пропонує використовувати дві групи показників ефективності – для приватного сектору та держави [4, с. 4].

У розвиток думки поважного науковця радимо здійснювати оцінку ефективності проекту державно-приватного партнерства з огляду на цільові орієнтири діяльності його ключових стейкхолдерів, оскільки лише досягнення бажаного рівня ефективності для кожного з них є основним критерієм ефективності проекту в цілому, а також враховувати галузевий та територіальний аспекти розвитку економіки та визначати корисність проекту для суспільства, його фінансову, бюджетну, екологічну та соціально-економічну ефективність (рис. 6).

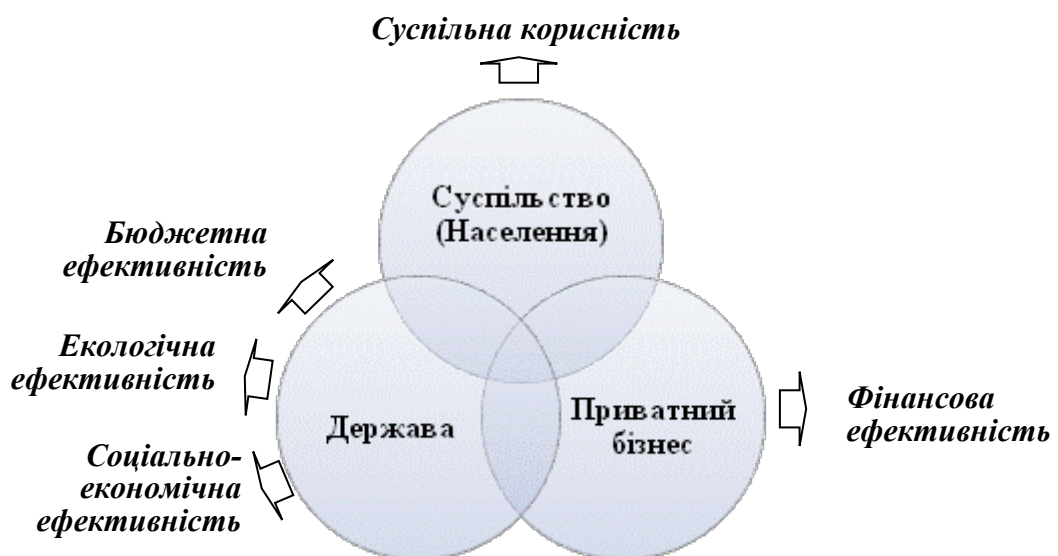


Рис. 6 Вектори ефективності проекту державно-приватного партнерства
Джерело: складено авторами на підставі [11; 12]

Привабливість проекту для приватних партнерів здебільшого визначає фінансова ефективність, яка оцінюється із залученням традиційних методів аналізу ефективності інвестиційних проектів, що ґрунтуються на порівнянні вигід і витрат за проектом, зокрема VFM (Value for Money), Cost-Benefit Analysis (CBA), Public Sector Comparator (PSC) тощо та передбачають обчислення показників чистого приведенного доходу і його похідних з використанням необхідної норми прибутку на вкладений капітал, яка має бути не нижча за вартість власних інвестиційних ресурсів.

Вигідність і доцільність реалізації проекту для держави та суспільства в цілому визначають суспільна корисність, бюджетна, екологічна та соціально-економічна ефективність. Оцінку суспільної

корисності проекту державно-приватного партнерства пропонуємо здійснювати на підставі соціометричних методів шляхом визначення ступеня задоволення очікувань населення регіону та вигідності в контексті сприяння розвитку окремої територіальної громади чи регіону у цілому. «Наприклад, мається на увазі створення умов для стійкого і ефективного розвитку систем життєзабезпечення міст, сіл, селищ; модернізація і розвиток комунальних систем; підвищення якості і надійності послуг, що надаються споживачам, установка додаткового технічного і програмного забезпечення щодо дистанційного моніторингу і контролю виробничих систем тощо» [11, с. 43]. Бюджетну ефективність проекту державно-приватного партнерства оцінювати шляхом порівняння і визначення співвідношення між дисконтованими потоками податкових надходжень до бюджету та бюджетних асигнувань. Екологічну ефективність – на підставі показників, що характеризують: вплив результатів реалізації проекту на навколишнє середовище, очікувані екологічні й пов'язані з ними соціальні, економічні та інші наслідки реалізації проекту. Їх перелік залежить від сфери реалізації проекту, а техніка оцінки ефективності ґрунтується на порівнянні фактичних значень показників із обраним стандартом або базовим (еталонним) значенням. Соціально-економічну ефективність проекту радимо оцінювати на підставі визначення внеску його результатів у соціально-економічний розвиток регіону. Така оцінка має враховувати галузевий і територіальний аспекти регіонального розвитку та відображати вплив результатів проекту на індикатори розвитку конкретної галузі та території, зокрема рівень економічного розвитку регіону, рівень інвестиційної активності, інноваційності, тенденції науково-технічного прогресу тощо. Крім того, вона повинна включати показники стану та якості трудових ресурсів, рівня життя населення і ступеня забезпеченості його потреб, широти охоплення населення результатами проекту тощо.

Вищевикладений підхід до оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства, на відміну від існуючих, конкретизує вектори ефективності та методичний інструментарій її оцінки з урахуванням інтересів різних стейкхолдерів, що забезпечує можливість інтегральної оцінки та сприяє прозорості прийняття рішень щодо укладення договорів

про співпрацю держави та приватного бізнесу задля вирішення наявних соціо-еколого-економічних проблем.

Висновки. Глобалізаційні процеси й інтенсифікація структурних перетворень у політичній, економічній та соціальній сферах висувають на порядок денний вирішення проблеми ефективної взаємодії держави та приватного бізнесу. Державно-приватне партнерство є важливим інструментом розвитку національної економіки, а розбудова його механізму визначає необхідність моніторингу реалізації проектів державно-приватного партнерства та обґрунтування методичного інструментарію оцінки їх ефективності. Аналіз сучасного стану та досвіду реалізації проектів із залученням механізму державно-приватного партнерства виявив, що на відміну від країн Європейського Союзу ефективність його використання в регіонах та різних секторах економіки України перебуває на досить низькому рівні. Доведено, що доцільність реалізації проекту державно-приватного партнерства визначається його позитивним впливом на суспільство та високим рівнем ефективності як для держави, так і для бізнесу. Оцінку ефективності проектів державно-приватного партнерства рекомендовано здійснювати на мультикритеріальній основі із залученням традиційних методів аналізу ефективності інвестиційних проектів, експертних думок, соціологічних досліджень тощо, і визначати їх корисність для суспільства, фінансову, бюджетну, екологічну та соціально-економічну ефективність. Перспектива подальших наукових розробок полягає в обґрунтуванні методики комплексної оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вивчення оптимальних моделей державно-приватного партнерства для промислових парків в Яворові і Новому Роздолі. – Львів. – 2015. – 277 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institute.lviv.ua/doc/02ppp.pdf>.
2. Біла І.С., Іллічова У.І. Світовий досвід державно-приватного партнерства / І.С. Біла, У.І. Іллічова // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. – 2018. – Вип. 21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalnational.in.ua/archive/212018/25.pdf>.
3. Про концепцію розвитку державно приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 739-р від 14 серпня 2013 р.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7392013%D1%80>.
4. Шилепницький П.І. Характеристика ефективності державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / П.І. Шилепницький // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4370>.
 5. Про державноприватне партнерство. Закон України від 01.07.2010 № 2424VI (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
 6. European PPP Expertise Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/en/projects/loan/regions/index.htm?from=1992&to=2018>.
 7. EPEC Data Portal of European Investment Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.eib.org/epec/>
 8. Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=UA&header=true>
 9. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3842011%D0%BF>
 10. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Наказ Мінекономрозвитку від 27.02.2012 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z039912>
 11. Ткаченко І.Н. Методологія отбора и оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства с учетом интересов стейкхолдеров / И. Н. Ткаченко, Я. В. Савченко, М. В. Евсева // Дискуссия. – 2014. – № 8(49). – С. 81–90.
 12. Сментина Н., Клевцевич Н. Роль ДПП у забезпеченні збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем / Н. Сментина, Н. Клевцевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2017. – № 5(194). – С. 39-45.

REFERENCES:

1. Vy`vchennya opty`mal`ny`x modelej derzhavno-pry`vatnogo partnerstva dlya promy`slovy`x parkiv v Yavorovi i Novomu Rozdoli (2015). Lviv. Retrieved from <http://institute.lviv.ua/doc/02ppp.pdf> [in Ukrainian].
2. Bila, I.S., & Illichova, U.I. (2018). Svitovy`j dosvid derzhavno-pry`vatnogo partnerstva [World experience of state-private partnership] *Global`ni ta nacional`ni problemy`*

- ekonomiky* – *Global and national problems of the economy*, (21). Retrieved from <http://global-national.in.ua/archive/212018/25.pdf> [in Ukrainian].
3. Pro koncepciyu rozvy`tku derzhavno pry`vatnogo partnerstva v Ukrayini na 2013-2018 roky`. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny` № 739-r vid 14 serpnya 2013 r. (2013). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7392013%D1%80> [in Ukrainian].
 4. Shylepnytskyi P.I. (2015). Xaraktery`sty`ka efekty`vnosti derzhavno-pry`vatnogo partnerstva [Characteristics of public-private partnership's effectiveness] *Efekty`vna ekonomika – Efektyvna ekonomika* (10). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4370> [in Ukrainian].
 5. Pro derzhavno-pry`vatne partnerstvo. Zakon Ukrayiny` vid 01.07.2010 № 2424VI (zi zminamy` i dopovnennyamy`). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> [in Ukrainian].
 6. European PPP Expertise Centre. Retrieved from <http://www.eib.org/en/projects/loan/regions/index.htm?from=1992&to=2018>.
 7. EPEC Data Portal of European Investment Bank. Retrieved from <http://data.eib.org/epec/>
 8. Private Participation in Infrastructure Database. Retrieved from <http://ppi.worldbank.org/visualization/ppi.html#sector=&status=&ppi=&investment=®ion=&ida=&income=&ppp=&mdb=&year=&excel=false&map=UA&header=true>
 9. Deyaki py`tannya organizaciyi zdijsnennya derzhavno-pry`vatnogo partnerstva. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 11.04.2011 № 384 Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3842011%D0%BF> [in Ukrainian].
 10. Deyaki py`tannya provedennya analizu efekty`vnosti zdijsnennya derzhavno-pry`vatnogo partnerstva. Nakaz Minekonomrozvy`tku vid 27.02.2012 № 255. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z039912> [in Ukrainian].
 11. Tkachenko I. N., Savchenko Y. V., & Evseeva M. V. (2014). Metodology`ya otbora y`ocenky` efekty`vnosti` proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva s uchetom y`nteresov stejkxolderov [To the question about methodology selection and evaluation of effectiveness public-private partnership based on the interests of stakeholders] *Dy`skussy`ya – Discussion*, 8(49), 81–90 [in Russian].
 12. Smentyna N., & Klevtsevich N. (2017). Rol` DPP u zabezpechenni zbalansovanogo rozvy`tku tery`torial`ny`x social`no-ekonomichny`x sy`stem [The role of PPP in ensuring a sustainable development of territorial socio-economic systems] *Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics.*, 5(194), 39-45 [in Ukrainian].

УДК 330.332.02

**КРЕАТИВНИЙ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.172.355

Поснова Т. В., к.е.н.*Університет державної фіскальної служби України*

У статті досліджено сутність креативного людського капіталу як чинника інноваційного розвитку економіки, де ключову роль відіграють знання, наукоємні технології та нові розробки. Було проаналізоване поняття «креативності» як базису функціонування креативного людського капіталу та подано визначення сутності креативного людського капіталу. Були охарактеризовані умови та фактори формування і розвитку високоефективного креативного людського капіталу, а також розглянуті гальмуючі чинники його розвитку. З'ясовано, що система державного регулювання соціально-економічних відносин з приводу ефективного відтворення креативного людського капіталу в умовах інноваційної економіки повинна розвиватися під свідомим впливом держави та приватного сектору із врахуванням суспільно-необхідних інтересів всіх сфер суспільства. Регулюючий вплив держави на формування умов та передумов розвитку та відтворення креативного людського капіталу повинен базуватися на розробці науково-обґрунтованих моделей та відповідних державних програм. У зв'язку з цим, було визначено, що першочерговим напрямком є необхідність розробки дієвого механізму впровадження результатів інноваційної діяльності та створення ефективного інституціонального середовища, що зможе забезпечити розвиток талантів і підвищення ефективності креативного людського капіталу. Як наслідок, ці дії мають забезпечити підвищення рівня життя всього населення. Оскільки основним вектором розвитку для України має бути переорієнтація економіки на високотехнологічне виробництво, то в таких умовах держава повинна зробити ставку на креативний людський капітал та інновації.

Ключові слова: креативність; креативний людський капітал; інноваційна економіка

UDC 330.332.02

**CREATIVE HUMAN CAPITAL AS FACTOR
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.172.355

Posnova T., Ph.D in Economics,*University of the state fiscal service of Ukraine*

The article explores the essence of creative human capital as the factor of innovative development of the economy, where knowledge, science-intensive technologies and new developments are playing the key role. The notion of "creativity" was analyzed as

a base-line for the functioning of creative human capital. The conditions and factors for the formation and development of highly effective creative human capital were described, also the development disincentives were considered. It was founded that the system of state regulation of socio-economic relations concerning the effective reproduction of creative human capital under the conditions of an innovative economy should develop under the conscious influence of the state and the private sector, taking into account the socially necessary interests of all spheres of society. The regulatory influence of the state on the formation of the conditions and preconditions for the development and reproduction of creative human capital should be based on the development of scientifically grounded models and relevant state programs. For this purposes, it was determined that the priority is the need to develop an effective mechanism for the implementation of the results of innovation activities and to create an effective institutional environment that can ensure the development of talent and increase the efficiency of creative human capital. As a result, these actions should ensure an increase in the standard of living of the entire population. Since the main vector of development for Ukraine should be the reorientation of the economy to high-tech production, in such conditions the state should rely on creative human capital and innovations.

Keywords: creativity; creative human capital; innovative economy

Актуальність проблеми. Роль і значення креативного людського капіталу має органічний зв'язок з глобальними процесами, що відбуваються у сучасному світі, де ключовою подією початку 21 століття є перехід від індустріального типу економіки до постіндустріальної економіки, яку загалом можна охарактеризувати як епоху інновацій, яка визначає глибоку трансформацію усіх сторін життя. Для побудови ефективної економіки Україна повинна розвивати інноваційну сферу, що забезпечить державі високий рівень конкурентоспроможності та надасть змогу ефективно відповідати на нові глобальні виклики. Для переходу на інноваційний шляху розвитку економіки України та формування економіки побудованої на знаннях та творчості, необхідне впровадження проривних технологій та відповідне ресурсне забезпечення, де ключову роль відіграє креативний людський капітал.

Аналіз останніх наукових досліджень. На сьогодні існує низка досліджень, які присвячені питанням креативності та креативному людському капіталу як чиннику інноваційного розвитку економіки. Серед найбільш відомих іноземних вчених-дослідників варто виділити Т. Адорно, Ю.Аюпова, Т.Амабіле, С.Медника, Д.Ренцулли, Р.Сімпсона, Д.Гілфорда, Е.Торренса, В.Франкла, Б.Саліхова, П. Бурдьє, П.Кавеса, Т.Касаєву,

Г. Крелла, Ч. Лендрі, П. Шлесингера, Д. Тросбі, Р. Флориду, М. Хоркхаймера, та інших.

В Україні проблемами інноваційної економіки займаються такі вчені як Г.Андрощук, Ф. Беседін, В.Василенко, В.Геєць, О. Гусєв, В.Захарченко, Н.Краус, А. Музиченко, Є.Масленніков, О.Носик та інші. Питання креативної економіки досліджують у своїх працях І. Вахович, А. Вишневський, С. Давимука, О.Дорошенко, Т. Галахова, Д. Лук'яненко, О. Чуль, Л. Федулова, О. Шкурупій та інші. Разом з тим, питання ролі та значення креативного людського капіталу в інноваційній економіці є не достатньо висвітлені в науковій літературі та потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сутності креативного людського капіталу як чинника інноваційного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. З початком 21 століття епоха індустріального розвитку у розвинутих країнах світу змінилась епохою інноваційного розвитку, де ключову роль відіграють знання, наукоємні технології та нові розробки. Розвинуті країни світу переходять в стадію інноваційного розвитку, де інноваційні процеси пронизують усі сфери життя: економіку, політику, соціальну сферу, освіту, науку, техніку, виробничі процеси та бізнес. В таких нових соціально-економічних умовах стає дуже актуальною проблема креативності – здатності індивіда створювати нові поняття, формувати нові ідеї та шляхи їх реалізації в економіці. Тому актуальним є питання креативного людського капіталу як фактору інноваційного розвитку економіки.

Вважається, що суспільство та економіка у своєму розвитку проходить шість стій розвитку, що характеризуються головними галузями, ресурсами та товарами, які визначають економічне зростання. До них відносяться: доіндустріальна стадія (визначальним є сільське господарство); індустріальна (основою якої є промисловість); постіндустріальна (базується на сфері послуг), інформаційна (базується на інформаційних системах та технологіях), економіка знань (основою якої є нематеріальні активи та інтелектуальна власність), креативне або інноваційне суспільство (головна роль належить новим ідеям та інноваціям). Таким чином, на інноваційній стадії розвитку інформація та знання стають предметами та засобами праці для креативного мислення, продуктом якого є нові ідеї, що мають великий соціально-економічний ефект [1, с. 4]. В сучасних умовах креативний людський капітал стає

ключовим фактором та основним джерелом конкурентних переваг. Практично у будь-якій сфері виробництва перемагає у результаті той, хто володіє творчим потенціалом.

Для з'ясування сутності креативного людського капіталу, необхідно визначити сфери, в яких він функціонує. Відповідно до класифікації Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) до креативних галузей належать основні, взаємозалежні та опосередковані індустрії. Основні галузі креативної економіки включають рекламну діяльність, колекціонування, кіно та відео музику, сценічне мистецтво, видавництво, виробництво програмного забезпечення, телебачення та радіо, образотворче мистецтво. До взаємозалежних індустрій належить виробництво інформаційних носіїв, споживчої електроніки, музичних інструментів, паперу та друкарської техніки. До опосередкованих індустрій відноситься діяльність у сфері виробництва одягу та взуття, іграшок, товарів для дому, сфера архітектури, дизайну та моди [2].

Соціолог Роберт Кушинг, вивчаючи діяльність креативних галузей, виділив з соціального капіталу креативний капітал, за допомогою чого пояснив виникнення та розвиток інноваційної активності. Крім того, це пояснює диспропорцію розвитку одних регіонів по відношенню до інших. Р.Кушинг пояснив, що для найбільш інноваційно-активних регіонів характерним є наявність креативних спільнот, на основі яких формуються креативні центри (по суті, кластери), які є центрами різноманітності, інновацій та економічного зростання. І саме людський креативний капітал, на думку автора, є ключовим в економічному розвитку [3].

Розглянемо креативність як основу функціонування креативного людського капіталу. Поняття «креативність» вперше було вжито у 1922 році психологом Д. Сімпсоном. На його думку, «креативність» - це здатність людини відмовитися від стереотипних способів мислення, тобто «здатність до руйнування загальноприйнятого, звичайного порядку походження ідей у процесі мислення».

Одне з найперших визначень креативності сформував американський учений, професор Стенфордського університету Джон Као: «Креативність – це цілісний процес генерації ідей, їх розвитку та перетворення на цінності. Цей процес поєднує в собі те, що люди називають новаторством» [4].

Д. Гілфорд вважає, що креативність багатовимірна і включає в себе готовність ризикувати, розвинути інтуїцію, вміння швидко переключатися

з одного об'єкта на інший, швидко знаходити вирішення виникаючих соціальних і економічних завдань [5].

С. Тейлор розглядав креативність не як єдиний фактор, а як сукупність здібностей, кожна з яких може бути представлена в різному ступені при вирішенні виникаючих завдань [6].

Е. Торренс визначає креативність як здатність до загостреного сприйняття недоліків, проблем, прогалин в знаннях, в процесі ідентифікації недостатньої інформації [7].

Д. Ренцуллі розглядає креативність як особливості поведінки індивідуума, які виражаються в оригінальних способах отримання продукту, досягнення вирішення проблеми соціального чи економічного характеру в результаті нових до неї підходів з різних точок зору [8].

А. Меднік вважає, що креативність є процесом реконструювання елементів в нових комбінаціях, які відповідають купівельній спроможності [9].

Т. Касаєва вважає, що креативність, це особлива сукупність унікальності навичок, які характеризують людину як особливо цінний ресурс у економічному розвитку. Креативна природа людського капіталу знайшла своє відображення в онтологічній концептуалізації, що специфікує людський капітал у найбільш загальних поняттях «свідомість – інтелект – знання» [10].

На думку Б.Саліхова, оскільки в основі будь-яких інновацій лежать унікальні, неординарні ідеї та знання, то здатність людей нестандартно мислити та виробляти нові, оригінальні ідеї називається креативністю. Визначений потік цінностей, що використовується економічним суб'єктом для створення нових ідей та отримання будь-яких інших результатів творчості, заключає в собі ознаки капітального блага та може називатися креативним капіталом. Слідуючи зворотній логіці, креативний капітал, це цілеспрямований потік специфічних цінностей, що створюють нові цінності у формі оригінальних, унікальних ідей та новітніх знань.

Отже, по-перше креативність як здатність до творчого мислення і дії, є креативним потенціалом суб'єкта економіки, по-друге, цілеспрямована і ціннісно-суттєва актуалізація креативного потенціалу перетворює його на креативний капітал, тобто в реальну готовність креативного потенціалу бути використаним в конкретному напрямку творчої діяльності, по-третє, креативність як реальність креативного мислення та одночасно дії, є вже не просто готовий, а функціонуючий креативний капітал, що виступає у

якості креативного потенціалу, який реалізується та створює додану вартість [11, с. 46].

Таким чином, креативний людський капітал можна визначити як сукупність оригінальних знань, креативних здібностей, навичок та вроджених талантів, витрати на оволодіння якими чи їх розвиток у майбутньому можуть приносити дохід, внаслідок створення інноваційних продуктів.

Умовами формування та розвитку високоефективного креативного людського капіталу є:

- потреба у масштабних інноваціях, які визначають зростаючий попит на унікальні ідеї, що здатні перетворюватися у нові знання;
- наявність у суспільстві адекватної науково-освітньої системи, що здатна забезпечити таку щільність когнітивного простору, яка може задовольнити запити економічних агентів у розвитку їх ключових компетенцій.

До факторів формування та розвитку креативного людського капіталу слід віднести:

- високий рівень мотивації економічних агентів у безперервному самовдосконаленні як функції раціональних очікувань у захисті прав інтелектуальної власності та можливості найбільш повно реалізувати свій креативний потенціал;
- релевантна якість управління в інноваційній економіці, що потребує відтворювальних концептів у сфері освіти та самоосвіти [11, с. 47].

Досвід розвитку багатьох країн світу свідчить про те, що ресурсні обмеження можна вдало подолати за допомогою сил, за якими стоїть креативний людський капітал. У нових умовах глобалізації, посилення конкуренції, боротьби за якість продукції, інновації є головним вектором економічного розвитку, що підвищує ефективність суспільного виробництва. Об'єктивною реальністю в даний час стало розуміння того, що наука і вся її інфраструктура набуває вирішального значення, яке дозволяє креативні ідеї перетворювати в конкурентні переваги. Адже, саме новаторські креативні ідеї - основа успішної практичної діяльності в будь-якій сфері економіки.

У затвердженій Указом Президента України «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»» визначається, що ключовими напрямками розвитку нашої держави є інноваційне спрямування, яке ґрунтується на активному використанні знань і наукових досягнень, стимулюванні

інноваційної діяльності, створенні сприятливого інвестиційного клімату, оновленні виробничих фондів, формуванні високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки. Сталий розвиток орієнтований насамперед на людину та поліпшення якості її життя у сприятливому соціально-економічному середовищі та екологічно чистому, здоровому, різноманітному природному довіллі. Високий інтелектуальний рівень людського капіталу має забезпечити конкурентоспроможність країни у майбутньому [12].

В Україні існують проблеми, що заважають ефективному формуванню та розвитку креативного людського капіталу. Це пов'язано з тим, що результативність, якість функціонування і структура креативного людського капіталу в інноваційній економіці – не повністю відповідають потенційним потребам ефективного розвитку економіки. Українська економіка на сьогоднішній день характеризується відсталою структурою та низькоукладними технологіями. Крім того, система підприємницької діяльності, що сформувалася під впливом нав'язаних Україні ззовні неоліберальних реформ, є вкрай несприйнятна до сучасних досягнень науки та технологічних інновацій.

Для ефективного вирішення цієї проблеми необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін [12].

До гальмуючих чинників можна віднести: неефективну державну політику, зменшення чисельності населення, відтік науковців й учених за кордон, непривабливість України, за винятком великих міст, як постійного місця проживання для творчих людей. У цьому випадку єдине, що може зробити влада – це фінансове, законодавче, організаційне сприяння ініціативам й ідеям креативного середовища, надання фізичного простору для їх реалізації і максимум свободи [13]. Однак, зараз можна спостерігати, що органи державної влади не зовсім розуміють той факт, що креативна економіка, крім економічних вигод, створює нематеріальні цінності, що здатні здійснити значний вплив на економіку. Крім того, відчувається відсутність відповідного механізму державного управління в країні, який повинен забезпечити ефективний розвиток інноваційної економіки, механізму достатньо результативних заходів у напрямі

управління процесами відновлення інноваційно-технологічної, інноваційно-освітньої і соціальної інфраструктури ефективного для розвитку креативного людського капіталу; системи ефективних взаємовідносин між суспільством та державою, власниками засобів виробництва і креативним людським капіталом, що забезпечать ефективний інноваційний розвиток країни [14].

Система державного регулювання соціально-економічних відносин з приводу ефективного відтворення креативного людського капіталу в умовах інноваційної економіки повинна розвиватися під свідомим впливом держави та приватного сектору із врахуванням суспільно-необхідних інтересів всіх сфер суспільства. Регулюючий вплив держави на формування умов та передумов розвитку та відтворення креативного людського капіталу повинен базуватися на розробці науково-обґрунтованих моделей та відповідних державних програм. Звідси стає зрозумілим, що система регулювання відтворення креативного людського капіталу може як комплекс заходів, що направлений на підвищення ефективності системи соціально-економічних відносин формування, розвитку та використання креативного людського капіталу. Вивчення процесів формування, розвитку та відтворення креативного людського капіталу у постіндустріальному суспільстві показує, що цей процес реалізується за допомогою двох основних підсистем системи відтворення креативного людського капіталу. Перша підсистема – відтворення усупільненої робочої сили, тобто сукупності соціально-економічних відносин, що склалися у суспільстві, що забезпечують відтворення здібностей працівників до творчої праці. Друга підсистема – суспільно-політичні фактори та соціально-економічні відносини розвитку постіндустріального суспільства, інноваційної економіки [15, с.39].

Актуальним питанням для національної економіки України впродовж усього періоду її незалежності залишається забезпечення підвищення рівня мотивованості суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності в умовах обмеженості фінансування освіти, науки та прогресивних технологій. І на сьогодні стратегічним завданням є акцентування уваги на визначенні пріоритетності ідей інноваційного характеру в розвитку економіки, гідного фінансування науково-дослідної діяльності фундаментального і прикладного характеру, на збільшенні обсягів використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в освітньому процесі навчальних закладів, на збільшенні питомої ваги

наукоємної продукції, на розвитку новітніх секторів економіки (наприклад, пов'язаних з розробкою біотехнологій, інформаційних технологій, нанотехнологій тощо), що загалом має бути спрямовано на поліпшення міжнародної конкурентоспроможності країни і гарантування при цьому відповідних темпів соціально-економічного розвитку та перманентного підвищення якості життя населення [16].

Висновки. У статті було з'ясована сутність креативного людського капіталу як чинника інноваційного розвитку економіки. Зокрема, було проаналізоване поняття «креативності» як базису функціонування креативного людського капіталу. Було визначено, що креативний людський є сукупністю оригінальних знань, креативних здібностей, навичок та вроджених талантів, витрати на оволодіння якими чи їх розвиток у майбутньому можуть приносити дохід, внаслідок створення інноваційних продуктів. Були з'ясовані умови та фактори формування та розвитку високоефективного креативного людського капіталу. Також у статті розглянуті гальмуючі чинники розвитку креативного людського капіталу. У зв'язку з цим, було визначено, що першочерговим напрямком є необхідність розробки дієвого механізму впровадження результатів інноваційної діяльності та створення ефективного інституціонального середовища, яке зможе забезпечити розвиток талантів і підвищення ефективності креативного людського капіталу. Як наслідок, ці дії мають забезпечити підвищення рівня життя всього населення. Осільки основним вектором розвитку для України має бути переорієнтація економіки на високотехнологічне виробництво, то в таких умовах держава повинна зробити ставку на креативний людський капітал, конкурентоздатну освіту та науку, а також передові технології.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Журавлев В.А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества // Креативная экономика. – 2008. – Том 2. – № 4. – с. 3-8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://creativeconomy.ru/lib/3825>
2. Всесвітня організація інтелектуальної власності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wipo.int/portall/en/>
3. Cushing R. Creative capital, diversity and urban growth: unpublished manuscript. Austin (texas), 2001. December.
4. Kao J. Innovation nation: How america is losing its innovation edge, why it matters, and what we can do to get it back / J. Kao. – N.Y.: Free press, 2007. – 306 p.

5. Гилфорд Д.П. Природа человеческого интеллекта / Д.П. Гилфорд. – М. : Прогресс, 1971. – 123 с.
6. Taylor C.W. Various approaches to and definitions of creativity//R.Sternberg, T.Tardif (eds.) The nature of creativity. Cambridge :Cambr.press, 1988.p.429-446.
7. Torrance E.P. The nature of creativity as manifest in the testing// R.Sternberg, T.Tardif (eds.) The nature of creativity. Cambridge: Cambr. Press,1988. P.43-75.
8. Renzulli J.S. The enrichment triad model: a guide for developingdefensible programs for the gifted and talented/ J.S. Renzulli.– Wethersfield,conn. : Creative loaming press, 1977. –168 p.
9. Mednick S.A. The associative basis of the creative process / S.A. Mednick // Psiholrev. – N.Y., 1962. – vol. 6. – p. 220–232.
10. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводств индивидуального человеческого капитала: Автореф. дис. ...док. эконом. наук.– Пятигорск, 2014. – 41с.
11. Салихов Б.В. Креативный капитал в экономике знаний: Монография / Б.В.Салихов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. – 274с.
12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
13. Скавронська І.В. Емпіричне оцінювання передумов становлення креативного класу в Україні / І.В. Скавронська, Р.О. Ріпка // «Young scientist». – 2007. – № 2 (42). – с. 339-344. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/79.pdf>
14. Федулова Л.І. Перешкоди та проблеми на шляху розвитку креативної економіки в Україні / Федулова Л.І., Ціпуринда В.С. // Інноваційна економіка. - № 7-8, 2017. – с. 13-20. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ie.at.ua/ie_2017/inneko_7-8-2017.pdf
15. Проблемы формирования главной производительной силы постиндустриального общества (теория и практика) / Под общ. ред. к.э.н. Савиной М.В.- М.: Тиссополиграф, 2008.- 202 с.
16. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови: Монографія/ С. А. Давимука, Л. І. Федулова ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». – Львів, 2017. – 528 с.

REFERENCES:

1. Zhuravlev, V.A. (2008). Kreativnoye myshleniye, kreativnyy menedzhment i innovatsionnoye razvitiye obshchestva [Creative thinking, creative management and innovative development of the society]. *Creative Economy*, 4, 3-8. Retrieved from <https://creativeconomy.ru/lib/3825> [in Russian]
2. Vsesvitnyaya orhanizatsiya intelektual'noyi vlasnosti. [Worldwide Organization of Intellectual Property]. (n.d.) <https://www.wipo.int/portal/en/>. Retrieved from <https://www.wipo.int/portal/en/>

3. Cushing, R. (2001). *Creative capital, diversity and urban growth*. Austin (Texas).
4. Kao, J. (2007). *Innovation nation: How America is losing its innovation edge, why it matters, and what we can do to get it back*. N.Y.: Free press, 306 p.
5. Gilford, D.P. (1971). *Priroda chelovecheskogo intellekta [The nature of human intelligence]*. Moscow, Progress.
6. Taylor, C.& Tardif, T., R.Sternberg R., (eds.) (1988). *Various approaches to and definitions of creativity The nature of creativity*. Cambridge, Cambr.press, 429-446.
7. Torrance E.P., Sternberg, R., Tardif, T. (eds.) (1988). *The nature of creativity as manifest in the testing. The nature of creativity*. Cambridge: Cambr. Press, 43-75.
8. Renzulli J.S. (1977). *The enrichment triad model: a guide for developingdefensible programs for the gifted and talented*. Wethersfield, conn. : Creative loaming press.
9. Mednick, S.A.(1962). *The associative basis of the creative process*. N.Y., 6, 220–232.
10. Kasayeva, T.V. (2014). *Politekonomicheskiye imperativy vosproizvodstv individual'nogo chelovecheskogo kapitala [Political and economic imperatives of reproduction of individual human capital]* Extended abstract of candidate's thesis, Pyatigorsk, 41p. [in Russian]
11. Salikhov, B.V. (2017). *Kreativnyy kapital v ekonomike znaniy [Creative Capital in the Knowledge Economy]*, Moscow, «Dashkov i Ko» [in Russian]
12. Stratehiya innovatsiynoho rozvytku ukrayiny na 2010–2020 roky v umovakh hlobalizatsiynykh vyklykiv. [Strategy of innovation development of Ukraine for 2010-2020 in the context of globalization challenges]. (n.d.) <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian]
13. Skavrons'ka, I.V& Ripka, R.O. (2007) Empirychnе otsynyuvannya peredumov stanovlennya kreatyvnoho klasu v Ukraini [Empirical assessment of the preconditions for the formation of a creative class in Ukraine]. *Young scientist*, 2 (42), 339-344. Retrieved from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/79.pdf> [in Ukrainian]
14. Fedulova, L.I. & Tsiurynda, V.S. (2017). Pereshkody ta problemy na shlyakhu rozvytku kreatyvnoyi ekonomiky v Ukraini [Obstacles and problems on the way of developing a creative economy in Ukraine] *Innovatsiyna ekonomika*. 7-8, 13-20. Retrieved from: http://ie.at.ua/ie_2017/inneko_7-8-2017.pdf [in Ukrainian]
15. Savina, M.V. (2008). *Problemy formirovaniya glavnoy proizvoditel'noy sily postindustrial'nogo obshchestva (teoriya i praktika) [Problems of the formation of the main productive force of post-industrial society (theory and practice)]* Moscow, Tisso-poligraf. [in Russian]
16. Davymuka, S. A. & Fedulova, L. I. (2017). *Kreatyvnyy sektor ekonomiky: dosvid ta napryamy rozbudovy [Creative economy sector: experience and directions of development]*. L'viv, State Enterprise "Institute of Regional Studies named after M.I. Dolyshny of the National Academy of Sciences of Ukraine" [in Ukrainian]

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.71: 330.43

ЛІЗИНГ В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.183.356

**Кишакевич Б. Ю., д.е.н.,
Мігулка О. О.**

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

У статті проаналізовано особливості функціонування фінансових та лізингових компаній в умовах активного розвитку цифрової економіки. Було показано, що завдяки цифровим технологіям та доступності Інтернету фінансові та лізингові компанії в усьому світі почали впроваджувати нові бізнес-моделі. Відзначено, що використання фінансовими та лізинговими компаніями інструментарію та методів великих даних (big data) мало результатом комплексне вивчення клієнтів, конкурентів, ринків, продуктів, послуг та каналів. Аргументовано економічну доцільність для лізингових компаній пропонувати своїм клієнтам Omni-channel підхід, який ґрунтується на взаємній інтеграції розрізнених каналів комунікації в єдину систему. Це дозволило б забезпечити безперешкодну і безперервну комунікацію з клієнтом, дозволить останнім взаємодіяти з організацією в будь-який час і з будь-якого місця. Показано, що активне впровадження цифрових технологій на українському ринку лізингу дало б змогу стандартизувати багато етапів лізингових операцій, суттєво зекономити витрати на ведення лізингових операцій традиційним способом, змінити методи дослідження ринків і придбання товарів.

Ключові слова: лізинг; фінтех; цифрова економіка; Omni-channel; лізингоодержувач; лізингодавач

UDC 336.71: 330.43

LEASING IN THE EPOCH OF THE DIGITAL ECONOMY: PROSPECTS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.183.356

**Kyshakevych B., Dr. of Econ. Sc.,
Migulka O.**

Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko

The article analyzes the features of financial and leasing companies functioning in the conditions of active development of the digital economy. It has been shown that, thanks to digital technology and Internet accessibility, financial and leasing companies around

the world began to introduce new business models. It was noted that the use of tools and methods of big data by financial and leasing companies resulted in a comprehensive study of clients, competitors, markets, products, services and channels. It is argued that it is economically feasible for leasing companies to offer their customers an Omni-channel approach, based on the mutual integration of disparate communication channels into a single system. This would allow uninterrupted and continuous communication with the client, allowing the latter to interact with the organization at any time and from any place. It has been shown that the active introduction of digital technologies in the Ukrainian leasing market would allow to standardize many stages of leasing operations, significantly reduce the cost of leasing operations in the traditional way, change the methods of market research and acquisition of goods.

Keywords: leasing; fintech; digital economy; Omni-channel; lessee; leasehold

Актуальність проблеми. Після світової фінансової кризи 2008 року банки у всьому світі змушені були адаптуватись до нових правил гри, які передбачені стандартами Базель 3. Регулятори суттєво підвищили вимоги до капіталу, запровадили нові стандарти управління ризиками, дотримуються жорсткіших вимог Know Your Customer (KYC) та впровадили більш надійну систему боротьби з відмиванням грошей AML (Anti Money Laundering). Не менший вплив на трансформацію банківського бізнесу у світі робить активний розвиток та експансія цифрової економіки, яку іноді називають ще інтернет-економікою, новою економікою або веб-економікою. Сьогодні «цифрова економіка» тісно переплетена з традиційною економікою, що робить їх розмежування все більш проблематичним. Не виключенням є і лізинговий бізнес, який, на думку більшості фахівців матиме майбутнє, якщо лізингові компанії зуміють ефективно впровадити новітні цифрові технології. Усе це обумовлює актуальність дослідження основних тенденцій співпраці лізингових та технологічних компаній та перспектив відновлення лізингового бізнесу в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам розвитку ринку лізингу присвячено чимало наукових праць та публікацій, серед яких слід відзначити роботи П. Шуфеля [1], Л. Санікола [2], Дж. Пуштера [3], Б. Калдвела [3], Ч. Хануї [3], Б. Кишакевича [4], А. Прикарпатського [4], Твердохліба [4], А. Краковської [6], І. Вишневського [6], Н. Педос [6] та інших. Проте дослідженням впливу цифрових технологій та цифрової економіки загалом на функціонування лізингових компаній та шляхи їх еволюціонування присвячено недостатньо уваги, що обумовлює актуальність обраної теми статті.

Мета статті – аналіз впливу цифрової економіки на функціонування лізингових компаній та дослідження перспектив фінтех-компаній на українському ринку лізингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років переважна більшість постачальників фінансових послуг зробила значні кроки у напрямку зниження кредитних ризиків. Останні фінансові кризи та потрясіння спонукали регуляторів практично у всіх країнах світу суттєво посилити вимоги до капіталу фінансових установ, і перш за все банків, ввели нові нормативні вимоги до ліквідності. У результаті банкам як традиційним кредиторам, які зіткнулись із суворими регуляторними вимогами стало дещо складніше пропонувати доступні фінансові послуги, як це було раніше. Бізнес та фізичні особи сьогодні все частіше змушені звертатися до альтернативних моделей фінансування, щоб забезпечити подальше зростання та оптимізацію своєї діяльності. Лізинг швидко вийшов на перший план як найбільш життєздатний варіант фінансування нового обладнання, транспортних засобів та інноваційних цифрових технологій. З огляду на конкурентні переваги, які дає такий вид фінансування, зрозуміло, чому щомісячний Equipment Leasing та Finance Foundation's Monthly Confidence Index у США демонструє стабільне зростання світової довіри протягом останніх двох років. Насправді, приблизно 60% інвестицій, що сприяли відновленню економіки США після рецесії, прийшли безпосередньо з лізингу, забезпечених кредитів та кредитних ліній, забезпечених активами. Лізинг займає провідне місце в економіці багатьох країн та сприяє швидкому оновленню основних засобів та розвитку підприємств. Так, наприклад, у США лізинг є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування, за допомогою якого купується близько 50% техніки. Сьогодні загальний річний обсяг лізингових угод у світі становить приблизно 512 млрд. дол. США [6]. На Європу припадає 31,5% світового обсягу, а п'ять європейських країн (Великобританія, Німеччина, Франція, Італія та Швеція) входять до першої десятки країн світу стосовно нового бізнесу, що складає 65% від загального обсягу.

Найбільші темпи зростання серед усіх регіонів світу спостерігалися в Азії, де було зафіксовано дуже високе зростання – на 30%. Китай продовжує розглядатися як другий за величиною лізинговий ринок з його постійно зростаючим населенням і швидким зростанням лізингу та обсягів кредитування по всій країні. У Європі Великобританія і

Німеччина позиціонують себе як провідні країни з точки зору своїх лізингових ринків. Велика Британія і Німеччина є відповідно третім і четвертим за розміром ринками лізингу в світі та становлять разом 13% світового ринку і 42% європейського ринку. Слід відзначити, що фінансовий сектор Великої Британії протягом останніх двох років спрацював надзвичайно добре, незважаючи на складний економічний клімат, пов'язаний із Brexit.

Найбільший ринок лізингу залишається у Сполучених Штатах Америки, де обсяг нового бізнесу (NBV) становить близько 330 млрд. дол. США. У 2017 році в портфелі США домінували ІТ й офісне обладнання (31%) та транспорт (26%), далі 10% належало сільськогосподарському обладнанню, 9% – будівництву, 5% – промисловому та 4% – медичному обладнанню. На другому місці – Китай зі зростанням обсягів нового бізнесу на 61,9 % у 2013–2017 роках, до 206 млрд дол. США. Такий сплеск розвитку сфери лізингу став можливим у Китаї завдяки участі уряду. У 12-му п'ятирічному плані (2011–2015 роки) лізинг був визначений одним з найважливіших чинників економічного зростання. У серпні 2013 року для продажу та зворотного лізингу запроваджено вигідні ставки ПДВ [7,с.16].

Протягом останнього десятиліття цифрові технології суттєво змінили спосіб ведення бізнесу в різних сферах, не винятком є і фінансова та лізингова сфери. Клієнти зорієнтовані сьогодні перш за все на зручність та можливість підтримки зі сторони фінансових та лізингових компаній з метою отримати безперешкодний та орієнтований на клієнта сервіс.

Компанії, які пропонують своїм клієнтам Omni-channel підхід, який ґрунтується на взаємній інтеграції розрізнених каналів комунікації в єдину систему, з метою забезпечення безперешкодної і безперервної комунікації з клієнтом, дозволяють останнім взаємодіяти з організацією в будь-який час і з будь-якого місця. Omni-channel - підхід, принципами якого є цілісність і узгодженість користувацького сервісу. Головна його перевага полягає в тому, що користувачі вільно переключаються між каналами, наприклад, мобільним пристроєм, ноутбуком, соціальними мережами та офф-лайнним магазином. Впроваджуючи такий підхід, компанія не втрачає інформацію про клієнта, що дозволяє:

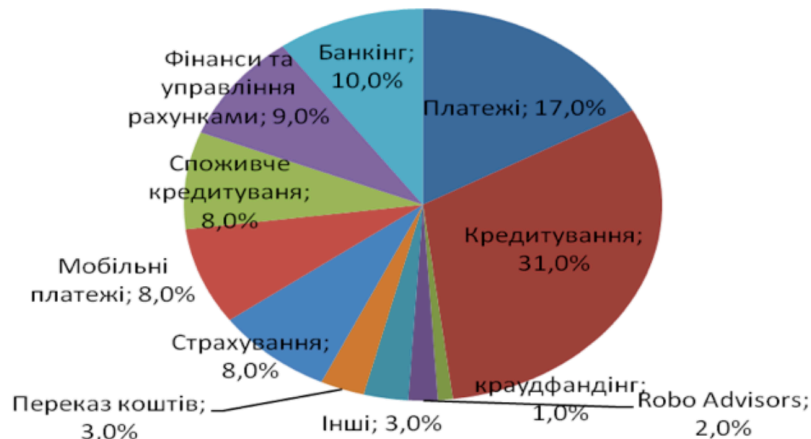
- зберегти персоналізований підхід до клієнта;
- зібрати достовірну базу даних клієнтів / покупців.

Пропонуючи такий розширений клієнтський сервіс, ставши зорієнтованим на клієнта та задовольняючи сьогоdnішні високі очікування клієнтів лізингові компанії досягають підвищення рівнів лояльності та утримання клієнтів.

Методи здійснення транзакцій сьогодні зазнали значних трансформацій в сторону їх полегшення і, ймовірно, зміняться ще більше завдяки подальшим досягненням у галузі фінансових технологій – галузі, що складається з компаній, які використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями, такими як банки і посередники на ринку фінансових послуг. В даний час до фінтеху себе відносять як чисельні технологічні стартапи, так і великі компанії та організації, які допомагають поліпшити і оптимізувати надання фінансових послуг [1]. Використання смартфонів для мобільного банкінгу, інвестиційних послуг та криптовалюта є прикладами технологій, спрямованих на те, щоб зробити фінансові послуги більш доступними для користувачів [2]. Основними причинами різкого збільшення у світі кількості фінтех компаній є наступні чинники:

- Інтернет став фактично загальнодоступним. У 2018 році кількість Інтернет-користувачів сягнула 4 млрд. чоловік;
- Згідно із даними аналітичної компанії Pew Research Center на середину 2018 року 59% опитаних дорослих в світі користуються смартфонами. Це приблизно 4,3 млрд. чоловік. 31% користується простими мобільними телефонами, у лише 8% немає ні того, ні іншого [3];
- Соціальні мережі поширюються рекордними темпами і сьогодні кількість користувачів соцмереж становить понад 3 млрд. чоловік;
- Великі п'ять (Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft) технологічних компаній розробили інноваційні продукти та послуги, які створюють нові стандарти якості, швидкості і комфорту для споживачів;
- Малі та середні підприємства почали шукати альтернативні шляхи фінансування своєї діяльності;
- Приватні інвестори, раніше орієнтовані на нерухомість, почали шукати нові об'єкти для інвестування.

На рис. 1. показано розподіл інвестицій у фінтех компанії у світі на середину 2018 року.



*Рис.1 Розподіл інвестицій у фінансові технології у світі у 2017 році
Джерело: [2]*

Дебетові та кредитні картки стають сьогодні неактуальними, оскільки відчувають все більшу конкуренцію зі сторони мобільних гаманців, які поступово стають все популярнішим засобом платежів. Кардинальні зміни, викликані впровадженням цифрових технологій, змінили застарілу модель маркетингу. Це дозволило клієнтам вийти за межі традиційного маркетингу, і, як показують останні дослідження, змінити методи дослідження ними ринків і придбання товарів.

Завдяки інтеграції процесу схвалення лізингу з Інтернет та цифровими технологіями, використання Omni-channel підходу при роботі з клієнтами, сьогодні лізингові компанії надають персоналізовані, зручні та орієнтовані на клієнта послуги, результатом чого є підвищення рівня утримання та зростання доходів компаній.

Фінансові та лізингові компанії співпрацюючи з технологічними компаніями, завдяки Omni-channel підходу можуть реалізувати адресну як Up-sell тактику або підняття суми продажу (мотивація покупця витратити більше грошей у магазині, наприклад, купити дорожчу модель того ж продукту, додати опції або послуги до продукту, що купується), так і cross-sell або перехресні продажі (мотивація покупця витратити більше грошей, але вже через продаж товарів з інших категорій, відмінних від обраної користувачем, тобто в першу чергу продаж супутніх товарів). Більш того, розширена інтеграція з дилерами допомагає у отриманні всебічних даних про клієнтів і, отже, уникнення проблеми відсутності інформації про подальші їх дії.

Завдяки цифровим технологіям та доступності Інтернету фінансові та лізингові компанії в усьому світі розробили нові бізнес-моделі. Сфери фінансування та лізингу активів еволюціонують завдячуючи

можливостям цифрових технологій, завдяки технологічній еволюції, включаючи FinTech - фінансових технологій, що використовуються і застосовуються у секторі фінансових послуг, таких як:

- Штучний інтелект, що став активно використовуватись в фінансовій сфері для забезпечення автоматизації кредитного скорингу та обробки даних, отримання більш інтуїтивного користувацького інтерфейсу та кращої взаємодії з клієнтами.
- Віртуальна реальність, за допомогою якої покупцям автомобілів пропонується унікальний сервіс для візуалізації та налаштування транспортних засобів.
- Блокчейн, який забезпечує швидкі, точні операції для оптимізації транзакцій і суттєвого зниження ризиків.

Використання фінансовими та лізинговими компаніями інструментарію та методів великих даних (big data) також має результатом краще та всебічне розуміння клієнтів, конкурентів, ринків, продуктів, послуг та каналів. Крім того, аналітика великих даних дає змогу удосконалити процес прийняття рішень, оскільки вона забезпечує прозорість, аналізуючи та передаючи всі важливі дані по мережах, які можуть забезпечити краще розуміння організації та її потреб. Великі дані дозволяють фінансовим і лізинговим компаніям оцінювати потенційно нові ринкові можливості, розробляти нові продукти і послуги, підвищувати задоволеність клієнтів і тим самим підвищити рівень утримання клієнтів.

Згідно із прогнозом Fitch Ratings на 2019 рік перспективи фінансових та лізингових компаній в глобальному масштабі були підвищені до стабільного від негативного, оскільки кредитні збитки емітентів споживчого кредитування прогнозуються залишатися на найнижчому рівні за останні роки, тоді як компанії з комерційного фінансування матимуть вигоду від загально стабілізованих залишкових вартостей та операційного середовища. Крім цього до основних тенденцій розвитку ринку лізингу на 2019 рік агентство Fitch Ratings включило:

- тиск на ціни використаних транспортних засобів та їх вплив на залишкові вартості;
- зростання заборгованості домогосподарств та вплив підвищення процентних ставок на здатність споживачів обслуговувати борг;

- нові виклики / можливості, пов'язані з пропозиціями фінансових технологій ([5]).

Цифрові технології вже проторували свій шлях до сфери фінансування під забезпечення активами та у лізинговий бізнес в усьому світі, удосконалюючи операції фінансових компаній і допомагаючи їм оптимізувати свою продуктивність, значно знижуючи їхні витрати.

Цифрові технології пропонують клієнтам сервіс найвищого рівня, і всі їхні поїздки за покупками, швидше за все, перетворяться в найближчому майбутньому на спілкування із комп'ютером або мобільним телефоном. Цікаво, що в 2020 році очікується, що 85% операцій із клієнтом відбуватимуться без будь-якої взаємодії з людиною. Самообслуговування дозволяє компаніям надавати онлайн-підтримку своїм клієнтам, а також дає можливість кінцевим користувачам використовувати цифрові технології для доступу до інформації та виконання рутинних завдань, не потребуючи при цьому ніяких безпосередніх контактів із представниками служби підтримки клієнтів.

Упровадження сучасних цифрових технологій також сприятиме розвитку нового напрямку в сфері національного лізингового бізнесу – надання лізингових послуг іноземним лізингоодержувачам. Для розвитку цього виду бізнесу вітчизняні лізингові компанії не тільки повинні володіти вичерпною інформацією про можливості українських виробників, але й інформацією про потреби потенційних зарубіжних лізингоодержувачів.

Використання сучасних комп'ютерних технологій і спеціального програмного забезпечення, безсумнівно, дозволить скоротити витрати лізингових компаній з контролю за виконанням лізингоодержувачем своїх зобов'язань за контрактом, що, в свою чергу, призведе до зростання економічної привабливості лізингу в порівнянні з кредитом і торгівлею.

Для українського ринку лізингу характерним є домінування фінансового лізингу. Це можна пояснити бажанням клієнтів, особливо на початкових етапах формування ринку лізингу, отримати предмет лізингу у власність наприкінці дії договору лізингу. Особливістю оперативного лізингу є відсутність спеціального регулювання цього виду діяльності, спеціалізованої звітності щодо нього також немає. Через це доволі проблематично визначити реальний обсяг послуг з оперативного лізингу.

Ринок лізингу в Україні перебуває на стадії формування через низький рівень усвідомлення його економічної сутності з боку як споживачів, так і бізнесу. Підвищення рівня обізнаності споживачів та представників малого та середнього бізнесу стовно лізингу як інструменту залучення зовнішнього фінансування є першочерговим завданням та пріоритетом уряду та асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» (УОЛ), яка була створена в 2005 році як добровільний союз професійних учасників ринку лізингу. За підсумком 2017 року, згідно з даними Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, в Україні існувало 193 юридичні особи – лізингодавці. До Державного реєстру фінансових установ станом на 01.01.2018 р. було внесено інформацію про 280 фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу. Станом на 01.01.2018 р. сукупна вартість чинних договорів фінансового лізингу становила 22,76 млрд. грн. Близько 99,4% усіх послуг фінансового лізингу надавалося юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами [9].

Структуру лізингового портфелю України в розрізі галузей економіки, станом на 31.12.2017 подано на рисунку 2. Із рисунку 3, на якому показано динаміку портфелю лізингових договорів лізингодавців небанківської сфери України, видно, що протягом останніх трьох років не відбулось значного покращення на ринку лізингу.

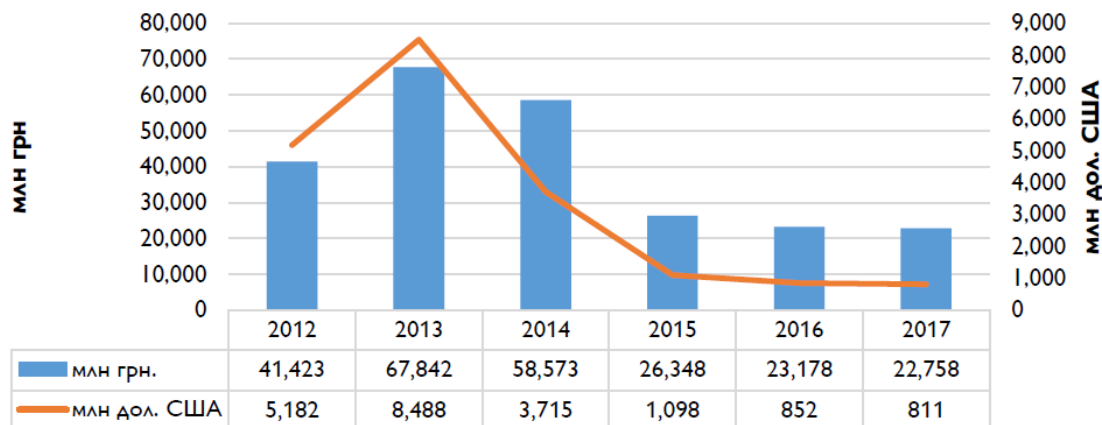


Рис. 2 Структура лізингового портфелю України в розрізі галузей економіки, станом на 31.12.2017

Джерело: авторська розробка на основі [9]

На жаль, на сьогодні майже немає внутрішніх ринків капіталу в Україні, що змушує лізингові компанії обмежуватись банківськими

кредитними лініями для залучення зовнішнього фінансування, яке по своїй природі є короткотерміновим та недешевим. Українські лізингові компанії повинні шукати нові джерела поповнення своїх фінансових ресурсів як на внутрішніх ринках капіталу, так і від міжнародних фінансових установ.



*Рис.3 Портфель лізингових договорів лізингодавців небанківської сфери
Джерело: [7, с.12]*

Висновки. Лізинг в Україні сьогодні не в повній мірі реалізує свій потенціал щодо залучення додаткових фінансових ресурсів для малих та середніх підприємств. Варто забезпечити доступ до фінансування в національній валюті для сприяння лізинговій діяльності, що в свою чергу, покращить доступ до фінансування для малих та середніх підприємств.

Стосовно українського ринку лізингу, слід відзначити, що активне впровадження цифрових технологій дало б змогу стандартизувати багато етапів лізингових операцій, суттєво зекономити витрати на ведення лізингових операцій традиційним способом. Лізингові операції, як правило, відрізняються від торговельних тривалим характером взаємовідносин лізингодавача з лізингоодержувачем. В окремих випадках тривалість лізингової угоди може перевищувати десятирічний термін. Проблеми виконання договірних зобов'язань лізингоодержувачем за лізинговими платежами, за умовами експлуатації об'єкта лізингу (в разі, якщо термін лізингу менше амортизаційного терміну служби об'єкта лізингу) можуть регулярно виникати протягом всього терміну дії лізингового контракту.

Цілком очевидно, що ті фінансові та лізингові компанії, котрі не трансформуються в цифровий формат, незабаром опиняться в дуже

невигідному становищі порівняно з їхніми гнучкими конкурентами, котрі адаптувались до функціонування в середовищі цифрових технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Schüffel, Patrick (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*. p. 32-54.
2. Sanicola, Lenny (13 February 2017). What is FinTech?. *Huffington Post*. Режим доступу: https://www.huffingtonpost.com/entry/what-isfintech_us_58a20d80e4b0cd37efcfefbaa.
3. Jacob Poushter, Caldwell Bishop & Hanyu Chwe. Smartphone ownership on the rise in emerging economies / *Pew Research Center* JUNE 19, 2018 Режим доступу: <http://www.pewglobal.org/2018/06/19/2-smartphone-ownership-on-the-rise-in-emerging-economies/>
4. Кишакевич, Б.Ю. Аналіз оптимальних стратегій портфельної конкурентної моделі ринку акцій / Б.Ю. Кишакевич, А.К. Прикарпатський, І.П. Твердохліб. *Доповіді Національної академії наук України*. – 2009. – №1. С. 40–47.
5. Fitch: 2019 Global Finance & Leasing Sector Outlook Raised to Stable Режим доступу: <https://www.hellenicshippingnews.com/fitch-2019-global-finance-leasing-sector-outlook-raised-to-stable/>
6. Матеріали офіційного сайту Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market.
7. Краковська Анна, Вишневецький Іван, Педос Наталія. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання / проект USAID «Трансформація фінансового сектору/ Червень 2018 р . 36 с.
8. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумками 2017 року. – 17 с. http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2017.pdf
9. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2017 року. – 19 с. Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_3%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf

REFERENCES:

1. Schüffel, Patrick (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*, p. 32-54.
2. Sanicola, Lenny (13 February 2017). What is FinTech?. *Huffington Post*. Retrieved from: https://www.huffingtonpost.com/entry/what-is-fintech_us_58a20d80e4b0cd37efcfefbaa.

3. Jacob Poushter, Caldwell Bishop & Hanyu Chwe. Smartphone ownership on the rise in emerging economies, Pew Research Center JUNE 19, 2018 Retrieved from: <http://www.pewglobal.org/2018/06/19/2-smartphone-ownership-on-the-rise-in-emerging-economies/>
4. Kyshakevych B, Prykarpatsky A. & Tverdokhlib I. (2009) *Analiz optimalnih stratehij portfelnoi konkurencijnoi modeli akcij [Analysis of the optimal strategies of the portfolio competitive model of the stock market]* // Reports of the National Academy of Sciences of Ukraine, 1, 40-47. [in Ukrainian]
5. Fitch: 2019 Global Finance & Leasing Sector Outlook Raised to Stable. Retrieved from: <https://www.hellenicshippingnews.com/fitch-2019-global-finance-leasing-sector-outlook-raised-to-stable/>
6. Materials of the official site of the Association "Ukrainian Association of Lessors". Retrieved from: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market. [in Ukrainian].
7. Krakovskaya A., Vishnevsky I & Pedos N. (June 2018). *Lizynhova haluz w Ukraini: tendecii ta rekomendacii dlia zrostannia [Leasing industry in Ukraine: trends and recommendations for growth]*, USAID project "Transformation of the financial sector", 36p.
8. National rating agency "Rurik". Analytical review of the Ukrainian non-bank financial services market in 2017. Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2017.pdf. [in Ukrainian]
9. Official site of the National Financial Services Commission. *Pidsumki diyalnosti finansovih kompaniy, lombardiw ta lizunhodawciv za 9 misiaciv 2017 roku. [Results of activity of financial companies, pawnshops and legal entities (lessors) during 9 months of 2017]*. Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_3%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf

УДК 332.1:658.1

**ДО ОБГРУНТУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРУ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.192.357

Коваль І. М.*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

Статтю присвячено проблемі пошуку шляхів для повноцінного обґрунтування бюджетної підтримки сучасних українських репертуарних театрів, як одного із стратегічних напрямів їхнього подальшого виживання та розвитку. В роботі доведено, що такий театр є публічною соціально-культурною установою, що покликана виховувати, розвивати, спілкуватися і рухатися до нового рівня пропаганди та усвідомлення національної самоідентичності людей, які з нею стикаються. Але театр також виступає як суб'єкт господарювання, створюючи робочі місця, сплачуючи податки, підтримуючи ресторан-готель-туристичний та інші види бізнесу, які надають різні супутні послуги, діючи як інфраструктуро утворюючий компонент. Репертуарний театр як інститут є невід'ємною частиною більш розвиненої інституції - держави. Остання повинна надавати фінансову підтримку репертуарним театрам, які на законодавчому рівні розглядаються як некомерційні організації. Досвід показує, що підтримка здійснюється по остаточному принципу. Театр забезпечується в останню чергу з коштів, які в державі залишаються, оскільки театри класифікуються як збиткові установи. Така політика є помилковою, оскільки автор цієї публікації довів, що фактично театр виконує дуже важливу функцію рекреаційного простору. Театр відновлює продуктивний ресурс держави (регіону) - людського капіталу як особистості, так і суспільства. Ця публікація вперше представляє підходи до прямої оцінки можливих втрат у валовому внутрішньому продукті, понесеному державою (регіоном), коли він нехтує фінансовою підтримкою його репертуарних театрів. В роботі доведено, що: репертуарний театр не є планово-збитковим суб'єктом господарювання; вкрай необхідним завданням є розробка методики вимірювання внеску театру в економіку держави або регіону; театр має всі підстави, щоб претендувати на певну частину із заробленого ним для держави або регіону; театр має всі підстави розраховувати на більш сприятливу бюджетну політику держави або регіональної влади, яка б стимулювала його до більш ефективної праці.

Ключові слова: сучасний український репертуарний театр; бюджетування; економіка держави або регіону; ефективна праця театру

UDC 332.1:658.1

**TOWARD SUBSTANTIATION OF BUDGET-FUNDING
OF MODERN UKRAINIAN REPERTORY THEATER**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.192.357

Koval I.*Kharkiv National University of Construction and Architecture*

The paper is devoted to the problem of finding ways to fully justify the budget support

of the contemporary Ukrainian repertory theaters as one of the strategic directions for their further survival and development. The work has proved that the theater of this kind is a public socio-cultural institution, serving to educate, develop, communicate and go for a new level of propaganda and awareness of the national self-identity of the people, engaged in it. However, the theater also acts as a business entity, creating jobs, paying taxes, supporting restaurant-hotel-tourist and other kinds of businesses that provide various related services, acting as an infrastructure-creating component. The repertory theater as an institution is an integral part of a more extended institution – the state. The latter should provide financial support to repertory theaters which are legislatively regarded to be non-profit organizations. Experience shows that the support is usually rendered with whatever funds remain. The theater is financed in the last turn with the remainder of the state funds, because theaters are referred to the group of loss-making institutions. Such a policy is vicious, since the author of this publication has proved that in fact the theater performs a very important function of a recreation space. The theater restores the productive resource of the state (region) – the human capital of both a person and society. The present publication for the first time proposes approaches to a direct estimation of possible losses in the gross domestic product incurred by the state (region) when it neglects the financial support of its repertory theaters. The work proves that: the repertory theater is not a planned unprofitable business entity; the most urgent task is to develop a technique for measuring the contribution of the theater to the state or regional economy; the theater has every reason to claim a certain portion of the income earned by it for the state or a region; the theater has every reason to rely on a more favorable fiscal policy of the state or regional authorities, which would encourage it to work more efficiently.

Keywords: modern Ukrainian repertory theater; budgeting; state or regional economy; effective work of theater

Актуальність проблеми. Театр, як специфічне явище [1], існує в житті практично кожної людини, а як соціокультурний інститут, який несе в собі колективний образ світу або культуру – в житті кожного суспільства [2]. Він, як суспільний інститут, спрямований на виховання, розвиток, соціалізацію, рух на новий рівень сприяння і усвідомлення усіх тих, хто до нього дотикається, виконує вкрай важливі соціальні та культурні функції. Серед саме таких виокремлюють функції [3]: (1) розваги, (2) гносеологічну або пізнавальну, (3) регулятивну (відносно поведінки людей), (4) формування суспільної свідомості, (5) формування естетичного смаку, (6) ігрову, (7) компенсаторну, що дозволяє людині знайти душевну рівновагу в собі, (8) знакову або семіотичну, яка дозволяє навчитися зрозуміти усі тонкощі сценічної мови, (9) комунікативну, (10) стратифікації, (11) соціалізації, (12) аксіологічну або оцінну (надає відповідь, наприклад, на сократовське запитання: «Що є благо?»).

Безумовно, що театр є соціальною організацією, ядром якої виступає певна цільова група, що формується з соціальної потреби і має наступні

ознаки: (1) визначається упорядкованим, регульованим і скоординованим способом спільної діяльності, (2) застосовує певний алгоритм до дій людей, що групуються навколо набору цільових установок: соціальних приписів і очікувань (соціальних ролей) [4, С. 54]. При цьому театр ще вкрай важливо сприймати в якості господарюючого суб'єкту, що сумлінно виконує певні соціально-економічні функції, а саме [5, С. 12-15]: (1) створює робочі місця, (2) сплачує податки, (3) підтримує ресторанно-готельно-туристичний і інші види бізнесу, що надають різноманітні попутні послуги, (4) виступає в якості центра інфраструктурної кластеризації та таке інше. Все перелічене відбувається на постійній основі з використанням різноманітних нормативних баз.

У репертуарного театру присутні всі ознаки суспільного інституту, який є складовою більш розвиненого інституту із назвою «держава» (під інститутом розуміється набір загальноновизнаних правил і норм, які мають відносну незмінність і специфікують поведінку індивідумів в певних ситуаціях, що повторюються [6]). Держава, між тим, не зовсім опікується підтримкою одного з своїх інститутів, з приводу якого видатний драматург О.М. Островський якось сказав, що «театр – це ознака повноліття нації» [7, С. 18]. Сучасні українські репертуарні театри, які за Законом України [8] є неприбутковими організаціями (з яких, за думкою багатьох директорів театрів свідомо вибудовують «планово-збиткові» підприємства), вимушені за будь-яких обставин «виживати», а деякі – зовсім зникати тому, що забезпечити їхню життєдіяльність «складно і фінансово, і організаційно» [9]. За означених умов вкрай актуальними стають питання повноцінно обґрунтованої фінансової підтримки таких театрів з боку державних та/або місцевих органів влади.

Аналіз останніх наукових досліджень. Публікації з питань обґрунтування фінансової підтримки сучасних українських репертуарних театрів з боку державних та/або місцевих органів влади автору даної роботи невідомі. Між тим, заслуговує на увагу публікація Г.Л. Тульчинського [5, С.13], в якій повідомляється про спробу економічного обґрунтування субсидій на утримання установ культури міста Амстердама. На основі визначення прямих і непрямих доходів, що отримувалися від основних закладів культури цього міста, були визначені потоки коштів у місцевий бюджет. Останні суттєво перевищували бюджетні дотації на утримання установ культури міста.

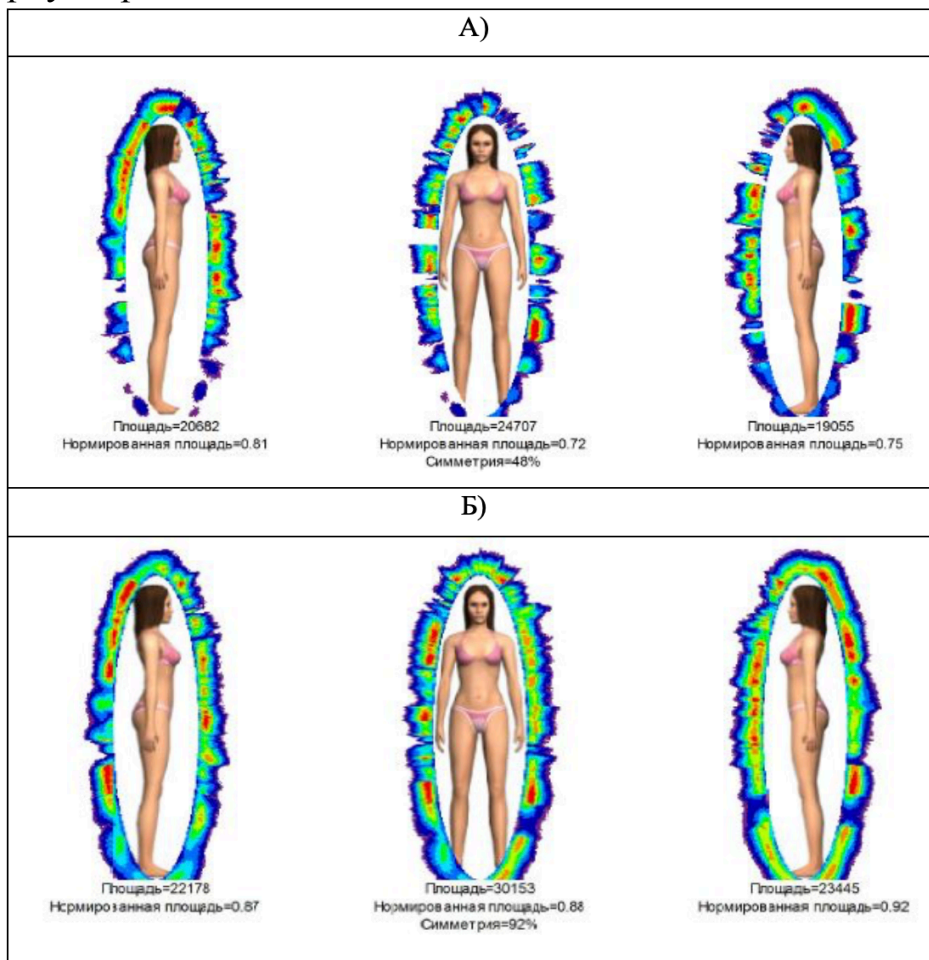
З огляду на доступну інформацію можна стверджувати, що проблеми повноцінного обґрунтування бюджетної підтримки сучасних

українських репертуарних театрів ще чекають свого часу та дослідників.

Метою даної статті є попередній пошук шляхів для повноцінного обґрунтування бюджетної підтримки сучасних українських репертуарних театрів

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення поставленого завдання доцільно виявити безпосередні внески закладів культури в економіку держави або регіону. Далі буде використано інформацію, що була здобута в межах професійної діяльності Харківського академічного театру музичної комедії (ХАТМК).

За безпосередньою участю автора цієї публікації було проведено експерименти з дослідження за допомогою кроуноскопу (він дозволяє візуалізувати енергоінформаційне поле або ауру людини) психоемоційного стану глядачів під час відвідування ними вистав ХАТМК [10]. Програма дослідження включала: 1) фіксацію кроунограми до перегляду вистави, 2) перегляд музичної комедії, 3) фіксацію кроунограми після перегляду вистави. На рис. 1 в якості прикладу наведено кроунограми однієї з глядачок.



*Рис. 1 Кроунограми глядачки до (А) та після (Б) перегляду вистави
Джерело: авторська розробка*

Кроунограми на рис. 1, А мають виражено нерівні по товщині контури з викидами і розривами, що свідчить про достатньо невисоку стійкість психофізіологічного стану глядачки. Кроунограми на рис. 1, Б однорідніші, що вказує на покращення психофізіологічного стану випробовуваної. Ця об'єктивно отримана інформація знаходила підтримку з боку суб'єктивної оцінки випробовуваною свого психоемоційного стану (настрою). Неодноразове повторювання експерименту з іншими групами глядачів завершувалося подібним результатом.

Таким чином, здійснені у ХАТМК дослідження кроунограм людей до та після перегляду спектаклів виявили невідоме раніше явище – «здібності» театру «загоювати» енергоінформаційні оболонки («аури») глядачів. Це відкриття підштовхнуло до висновку про ще одну (і може найважливішу) функцію театру – рекреаційну, завдяки чому людина після праці має можливість відпочити і відтворити свій так званий людський капітал [12]. При порушенні цього правила людину чекає ланцюжок подій та станів, який наведено на рис. 2.



*Рис. 2 Місце необхідних процесів рекреації в життєдіяльності людини
Джерело: авторська розробка*

При надмірній амортизації капіталу людини, за відсутності процесів його відтворення (реабілітації, релаксації або рекреації) людина потрапляє в стан дистресу (руйнівного процесу, що погіршує перебіг психофізіологічних функцій). Останній супроводжується психосоматичними (тілесними) ускладненнями (захворюваннями) і відповідною втратою працездатності [13]. Це слід розглядати як деяку втрату людського капіталу, який є категорією економічною. Тут можна вже оперувати величинами, що мають грошовий еквівалент і в збереженні яких зацікавлені як особистість, так і суспільство. Їхніми

інтересами повинна опікуватися держава, надаючи театрам бюджетну підтримку.

Величина бюджетної підтримки театрів як господарюючих суб'єктів у сфері рекреації людського капіталу A , використовуваного в процесах створення внутрішнього або регіонального валового продукту (відповідно, ВВП або РВП) E ($A < E$), може бути визначена за результатами розрахунків по формулі [14]:

$$\Delta A \approx 2 \cdot \left| \frac{\Delta E}{E} \right| \cdot A, \quad (\Delta A \ll A), \quad (\Delta E \ll E), \quad (1)$$

де ΔA – бюджетні інвестиції в людський капітал (у вартісному вимірі), щоб забезпечити прирощення ВВП або РВП на величину ΔE (у вартісному вимірі).

Припустимо, що стреси і інші негативні впливи на працююче населення могли привести до відносного зниження ВВП або РВП на $\Delta E/E = 10^{-4}$. Щоб знівелювати такі втрати, відносні інвестиції в театральну сферу для забезпечення рекреації людського капіталу повинні скласти $\Delta A/A \approx 2 \cdot 10^{-4}$. Надалі доцільно оцінити абсолютні значення вказаних показників та надати відповіді на питання відносно того, чи: (1) насправді театри є планово-збитковими суб'єктами господарювання на рівні держави або регіону? (2) є можливість вимірювати внесок театрів в економіку держави або регіону? (3) мають театри претендувати на певну частину того, що заробляють для держави або регіону? (4) можуть театри розраховувати на більш сприятливу бюджетну політику держави або регіональної влади, яка б стимулювала театри до більш ефективної праці?

Для пошуку обґрунтованих відповідей на озвучені питання доцільно виконати чисельні розрахунки користі від відвідування глядачами театральних вистав і для них самих, і для суспільства в цілому.

Припускаючи, що особистість, яка більш-менш постійно відвідує театральні заходи, зберігає на достатньому рівні свій імунітет [15], своє здоров'я, а з ними і працездатність.

За експертними оцінками вартість лікування, наприклад, під час масових захворювань на гостру респіраторну вірусну інфекцію (ГРВІ) або грип може сягати 150 – 400 грн. на три дні [16]. Тимчасова втрата працездатності на три дні обернеться (при мінімальній зарплатні в 3200 грн. за місяць) втратами заробітку до 300 грн. Сумарні втрати особистості можуть сягати до 700 грн. за три дні (для довідки: за цю суму в ХАТМК в сезоні 2017-2017 рр. можна відвідати 5 вистав). Це фактично

особиста втрата купівельної спроможності людини. Але з цієї причини реально працюючі галузі вітчизняної економіки (крім фармацевтичної) недоотримують свої доходи, а з ними і обсяги самофінансування як свого подальшого розвитку, так і підприємств із підтримуючих галузей. Тобто мова вже йде про економічні втрати суспільства.

Але ці втрати не остаточні. За три дні хвороби робітник не відпрацює на виробництві 24 години (при 40-годинному тижні). Це становитиме втрату часу працівника на рівні 1,2 % від загальнорічної норми робочого часу у 2004 години (згідно із нормами Мінсоцполітики на 2015 рік [17]). Його річний внесок у регіональний валовий продукт (РВП) згідно із статистичними даними у 2015 році повинен був становити 45816 грн. [18, С.221]. Втрати РВП від захворювання склали $45816 * 0,012 = 548,7$ грн.

Згідно з даними таблиці 1, в 2015 році в ХАТМК подивилося вистави 14253 працездатних людей. Якщо припустити, що після відвідування театру вони зберегли здатність чинити опір хворобам (у тому числі, ГРВІ) і бути надалі працездатними, то РВП не була нанесена шкода на загальну суму $548,7 * 14253 = 7820544$ грн. Ця сума не втрачена завдяки праці ХАТМК, тобто її, скоріш за все, можна вважати у якості внеску у РВП. Але при цьому ХАТМК у 2015 році отримав із обласного бюджету лише 1,673 млн. грн., що у 4,67 разів менше його наймовірнішого внеску у РВП.

Таблиця 1. – Показники відвідуваності ХАТМК у 2012 – 2017 роках

Групи глядачів	Кількості глядачів по роках					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Молодші за працездатних	7 073	15 841	10 765	12802	8784	10485
Працездатні	20 835	21 728	24 406	14253	16461	19102
Старші за працездатних	2 766	3 444	3 909	12345	10255	12453
РАЗОМ	30 674	41 013	39 080	39400	35500	42040

Джерело: авторська розробка

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, можна дійти до думки, що настав час по-іншому оцінювати результати діяльності театрів і переглянути статус репертуарних театрів, а саме: (1) *театр не є планово-збитковим суб'єктом господарювання (!)*; (2) вкрай необхідним завданням є розробка методики вимірювання внеску театру в економіку держави або регіону; (3) театр має всі підстави, щоб претендувати на певну частину із заробленого ним для держави або регіону; (4) театр має всі підстави розраховувати на більш сприятливу бюджетну політику

держави або регіональної влади, яка б стимулювала його до більш ефективної праці [19].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пави П. Словарь театра [Текст] / П. Пави; пер. с фр.– М.: «Прогресс», 1991.– 504 с.
2. Адрианова Т.О. Театр как социокультурный феномен. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник ОГУ.- 2014.- № 7(168).- С. 82-85.
3. Адрианова Т.О. Социальные функции театра. [Текст] / Т.О. Адрианова // Вестник Челябинского государственного университета.- 2012.- № 35 (289).- Философия. Социология. Культурология.- Вып. 28.- С. 91-94.
4. Кудашкин Д.М. Общая теория социальных организаций. [Текст] / Д.М. Кудашкин.– М. : Юнити, 2000. — 376 с.
5. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры: учебное пособие [Текст] / Г.Л. Тульчинский, Е.Л. Шекова.– 4-е изд., испр. и доп.– СПб.: Издательство «Лань»; «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009.– 528 с.
6. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. [Текст] / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004.- 240 с.
7. Смирнова Л.Н. Популярная история театра. [Текст] / Л.Н. Смирнова, Г.А. Гальперина, Г.В. Дятлева.- М.: Мульти Медиа, 2008.- 1522 с.
8. Закон України «Про театри і театральну справу» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2005, № 26, ст.350){Із змінами, внесеними згідно із Законами № 3421-IV від 09.02.2006, ВВР, 2006, № 22, ст.199 N 5461-VI від 16.10.2012, ВВР, 2014, № 5, ст.62 № 406-VII від 04.07.2013, ВВР, 2014, № 20-21, ст.712 № 911-VIII від 24.12.2015, ВВР, 2016, № 5, ст.50 № 955-VIII від 28.01.2016, ВВР, 2016, № 10, ст.103}
9. Троицкий о закрытии ДАХа: Репертуарный театр как таковой исчерпал себя. [Текст] / Корреспондент.net, 3 сентября 2013 года.- [Электронный ресурс].- URL: <http://korrespondent.net/showbiz/1599359-troickij-o-zakrytii-daha-repertuarnyj-teatr-kak-takovoj-ischerpal-sebya>
10. Коваль І.Н. Економіка та управління у сучасному українському репертуарному театрі: монографія / А.В. Серіков, І.О. Коваль.– Харків: ФОП Панов А.М., 2018.– 314 с.
11. <http://www.bioentech.ru/> – официальный сайт компании «Биоэнтек»
12. Becker G.S. Human Capital: A. Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. [Text] / G.S. Becker; 2nd ed. N.U., 1975.- p.22.
13. Воронов М.В. Психосоматика. Практическое руководство. [Текст] / М.В. Воронов.- К.: Ника-Центр, 2002.- 256 с.
14. Коваль І.М. До оцінки внеску театрів у валовий регіональний продукт [Текст] / І.М. Коваль, А.В. Серіков // Сборник публикаций Научно-информационного центра «Знание» по материалам VI международной заочной научно-практической конференции: «Развитие науки в XXI веке» г. Харьков: Сборник со статьями (уровень

- стандарта, академический уровень).– Х.: Научно-информационный центр «Знание», 2015.– С. 136-140.
15. Ротенберг В.С. Психонейроиммунология. [Текст] / В.С. Ротенберг.– [Электронный ресурс].– URL: <http://www.vsrotenberg.rjews.com/pn-immunoligiya.html#.WsDfZy 5ua70>
16. Скільки коштуватиме українцям лікування грипу та застуди цієї зими? // Газета «Українська Правда» від 10 січня 2018 року. – [Електронний ресурс].– URL: <https://life.pravda.com.ua/health/2018/01/10/228388/>
17. Про розрахунок норми тривалості робочого часу на 2015 рік (текст листа Мінсоцполітики України за № 10196/0/14-14/13від 09.09.2014) [Текст] / [Електронний ресурс].– URL: <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/>
18. Статистичний щорічник України за 2016 рік. [Текст] / За ред.. І.Є. Вернера.– К.: Видавництво Держ. служби статистики України, 2017.– 611 с.
19. Финансирование культуры в европейских странах: обзор подходов и методов [Текст] / [Электронный ресурс].– URL:<http://www.strana-oz.ru/2005/4/finansirovanie-kultury-v-evropeyskih-stranah-obzor-podhodov-i-metodov>

REFERENCES:

1. Pavi P. (1991). *Slovar teatra [Dictionary of the Theater]*. Moscow: «Progress». [in Russian]
2. Adrianova T.O. (2014). Teatr kak sotsiokulturnyy fenomen. [Theater as a sociocultural phenomenon]. *Vestnik OGU– OGU bulletin*, 7(168), 82-85.
3. Adrianova T.O. (2012). Sotsialnye funktsii teatra. [Social Functions of the Theater]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta.–Filosofiya. Sotsiologiya. Kulturologiya. – Bulletin of Chelyabinsk State University* 35 (289).–*Philosophy. Sociology. Culturology, Release* 28, 91-94.
4. Kudashkin D.M. (2000). *Obschaya teoriya sotsialnyikh organizatsiy. [The General Theory of Social Organizations]*. Moscow: Yuniti. [in Russian]
5. Tulchinskiy G.L., Shekova E.L. (2009). *Menedzhment v sfere kultury: uchebnoe posobie [Management in Culture Sphere]*. St. Petersburg: Izdatelstvo «Lan»; «Izdatelstvo PLANETA MUZYKI». [in Russian]
6. Kleynner G. B. (2004). *Evolyutsiya institutsionalnykh sistem. [The Evolution of Institutional Systems]*. Moscow: Nauka.. [in Russian]
7. Smirnova L.N., Galperina G.A., Dyatleva G.V. (2008). *Populyarnaya istoriya teatra. [Popular Theater History]*. Moscow: Multi Media. [in Russian]
8. Zakon Ukrainy «Pro teatry i teatralnu spravu» [On Theaters and Theater Business] (Vidomosti Verhovnoii Rady (VVR), 2005, # 26, st.350){Iz zminamy, vnesenymy zhidno iz Zakonamy # 3421-IV vid 09.02.2006, VVR, 2006, # 22, st.199 N 5461-VI vid 16.10.2012, VVR, 2014, # 5, st.62 # 406-VII vid 04.07.2013, VVR, 2014, # 20-21, st.712 # 911-VIII vid 24.12.2015, VVR, 2016, # 5, st.50 # 955-VIII vid 28.01.2016, VVR, 2016, # 10, st.103} [in Ukrainian]
9. Troitskiy o zakryitii DAHa: *Repertuarnyy teatr kak takovoy ischerpal sebya. [The*

- Repertory Theater Has Exhausted Itself*] / Korrespondent.net, 3 sentyabrya 2013 goda.- [Elektronnyy resurs].- URL: <http://korrespondent.net/showbiz/1599359-troickij-o-zakrytii-daha-repertuarnyj-teatr-kak-takovoj-ischerpal-sebya/> [in Ukrainian]
10. Sierikov A.V., Koval I.M. (2018). *Ekonomika ta upravlinnia u suchasnomu ukraiïnskomu repertuarnomu teatri: monografiia [Economics and Management in Contemporary Ukrainian Repertory Theater: Monograph]*. Kharkiv: FOP Panov A.V. [in Ukrainian]
 11. <http://www.bioentech.ru/> – ofitsialny sayt kompanii «Bioentek»
 12. Becker G.S. (1975). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*.
 13. Voronov M.V. *Psichosomatika. Prakticheskoe rukovodstvo. [Psychosomatics. Practical Guide]*. Kiev: Nika-Tsentr [in Ukrainian]
 14. Koval I.M., Sierikov A.V. (2015). *Do otsinky vnesku teatriv u valovy regionalnyi produkt [Towards the Estimate of the Contribution of Theaters to the Gross Regional Product]* / I.M. Koval, A.V. Sierikov // Sbornik publikatsiy Nauchno-informatsionnogo tsentra «Znanie» po materialam VI mezhdunarodnoy zaочноy nauchno-prakticheskoy konferentsii: «Razvitie nauki v XXI veke» g. Kharkov: Sbornik so statyami (uroven standarta, akademicheskyy uroven).– Kharkov.: Nauchno-informatsionnyy tsentr «Znanie». [in Ukrainian]
 15. Rotenberg V.S. *Psikhoneyroimmunologiya. [Psychoneuroimmunology]* / V.S. Rotenberg.– [Elektronnyy resurs].– URL: <http://www.vsrotenberg.rjews.com/pn-immunologiya.html#.WsDfZy5ua70> [in Russian]
 16. *Skilky koshtuvatyme ukraiïntsiyam likuvannia grypu ta zastudy tsiei zymy? [How much will it cost the Ukrainians to treat flu and colds this winter?]* // Hazeta «Ukraiïnska Pravda» vid 10 sichnia 2018 roku. – [Elektronnyy resurs].– URL: <https://life.pravda.com.ua/health/2018/01/10/228388/> [in Ukrainian]
 17. *Pro rozrakhunok normy tryvalosti robochoho chasu na 2015 rik [On calculation of the standard working hours for 2015](tekst lysta Minsotspolityky Ukrainy za#10196/0/14-14/13 vid 09.09.2014)* [Elektronnyy resurs].–URL:<http://www.bukhoblik.org.ua/kadry-zarplata/> [in Ukrainian]
 18. Verner I.E., red. (2017). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik. [The Statistical Yearbook of Ukraine for 2016.]*. Kiev.: Vidavnytstvo Derzh. sluzhby statystyky Ukrainy. [in Ukrainian]
 19. *Finansirovanie kultury v evropeyskikh stranakh: obzor podkhodov i metodov [Financing Culture in the European Countries: Review of Approaches and Methods]* / [Elektronnyy resurs].– URL: <http://www.strana-oz.ru/2005/4/finansirovanie-kultury-v-evropeyskikh-stranah-obzor-podhodov-i-metodov> [in Ukrainian]

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 005.73:005.1

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ТА ПРОЦЕСИ ЇЇ РОЗВИТКУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.205.358

Андросова О. Ф., к.е.н.*Запорізький національний технічний університет*

У статті представлено етапи формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах країни. Виявлено, що процес розвитку корпоративної культури є безперервним й може змінюватися під впливом середовища. Визначено, що зміни й розвиток корпоративної культури на машинобудівних підприємствах відбуваються при виході підприємства на міжнародний рівень. Узгоджено певні правила, які необхідно дотримуватися при зміні корпоративної культури. З'ясовано, що при управлінні процесом формування, розвитку та зміни корпоративної культури здійснюється на основі певних принципів. Досліджено та надано характеристику принципам формування, розвитку та зміни корпоративної культури. Всі представлені в статті принципи є елементами комплексної системи машинобудівних підприємств та управління розвитком і зміною корпоративної культури. Вони тісно взаємодіють між собою, а посилює їх дію синергетичний ефект. Формування і розвиток корпоративної культури за допомогою синергетичного механізму проявляється через встановлення і посилення взаємозв'язку та взаємодії елементів соціально економічної системи машинобудівних підприємств.

Ключові слова: механізм формування; корпоративна культура; процес розвитку; машинобудівні підприємства; принципи формування; синергетичний ефект

UDC 005.73:005.1

MECHANISM OF FORMATION OF CORPORATE CULTURE ON MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE AND PROCESSES OF ITS DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.205.358

Androsova O. F., PhD in Economics*Zaporizhzhya National Technical University*

The article presents the stages of formation of corporate culture at the machine-building enterprises of the country. It is revealed that the development process of corporate culture is continuous and can change under the influence of the environment. It is determined that changes and development of corporate culture at machine-building enterprises take place at the exit of the enterprise to the international level. There are

some rules that need to be respected when changing corporate culture. It is revealed that when managing the process of formation, development and change of corporate culture, it is based on certain principles. The characteristics of the formation, development and change of the corporate culture are described and described. All the principles presented in the article are elements of a comprehensive system of machine-building enterprises and management of the development and change of corporate culture. They interact closely with each other, and enhance their synergistic effect. The formation and development of corporate culture through the synergistic mechanism is manifested through the establishment and strengthening of the relationship and interaction of elements of the socio-economic system of machine-building enterprises.

Keywords: formation mechanism; corporate culture; development process; machine building enterprises; principles of formation; synergetic effect

Актуальність проблеми. Необхідною умовою розвитку машинобудівних підприємств держави є інсценування багатьох різних або протилежних сил й елементів, які діють на підприємстві. Чим складніша й досконала система, тим повинен бути вищий рівень корпоративної культури. Тема дослідження є дуже актуальною та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Наукова спільнота дуже зацікавлена в дослідженні питання щодо механізму формування та процесу розвитку корпоративної культури на машинобудівних підприємствах. Серед сучасних науковців таке дослідження проводили: Химич І. Г. [1], Кудря Я. В. [2], Антонюк А. А., Шмиголь Н. М. [3], Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П., Винничук Р.О., Смолінська. Н.В. [5], Кривов'язок І. В., Стрільчук Р. М. [7], Андрушків Б.М., Черничинець С.П. [8].

Але в сучасних умовах розвитку машинобудівної галузі, інтеграції в ЄС, темпів провадження інноваційних ідей, інвестиційних проектів, зміни ситуації на машинобудівному ринку світу – це питання завжди буде предметом дослідження наукових спільнот, економістів.

Мета роботи. Розглянути етапи формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах держави. Виявити фактори, які впливають на зміну та розвиток корпоративної культури. Дослідити принципи формування, розвитку та зміни корпоративної культури, виявити проявлення дії синергетичного ефекту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Корпоративна культура на машинобудівних підприємствах складається не відразу, процес її формування складний і тривалий у часі. Сам процес розвивається за своїми специфічними законами, має свої принципи, та

передбачає такі основні етапи формування:

- визначення місії організації та філософії її функціонування;
- встановлення головних базових цінностей і переконань підприємства ;
- формування стандартів і норм поведінки співробітників підприємства на основі прийнятих цінностей;
- запровадження традицій, символіки, ритуалів та інших артефактів (видимих елементів культури);
- формування мотиваційної структури;
- нормативне закріплення перелічених вище складових у корпоративному документі (положення про корпоративну культуру; документ про корпоративне керівництво, корпоративний кодекс тощо);
- написання програми розвитку корпоративної культури підприємства та її поступове впровадження.

Так як корпоративна культура може частково змінюватися під впливом різних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, процес розвитку корпоративної культури є безперервним. Тільки культура визначає шляхи вирішення проблем і способи організації та взаємозв'язки в процесі організації діяльності підприємства. Згідно цього всі перетворення, локального чи глобального масштабу, на підприємстві будуть неефективними без відповідної зміни корпоративної культури, так як вона має фундаментальне значення для вибору напрямків розвитку підприємства.

Особливий вплив на корпоративну культуру має зовнішнє середовище і на підприємство в цілому. Для якісних змін необхідний зворотний зв'язок, який здійснюється через корпоративну культуру. В результаті дії зворотного зв'язку відбувається адаптація корпоративної культури до зовнішнього середовища, яке змінилося, а це, сприяє змінам в різних аспектах діяльності машинобудівних підприємств.

В результаті суттєвої зміни зовнішнього середовища підприємство повинно адаптувати свою культуру або окремі її елементи до цих змін, щоб не відбулося конфлікту між цінностями, які провокує зовнішнє середовище з внутрішнім середовищем.

Зміни і розвиток корпоративної культури неминучі при виході підприємства на міжнародний рівень, де стикаються різні культури і стереотипи поведінки.

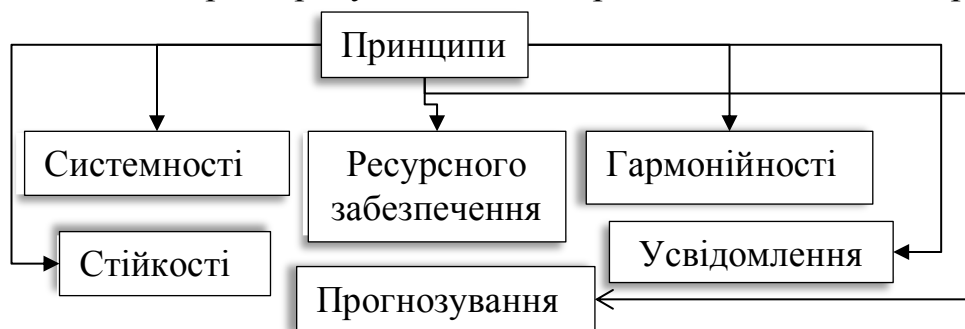
Якщо відбувається об'єднання декількох підприємств з різними корпоративними культурами, то потрібен час і значні зусилля для поєднання різних цінностей в подальшому формування нової культури. Такі труднощі виникатимуть при формуванні культури на підприємстві, де працюють люди різних національностей чи віросповідання, так як їхні культурні цінності мають різну основу. В зв'язку зі зміною корпоративної культури треба дотримуватися певних правил:

- поетапність змін;
- морально-психологічна підготовка всього підприємства до змін;
- поступовість, але системність нововведення;
- узгодження нововведень із базовими елементами корпоративної культури;
- загальна згода всього колективу на переоцінку корпоративних цінностей і зміну корпоративної культури.

Управління процесом формування, розвитку та зміною корпоративної культури здійснюється за певними принципами, що постають як напрям діяльності.

Основні принципи управління процесом корпоративної культури виражають таке спільне на підприємстві управління ними, що охоплює всі їх етапи та зумовлює їх успішність.

Дослідимо та охарактеризуємо основні принципи, наведені на рис. 1.



*Рис.1 Принципи формування, розвитку й зміни корпоративної культури
Джерело: розроблено автором за [5, с. 116]*

Принцип усвідомлення. Цей принцип передбачає визначення і відпрацювання ефективного механізму свідомого управління зміною станів та реального сприйняття необхідності змін усім персоналом підприємства. Побудова дієвого механізму повинна відбуватися у різних напрямках із врахуванням інтересів усіх формальних і неформальних груп на підприємстві. Такому принципу властива сила духу і осяяння, а не механічні структури.

Осяяння надає уяву видовищ майбутнього і зміцнює віру в перспективу й незворотність змін, а сила духу додає енергії на ці зміни. Дуже важливо спонукати зусилля людей до нової ідеї й зарядити їх енергією на її реалізацію, тоді в середовищі менеджерів виникне творча атмосфера, згуртованість, що допоможе подолати опір до нововведень.

Принцип системності – є відображенням попереднього, направляє колектив на необхідність свідомої діяльності під час переходу від одного рівня культури до іншого, досконалішого. На підприємстві він передбачає певну систему діяльності, яка охоплює етап підготовки до зміни стану культури та етап реалізації цих змін.

Дієва підготовка до змін передбачає пропонування, обґрунтування головної мети запланованих змін, визначення засобів і умов, за допомогою яких цю мету буде реалізовано.

Принцип ресурсного забезпечення – базується на обов'язковому інформаційному, кадровому, фінансовому забезпеченні процесів корпоративної культури на кожному із основних етапів.

Принцип прогнозування – опирається на законі незворотної зміни середовища корпоративної культури, а також його адаптаційних можливостях. В такому випадку опірність середовища підприємства нововведенням, яка може набувати форми консервативних дій щодо нового, природна і навіть закономірна для збереження усталеності середовища як системи. Взагалі прийняття чи неприйняття нового можна розглядати з позицій якісного стану системи корпоративної культури, можливості або неможливості її збереження, усталеності й здатності до саморозвитку.

Така дія цього принципу спрямована на недопущення стихійних, непередбачуваних змін, що можуть значно затримати реалізацію процесів розвитку чи зміни корпоративної культури. В такій ситуації управління ними повинно охоплювати передбачення, прогнозування змін та їх наслідків для підприємства в цілому.

Принцип стійкості. Характеризується такою ознакою, яка при переході від стихійних процесів до керованих повинна посилювати здатність до самої адаптації. Світовий ринок машинобудівних технологій зумовлює зростання інновацій у всіх сферах і ланках суспільного життя, що приводить до суттєвих змін їх якості. Основною компонентою зміни якості процесів корпоративної культури є зростання їх стійкості. Такі аспекти проявляються у визнанні їх невідповідності, закономірності, необхідної для розвитку корпоративної культури і підприємства. Такі

процеси нововведень будуть мати необхідне ресурсне забезпечення. В результаті цього змінюється ставлення до нових цінностей, переконань, норм поведінки, зростає ступінь очікування нового, взагалі виникає механізм необхідної реалізації нового.

Принцип гармонійності базується на узгодженні інтересів всього персоналу в процесі зміни корпоративної культури, забезпеченні психологічної комфортності працівників підприємства і синхронному протіканні зміни корпоративної культури з організаційним розвитком підприємства в цілому. Дія даного принципу характеризує ефективність підприємства й управління процесом розвитку та зміни корпоративної культури.

Всі перелічені принципи є елементами комплексної системи підприємства та управління розвитком й зміною корпоративної культури. Вони тісно взаємодіють між собою, що завдяки синергетичному ефекту посилює дію кожного з них.

З точки зору синергетики, розвиток – це послідовна зміна хаосу і порядку, притому розвиток відбувається з постійним зростанням ентропії системи. Процес формування, розвитку і зміни корпоративної культури синергетика допускає розглядати за такими аспектами:

- динамічному, з погляду особливостей розвитку корпоративної культури в умовах нелінійності;
- через вплив корпоративної культури на досягнення синергетичного ефекту, а також на самоорганізацію соціально-економічної системи.

На сучасному етапі необхідною умовою розвитку підприємств є існування багатьох різних або протилежних елементів і сил, що діють на підприємстві. Різноманітні елементи системи та зв'язки між ними сприяють їхній єдності, взаємозв'язку і взаємодії. Взагалі, чим складніша і досконаліша система, тим вищий повинен бути рівень корпоративної культури.

В промислових високо розвинутих країнах підприємства мають ефективну корпоративну культуру і спільні цілі, а також високі цінності, які несуть відповідальність перед суспільством.

Формуючи стійкі духовні зв'язки і комунікації у середині підприємства, корпоративна культура створює її внутрішній потенціал, завдяки якому підприємство зможе вижити в умовах кризи (в результаті командного духу персоналу, його відданості підприємству) та розвиватися (за рахунок високої кваліфікації робітників, власних

інноваційних розробок і т. ін.).

Дає можливість переорганізувати процеси і структури підприємства відповідно до зміни ситуації саме корпоративна культура.

Як свідчать дослідження, корпоративна культура відноситься до внутрішнього середовища підприємства, це її внутрішній ресурс: духовний, нематеріальний, інтелектуальний, так як, корпоративна культура є внутрішнім потенціалом, який забезпечує самоорганізацію системи.

З'ясовано, що синергетичний механізм формування і розвитку корпоративної культури проявляється через встановлення і посилення взаємозв'язку і взаємодії елементів соціально-економічної системи (а саме, структурних підрозділів підприємства). Але для ефективного співробітництва необхідно, щоб працівники знали процеси, що протікають на підприємстві, функції, мету, специфіку роботи всіх структурних підрозділів підприємства. На сучасному машинобудівному підприємству недостатньо знати й уміти виконувати тільки свою, невелику частину цілого виробничого процесу, необхідно працювати над усім процесом, розуміти своє місце в ньому, бачити та знати кінцевий результат і бути зацікавленим у його досягненнях.

Ефективна корпоративна культура, що орієнтує працівників на кооперацію, спільну роботу, забезпечує досягнення синергетичного ефекту, відповідно до якого сумарна ефективність діяльності команди буде вища, ніж звичайна сума результатів окремих працівників, адже навіть висококваліфіковані та професійні працівники мають потребу в співробітництві й допомозі колективу машинобудівного підприємства.

Хаотичний характер розвитку підприємства припускає вибір якісно нового шляху їхнього розвитку, що впливатиме на стан корпоративної культури та її ефективність.

Висновки. Отже розвиток корпоративної культури має нелінійний, недетермінований характер. Це свідчить, що корпоративна культура формується в свідомості працівників, у процесі їхньої спільної діяльності, а людині властива воля, що породжує хаос. Встановити загальні закономірності розвитку корпоративної культури в умовах недетермінованості і нелінійності дає можливість синергетичний підхід.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Химич І. Г. Методика формування корпоративної культури на підприємствах машинобудівної галузі / І. Г. Химич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №1. – с. 80-83.

2. Кудря Я. В. Корпоративна культура в машинобудуванні: сутність функції, етапи формування / Я. В. Кудря // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2. – с. 89-99.
3. Антонюк А. А. Оцінювання економічної ефективності управління корпоративною культурою / А. А. Антонюк, Н. М. Шмиголь // Держава та регіони серія: Економіка та підприємство – 2012. - №4. – с. 27-31.
4. Химич І. Г. Модель формування корпоративної культури для машинобудівних підприємств. / І. Г. Химич // Держава та регіони . Серія: Економіка та підприємство – 2010 - №2. – с.2018-223.
5. Захарчин Г.М. Корпоративна культура / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук, Н.В. Смолінська. // Навчальний посібник. – Львів, 2011 – 317 с.
6. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / ДП «Укртехінформ» - Київ, 2013 – 185 с.
7. Кривов'язок І. В. Управління стратегічними можливостями машинобудівних підприємств / І. В. Кривов'язок, Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. – 2016. - №9. – с. 114-155.
8. Андрушків Б. М. Корпоративне управління: Навчальний посібник / Андрушків Б.М., Черничинець С.П. — К. : Кондор , 2011 — 528 с.

REFERENCES:

1. Khymych I. H. (2010) *Metodyka formuvannia korporatyvnoi kultury na pidpryiemstvakh mashynobudivnoi haluzi [Method of formation of corporate culture at the enterprises of the machine-building industry]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu - Bulletin of the Khmelnytsky National University, 1, 80-83 [in Ukrainian].*
2. Kudria Ya. V. (2008) *Korporatyvna kultura v mashynobuduvanni: sutnist funktsii, etapy formuvannia [Corporate culture in mechanical engineering: the essence of function, stages of formation]. Aktualni problemy ekonomiky - Current problems of the economy, 2, 89-99 [in Ukrainian].*
3. Antoniuk A. A. & Shmyhol N. M. (2012) *Otsiniuvannia ekonomichnoi efektyvnosti upravlinnia korporatyvnoiu kulturoiu [Estimation of the economic efficiency of corporate culture management]. Derzhava ta rehiony seriia: Ekonomika ta pidpryiemstvo - State and Regions Series: Economy and Enterprise, 4, 27-31 [in Ukrainian].*
4. Khymych I. H. (2010) *Model formuvannia korporatyvnoi kultury dlia mashynobudivnykh pidpryiemstv [Model of formation of corporate culture for machine-building enterprises]. Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpryiemstvo - State and regions. Series: Economics and Enterprise, 2, 2018-223 [in Ukrainian].*
5. Zakharchyn H.M., Liubomudrova N.P., Vynnychuk R.O., Smolinska N.V. (2011). *Korporatyvna kultura [Corporate culture]. Lviv, Navchalnyi posibnyk. [in Ukrainian].*
6. *Korporatyvna kultura: navchalno-metodychnyi posibnyk (2013). DP «Ukrtekhinform» - Kyiv.*
7. Kryvoviazok I. V., & Strilchuk R. M. (2016). *Upravlinnia stratehichnymy mozhlyvostiamy mashynobudivnykh pidpryiemstv [Control of strategic capabilities of machine-building enterprises]. Aktualni problemy ekonomiky - Current problems of the economy, 9, 114-155 [in Ukrainian].*
8. *Andrushkiv B.M., & Chernychynets S.P. (2011). Korporatyvne upravlinnia [Corporate Management]. Navchalnyi posibnyk / K.: Kondor [in Ukrainian].*

УДК 338.45:334.78

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ПРИЧИНИ ТА ВПЛИВ НА КОРПОРАТИВНУ РЕПУТАЦІЮ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.213.359

Орлова Н. В., к.е.н.*Одеський національний університет ім.І.І.Мечникова*

У статті досліджуються теоретико-методологічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовані основні причини, що спонукають бізнес до КСВ та основні практики соціальної відповідальності в сучасному діловому середовищі. Вивчення теоретичних підходів, що використовуються сьогодні в літературі з даної проблематики, дозволяє характеризувати КСВ як складову частину корпоративного управління, що базується на системі етичних і ціннісних норм компанії. Ця діяльність проявляється в добровільній реалізації економічних, екологічних та соціальних заходів, не пов'язаних безпосередньо з вимогами виробничого процесу. Результатом здійснення соціально відповідальних практик є не тільки позитивний вплив на життєдіяльність зацікавлених сторін, а й підвищення вартості бізнесу, зростання конкурентоспроможності підприємства і зміцнення ділової репутації. Аспект взаємозв'язку КСВ і корпоративної репутації, як елемента нематеріальних активів фірми, розглянуто з позиції різних теоретичних підходів: інституціональна теорія / теорія легітимності, теорія управління враженнями, теорія управління репутаційними ризиками, теорія агентства і теорія сигналів. Обґрунтовано значення корпоративної соціальної відповідальності як ефективного інструменту формування ділової репутації за умови забезпечення довгострокового характеру цієї діяльності, підтримки на рівні вищого керівництва, прозорості взаємовідносин зі стейкхолдерами і використання ефективних медіа, маркетингових та рекламних комунікацій.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ); корпоративна репутація; соціально відповідальні практики; стейкхолдери; ділове середовище

UDC 338.45:334.78

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: CAUSES AND INFLUENCE ON CORPORATE REPUTATION

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.213.359

Orlova N., PhD in Economics*Odessa I. I. Mechnikov National University*

The article deals with theoretical and methodological aspects of corporate social responsibility. The main reasons that motivate business to CSR and the main practices of social responsibility in the modern business environment are analyzed. The study of the theoretical approaches used allows us to characterize CSR as an integral part of corporate governance, based on the system of ethical and value norms of the company.

This activity is associated with the voluntary implementation of economic, environmental and social activities that are not directly related to the requirements of the production process. The implementation of socially responsible practices results not only in a positive impact on the livelihood of stakeholders, but also in an increase in the value of business, an increase in the competitiveness of the enterprise and the strengthening of business reputation. The relationship between CSR and corporate reputation as an element of intangible assets of a company is considered from the standpoint of various theoretical approaches: institutional / legitimacy theory, impression management theory, reputation risk management theory, agency theory and signaling theory. The importance of corporate social responsibility as an effective tool for the formation of business reputation is justified under the condition of ensuring the long-term nature of this activity, its support at the level of senior management, the transparency of relations with stakeholders and the use of effective media, marketing and advertising communications.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), corporate reputation, socially responsible practices, Stakeholders, business environment

Актуальність проблеми. Одним з основних факторів, що визначають сталий розвиток компанії в довгостроковому періоді, є ділова репутація. Її позитивна оцінка з боку контрагентів забезпечує в значній мірі переваги фірми при укладанні господарських угод, залученні кредитних ресурсів, висококваліфікованої робочої сили. Ділова репутація, як компонент не ідентифікуємих нематеріальних активів, впливає на вартість компанії, підвищує її конкурентоспроможність в процесі стратегічного розвитку.

У сучасних умовах економічної, політичної, культурної глобалізації найважливішим параметром репутаційних характеристик фірми виступає корпоративна соціальна відповідальність (КСВ).

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми соціальної відповідальності бізнесу обговорюються вже не одне десятиліття як в теоретичному аспекті, так і з позиції конкретних форм реалізації. Дослідження цього питання спочатку велося представниками західної економічної школи. Найбільшу популярність здобули роботи таких вчених, як С.Ааронсон, С.Адамс, Р.Барнетт, Х.Боуен, Д.Віндзор, Т. Веблен, К.Девіс, Т. Дональдсон, П. Друкер, К.Задек, А.Керолл, А.Крейн, Т. Левітт, А.Окойе, С.Уаддок, М. Фрідман, К.Фукукава, В.Чеппл, А.Шапиро. Для вітчизняної економічної науки дана проблематика стала актуальною паралельно з процесами ринкової трансформації. Серйозний внесок у розгляд різних аспектів соціальної відповідальності бізнесу внесли А. Ворона, І. Ворончак, А. Гоголя,

А. Зарецький, А. Зінченко, А. Кошій, С. Куц, А. Колот, С. Летенко, А. Місько, Н. Ненашев, Н. Огородникова, Т. Черната.

Сукупний науковий потенціал досліджень даних авторів показує, що діяльність з КСВ може бути перетворена в позитивну корпоративну репутацію з точки зору різних груп зацікавлених сторін. Проте, аналізу причин і практики КСВ щодо створення корпоративної репутації і впливу КСВ на корпоративну репутацію, що забезпечує компанії стійку конкурентну перевагу на ринку, як і раніше, не приділяється належної уваги.

Мета роботи. Цілі дослідження даної статті полягають в наступному:

1. проаналізувати основні причини, які спонукають бізнес до КСВ;
2. проаналізувати основні практики КСВ в сучасному діловому середовищі;
3. проаналізувати можливий вплив діяльності по КСВ на корпоративну репутацію. У даній статті представлений огляд літератури про корпоративну репутацію як результат діяльності з КСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дискусії про КСВ існує широкий спектр визначень, починаючи від корпоративної благодійної діяльності і закінчуючи стратегічним позиціонуванням підприємств в суспільстві [1]. Значною мірою різноманіття трактувань (не тільки в наукових публікаціях, а й у міжнародних документах, стандартах) пов'язане з використанням безлічі термінів для характеристики даного явища. Це і корпоративна соціальна відповідальність (CSR1), і корпоративна соціальна сприйнятливість (CSR2) з акцентом на управлінську складову, і корпоративна соціальна діяльність (CSP2), і корпоративне громадянство, корпоративна стійкість і відповідальність.

Термін КСВ використовується для опису того, як підприємства реалізують громадську відповідальність, виходячи за рамки економічних критеріїв оцінки їх діяльності [2]. КСВ включає в себе ряд корпоративних видів діяльності, спрямованих на підвищення добробуту груп зацікавлених сторін, в тому числі і суспільства в цілому, а також охорону навколишнього середовища [3]. Декларація соціальної місії бізнесу, що була прийнята Конфедерацією роботодавців України, закріпила розуміння цієї місії як «сприяння досягненню сталого розвитку незалежних і відповідальних компаній, спрямованого на підвищення їх

конкурентноздатності задля досягнення соціальної злагоди, безпеки і добробуту громадян, збереження навколишнього природного середовища, дотримання прав людини» [4].

Дійсно, КСВ є масштабною концепцією, яка охоплює ряд екологічних, соціальних і етичних обов'язків, і в літературі за ці роки було дано безліч визначень даної категорії. Дотримуючись визначення Європейської комісії, КСВ розуміється як інтеграція соціальних і екологічних проблем в повсякденну ділову діяльність підприємств в процесі взаємодії із зацікавленими сторонами [5].

На наш погляд, більш масштабний підхід передбачає виділення корпоративної соціальної відповідальності в якості одного з основних параметрів системи корпоративного управління. Участь топ-менеджменту в здійсненні діяльності в сфері КСВ забезпечує підвищення ефективності системи корпоративного управління, в тому числі, через підвищення якості прийнятих рішень [6].

Хоча існує безліч варіантів концептуалізації і практичної реалізації КСВ, основні особливості КСВ охоплюються тривимірною структурою. Три основні аспекти, заснованих на встановленні соціально-економічних відносин, включають людську відповідальність, екологічну відповідальність і відповідальність за продукцію [7].

В результаті в даний час загальноновизнаною є точка зору, що КСВ - багатопланова концепція, а ініціативи в області КСВ орієнтовані на різні групи зацікавлених сторін, таких як: клієнти, співробітники, інвестори, регулятори, суспільство і навколишнє середовище. Очевидно, що КСВ - це не ведення бізнесу в звичайному режимі. Йдеться про ведення бізнесу відповідально на динамічному ринку в умовах множинних ризиків і можливостей.

Як і в будь-якій іншій бізнес-стратегії, успіх стратегії КСВ залежить від динаміки ринку, від діяльності конкурентів, від ступеня довіри торговим маркам компанії, і від того, як це впливає на лояльність співробітників. Такий підхід вимагає вбудовування КСВ на всіх етапах бізнесу, тому люди на будь-якому рівні організації змушені думати, спілкуватися і діяти з конкретних питань КСВ, з якими вони стикаються в своїй роботі [8]. КСВ в даний час пов'язана з соціальними наслідками виробництва, продажу і маркетингової діяльності та спрямована на пом'якшення та обмеження негативних наслідків при одночасному

посиленні позитивних результатів всіх етапів бізнесу. Деякі корпорації ініціюють програми КСВ, щоб поліпшити свою репутацію [9].

Корпоративна репутація розуміється як суб'єктивне колективне визнання, сприйняття, ставлення і оцінка організації з боку всіх зацікавлених залучених груп. Вона заснована на конкретних аспектах діяльності фірми, минулій поведінці, системі зв'язків, можливості і потенціалі для задоволення майбутніх очікувань в порівнянні з конкурентами. Тут КСВ грає дуже важливу роль. КСВ є важливим елементом в створенні і підтримці сприятливої корпоративної репутації, яка розглядається як важливий стратегічний ресурс, що впливає на конкурентну перевагу компанії. Дослідження ряду науковців доводять, що використання КСВ може принести користь фірмі в побудові її репутації [2].

Інтерес до КСВ та корпоративної репутації в значній мірі залежить від конкурентних умов на ринку і економічного тиску на організацію з боку різних зацікавлених груп. Різні дослідження показують, що групи зацікавлених сторін враховують прихильність організацій ініціативам в області КСВ при оцінці організацій. Тому важливо більш глибоко вивчити причини, методи і вплив КСВ на корпоративну репутацію.

Дослідники вказують на ряд причин, що лежать в основі мотивації компаній до здійснення соціально відповідальної діяльності. Спрінкл і Майнс стверджують, що організації можуть брати участь в діяльності з КСВ за чотирьох причин [9]:

1. фірми можуть мати альтруїстські наміри;
2. вони можуть використовувати діяльність з КСВ як «оформлення вітрин», щоб підвищити привабливість фірми для різних груп зацікавлених сторін;
3. для залучення цінних співробітників, мотивації та утримання чинного персоналу;
4. для мотивації клієнтів, оскільки інформація про КСВ може спонукати споживачів купувати товари і послуги фірми.

Вебер [11] вказує на п'ять ключових областей, де КСВ формує систему позитивних відносин. Цей підхід виділяє і п'ять причин для КСВ:

1. позитивний вплив на імідж і репутацію організації;
2. позитивний вплив на мотивацію, утримання і набір співробітників;
3. економія на витратах;
4. зростання виручки від збільшення продажів і частки ринку;

5. зниження або управління ризиками, пов'язаними з КСВ.

Полонський і Джевонс [12] відзначили, що можливі причини соціальної відповідальності організацій включають в себе: поліпшення фінансових показників; внесок в ринкову вартість; позитивний вплив на зацікавлені сторони суспільства; зв'язок зі споживачами; і поліпшення якості продукції.

Фелдман та соавт. [13], що проаналізували дослідження попередників, згрупували можливі причини КСВ в шість груп. По-перше, заходи з КСВ впливають на реакцію споживачів щодо компанії та її продукції. По-друге, конкретні стратегії компанії включають дії з КСВ для залучення і утримання клієнтів. По-третє, споживачі використовують критерії компромісу між характеристиками продукту КСВ і традиційними характеристиками продукту, такими як ціна, якість, недолік інформації, домінування корпоративного бренду. По-четверте, оцінка споживачами корпоративної соціальної відповідальності компанії може бути пов'язана з споживчими поглядами на те, наскільки компанія відповідальна у відповідних областях (економічній, правовій, етичній та благодійній). По-п'яте, споживчі оцінки відповідності між діяльністю компанії в сфері КСВ та інтересами споживачів позитивно впливають на сприйняття споживачами діяльності компаній у сфері КСВ. По-шосте, споживачі, обізнані про діяльність компанії в області КСВ, формують позитивне ставлення до покупки продуктів у соціально відповідальних компаній. Все це, в кінцевому підсумку, призводить до поліпшення корпоративної репутації та поліпшення фінансових показників фірми. Тому КСВ не слід розглядати спрощено як одну з рекламних можливостей для компанії, хоча деякі фірми помилково намагаються використовувати КСВ подібним поверхневим тактичним чином.

Хоча існує думка, що компанії всіх типів і розмірів повинні вести себе соціально відповідальним чином, обговорення того, як фірми повинні розвивати свою діяльність в області КСВ, вельми обмежено.

Це обумовлено тим, що соціальна сторона бізнесу не може піддаватися жорсткій регламентації і регулюванню. Ця область відносин знаходиться на стику економіки, психології, етики, соціології, а поняття «очікування» і «вимоги» зацікавлених осіб, «гуманне» або «негуманне» ставлення не мають чіткої визначеності і міри оцінки. Не випадково розроблений в 2010 році міжнародний стандарт ISO 26000 є дуже лояльним документом і містить керівництва, а не вимоги. Даний стандарт

не може використовуватися для цілей сертифікації, аудиту, створення нетарифних бар'єрів, підстав для судових розглядів.

Компанії повинні не тільки робити відповідальні дії, а й розуміти, як їх дії розглядаються зацікавленими сторонами. Ніджоф та соавт. [1] стверджують, що для впровадження КСВ в організації необхідно поєднувати орієнтацію на економічні обмеження з курсом на індивідуальні та колективні моральні цінності і інтегрувати ці цінності в процес прийняття корпоративних рішень. Керівники фірми повинні розуміти, які етичні принципи вони хочуть реалізовувати в періоди зростання і кризи та використовувати ці зобов'язання в якості основи для розробки економічно стійких бізнес-моделей. Прихильність діяльності в області КСВ повинна мати довготривалий характер і підтримуватися на рівні вищого керівництва. Ефективна КСВ вимагає великих і регулярних інвестицій з боку організації не тільки для здійснення цих дій, але і для розробки ефективного моніторингу корпоративної діяльності, змін в очікуваннях груп зацікавлених сторін і змін в основних проблемах КСВ. Все це повинно бути ефективно доведено до відома стейкхолдерів через будь-які канали комунікацій, будь то реклама, річні звіти або постійний діалог із зацікавленими сторонами.

Згідно Епштейну, КСВ повинна зосередитися в дев'яти областях: етика, управління, прозорість, ділові відносини, фінансова віддача, участь спільноти, цінність продукту, методи працевлаштування і захист навколишнього середовища [14].

Ключовим аспектом корпоративної репутації є сприйняття групами зацікавлених сторін КСВ фірми, або, точніше, їх сприйняття того, наскільки добре ініціативи і результати КСВ організації відповідають соціальним і екологічним цінностям і очікуванням зацікавлених сторін.

З нашої точки зору, соціальна відповідальність бізнесу включає такі рівні:

Перший пов'язаний з обов'язковим виконанням договірних і законодавчо закріплених зобов'язань. Це регулярна виплата заробітної плати, своєчасне і повне виконання зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, дотримання законодавства в сфері охорони навколишнього середовища та охорони праці.

Другий рівень КСВ визначає взаємовідносини компанії зі своїм персоналом поза рамками обов'язкових договірних умов. Це може бути програма корпоративного медичного обслуговування, забезпечення

навчання та перепідготовки кадрів, організація харчування, транспортного обслуговування працівників, розвиток спортивних програм, форм сприяння поліпшенню житлових умов.

Третій рівень - благодійність в формах меценатства, спонсорства, гуманітарної допомоги.

Четвертий рівень - це соціальна діяльність в формі соціальних інвестицій бізнесу. Її метою є підвищення рівня і якості життя населення, участь в інфраструктурних проектах на даній території, приватно-державне партнерство з метою вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем.

Огляд літератури показує, що КСВ та корпоративна репутація позитивно корелюють. Наприклад, згідно з Хастед та Еллен [15], підвищуючи обізнаність клієнтів і груп зацікавлених сторін про продукти, цінність КСВ може позитивно вплинути на репутацію організації. Звітність з КСВ покращує корпоративну репутацію і фінансові показники, сприяючи залученню іноземних інвесторів і підвищуючи ступінь довіри клієнтів і прихильність співробітників до організації. Дослідження цих авторів показує, що гарна корпоративна репутація має значний потенціал для створення цінності і її важко відтворити. Сьогодні більше 80% компаній зі списку Fortune 500 розміщують звіти про КСВ на своїх веб-сайтах.

На думку І.В.Сідорської та С.О.Альшевської, формування репутаційного капіталу - це комплекс тактичних заходів з метою впливу на загальне сприйняття компанії. Основними інструментами формування репутації є: медіарілейшнз, комплекс маркетингових комунікацій, рекламна, корпоративна комунікація та КСВ. Збільшення репутаційного капіталу проявляється в посиленні суспільної довіри до організації, позитивного іміджу компанії, підвищенні престижу торгової марки і створенні позитивної громадської думки про неї. Це, в кінцевому рахунку, приводить до поліпшення економічного становища компанії на ринку, її виходу на новий рівень [16].

Корпоративна репутація є ключовою конкурентною перевагою особливо на ринках з високим ступенем диференціації продукту. Згідно Мело і Гелен [17], ця конкурентна перевага посилюється за рахунок використання КСВ. Діяльність з КСВ відіграє важливу роль у виборі продуктів або послуг, які вибирають клієнти. Більш того, етичні та філантропічні методи КСВ можуть створювати і зміцнювати переконання

клієнтів у тому, що організація дотримується високих етичних стандартів і піклується про благополуччя суспільства, що, в свою чергу, позитивно впливає на оцінку споживачами корпоративної репутації. Якщо клієнти дізнаються про етичну поведінку організації, вони вважають це гарантією того, що організація буде підтримувати певні стандарти якості. Крім того, КСВ є гетерогенною структурою і при розбивці на окремі елементи кожен з її аспектів по-різному впливає на корпоративну репутацію. Наприклад, результати екологічної діяльності фірми можуть по-різному впливати на корпоративну репутацію в залежності від того, чи відповідають корпоративні дії екологічним інтересам зацікавлених сторін.

Перес [18] вказує на п'ять теоретичних підходів для ілюстрації впливу результатів звітності КСВ на корпоративну репутацію. Це інституціональна теорія / теорія легітимності, теорія управління враженнями, теорія управління репутаційними ризиками, теорія агентства і теорія сигналів. Більшість з них вказують на переваги звітності з КСВ для компаній, що бажають підвищити свою репутацію.

Вчені, які засновують свої дослідження на інституційній теорії / теорії легітимності вважають, що звітність з КСВ є інструментом управління легітимністю і репутацією. Це дозволяє реагувати на тиск стейкхолдерів. Стійкі відносини із зацікавленими сторонами можуть розглядатися як нематеріальне організаційне джерело конкурентної переваги. Легітимність визначається як узагальнене сприйняття того факту, що дії компанії бажані, правильні чи доречні в рамках сформованої системи норм, цінностей і переконань. Цей напрямок досліджень розглядає звітність з КСВ як інструмент зміцнення корпоративної репутації, оскільки зацікавлені сторони схильні перетворювати минулі результати діяльності компанії в очікування щодо майбутніх результатів.

Теорія управління враженнями передбачає, що очікування стейкхолдерів компанії допомагають сформувати їх враження про організацію. Дана концепція використовує звітність з КСВ як засіб зв'язку з громадськістю, щоб впливати на сприйняття людей. Так, Елкінгтон зазначає, що «більша частина компаній, що займаються корпоративною соціальною звітністю, розглядають свої звіти як засіб зв'язку з громадськістю, що покликане допомогти в створенні сприятливого іміджу організації» [19].

Теорія управління репутаційними ризиками ставить під сумнів переконливість попередніх теорій через зайву широту трактувань. Вчені вимагають прийняти до уваги і враховувати складність зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють для фірми перешкоди з інформування зацікавлених сторін про свою КСВ. Беббінгтон і співавт. вважають, що звітність з КСВ може розглядатися як результат і елемент управління репутаційними ризиками [20].

Зв'язок між КСВ та корпоративною репутацією також може бути проаналізований на основі концепції корпоративного управління і теорії агентства. Ця теорія визначає дві проблеми у відносинах принципал-агент. По-перше, це агентська проблема, яка виникає, коли бажання або цілі принципала і агента конфліктують. По-друге, виникає проблема, пов'язана з тим, що керівнику складно або дорого перевірити ступінь зусиль агента. Основна мета корпоративного управління полягає в подоланні цих проблем і приведення корпоративного поведінки у відповідність з інтересами зацікавлених сторін, а також в забезпеченні прозорості в корпоративній діяльності. У зв'язку з цим в літературі з КСВ підтримується ідея про те, що підвищення якості інформації може бути ефективним засобом, що дозволяє уникнути несприятливих проблем з відбором. Фомбрун [21] вважає, що, хоча конкретні рекомендації різняться, практика повинна бути спрямована на поліпшення звітності, серед іншого, про права і систему відносин із зацікавленими сторонами, про корпоративні ініціативи. Дослідники визначили, що компанії, які турбуються про свою репутацію, повинні піклуватися про те, як їх структури управління і політика фірми сприймається інвесторами і більш широким колом зацікавлених сторін, пов'язаних з їх діяльністю. У цьому контексті, звітність з КСВ має важливе значення для обміну інформацією, зменшення асиметрії і сприяння більшій корпоративній прозорості.

Теорія сигналів стосується вивчення сигналів з боку продавців, що впливають на ринкову ціну товару або послуги [22]. Вони виникають у багатьох областях, включаючи фінансові ринки, рекламу і зв'язки з громадськістю. Відповідно до теорії сигналів, надання корпоративної інформації може розглядатися як сигнал для ринків капіталу, спрямований на зменшення інформаційної асиметрії, щоб оптимізувати витрати і збільшити створювану цінність. Теорії агентства і сигналів пов'язані, так як обидві засновані на існуванні асиметрії між інформацією, доступною менеджерам і зацікавленим сторонам. Тому

звітність з КСВ є способом інформувати про рівень управління в компанії і служити сигналом для ринку.

Таким чином, переважна більшість вчених в своїх дослідженнях підкреслюють, що одним з ключових елементів в КСВ має бути визначення того, яким чином компанії інформують про свої соціальні практики і як цей матеріал сприймається зацікавленими сторонами. Без встановлення комунікаційних зв'язків не має істотного значення, якого роду ініціативи, яка їхня частота. Вплив КСВ на сприйняття стейкхолдерів буде незначним або навіть нульовим.

Якщо говорити про емпіричні дослідження, то експерти консалтингової компанії Reputation Institute визначили головні чинники, які впливатимуть на розвиток бізнесу в найближчому майбутньому.

Високий репутаційний рівень забезпечує переваги для компанії. В тому числі, це підтримка стейкхолдерів, висока конкурентоспроможність і ефективність ділової активності. Для лідерів за рівнем репутації характерні в 2,5 рази вищі показники на фондовому ринку, ніж для інших учасників S & P 500 Index. Причому дана тенденція простежується вже дванадцять років поспіль. За висновками експертів, збільшення рівня репутації на 1 бал призводить до зростання ринкової капіталізації на 2,6%, що для багатьох великих компаній відповідає додатковому \$ 1 млрд. [23].

Reputation Institute в межах наймасштабнішого дослідження корпоративної соціальної активності Global RepTrak®100 вивчив думку понад 230 тисяч осіб з 15 країн світу. У проект було включено компанії з річним доходом \$50 млрд і більше, які здійснюють свою діяльність в досліджуваних країнах і володіють рівнем впізнаваності серед загальної аудиторії не менше 40%. За результатами опитування на основі емоційних зв'язків стейкхолдерів з компаніями було надано кількісну оцінку сприйняття громадськістю КСВ. Результати дослідження показали, що головними драйверами корпоративної репутації в 2018 році були якість продуктів і послуг (21,6%), управління (15,0%), корпоративне громадянство (14,1%). Тобто вплив цих трьох чинників становить 50,7%. Значимість інших показників, виділених в цій роботі, склала: інновації - 13,1%, ефективність - 12,9%, лідерство - 12,5%, умови праці - 10,8%. [24].

Визначаючи нові тенденції у формуванні корпоративної репутації і виділяючи основні репутаційні ризики, Reputation Institute звертає увагу на той факт, що в умовах посилення інформаційних можливостей

Інтернету, розвитку штучного інтелекту, прискореної еволюції людських цінностей, з'являються нові моменти, що формують корпоративну репутацію, що в свою чергу впливає на результати бізнес-діяльності. «Багато в чому - це стратегічний переломний момент для корпоративного світу, який формує складну задачу для компаній успішно орієнтуватися в економіці репутації, де нематеріальні активи мають більше значення, ніж будь-коли», - відзначається в звіті Reputation Institute. [25].

Сьогодні підприємці приходять до усвідомлення необхідності впровадження практик КСВ. Це забезпечує мінімізацію підприємницьких та репутаційних ризиків шляхом посилення прозорості у взаєминах зі своїми стейкхолдерами. Позиціонування компанії як активного суб'єкта соціальної відповідальності з розвиненими соціальними практиками дозволяє формувати стійку позитивну ділову репутацію, що забезпечує зростання довіри до компанії та підвищення вартості бізнесу.

Висновки. В даному дослідженні соціальна відповідальність бізнесу розуміється як складова частина корпоративного управління, що базується на системі етичних і ціннісних норм компанії. Ця діяльність проявляється в добровільній реалізації економічних, екологічних та соціальних заходів, не пов'язаних безпосередньо з вимогами виробничого процесу.

В проаналізованих наукових джерелах закріплений висновок, що організації всіх типів і розмірів можуть зміцнювати свою ділову репутацію, беручи участь в діяльності з КСВ, бо ці характеристики бізнес-структури позитивно корелюють. В результаті КСВ — один з найбільш важливих бізнес-кейсів для топ-менеджерів організацій в плані побудови корпоративної репутації. Тому бізнес не повинний розглядати КСВ тільки як рекламну можливість.

Обговорення того, як організації повинні розвивати свою діяльність в сфері соціальної відповідальності, вельми обмежено. Аналіз літератури з даної проблеми показав, що організації повинні взяти на себе довгострокову прихильність діяльності з КСВ, і це повинно підтримуватися на рівні вищого керівництва. З іншого боку, діяльність в області КСВ також повинна ефективно передаватися через рекламу, річні звіти або діалог із зацікавленими сторонами. Проте, слід зазначити, що КСВ є гетерогенною структурою, і при розбивці на якісні області кожен з її аспектів по-різному впливає на корпоративну репутацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Nijhof, A.H.J., & Jeurissen, R.J.M. (2010). The glass ceiling of corporate social responsibility. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30, pp.618-631.
2. Khojastehpour, M., & Johns, R. (2014). The effect of environmental CSR issues on corporate/brand reputation and corporate profitability. *European Business Review*, 26, pp.330-339.
3. Sprinkle, G.B., & Maines, L.A. (2010). The benefits and costs of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 53, pp.445-453.
4. Декларація соціальної місії бізнесу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/decl_soc_missii. – Назва з екрану.
5. European Commission. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility. Brussels, 2011. URL: [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com\(2011\)0681_/com_com\(2011\)0681_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com(2011)0681_/com_com(2011)0681_en.pdf)
6. Социальная ответственность в системе корпоративного управления. Экспертный опрос//Информационно-аналитический журнал «Бизнес и общество». №72-77. 2012–2013. с.3-14.
7. Anselmsson, J., & Johansson, U. (2007). Corporate social responsibility and the positioning of grocery brands: an exploratory study of retailer and manufacturer brands at point of purchase. *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 35 No. 10, pp. 835-856.
8. Brown, B.C. (2005). Theory and practice of integral sustainable development: part 1 – quadrants and the practitioner. *AQAL*, 1, Vol. 1, No. 2, pp. 2-39.
9. Zhou, S., Quan, X., & Jiang, W. (2012). Corporate social responsibility and sustainable development in China: literature review and case analysis. *Journal of Supply Chain and Operations Management*, 10, pp. 54-65.
10. Sprinkle, G.B., & Maines, L.A. (2010). The benefits and costs of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 53, pp. 445-453.
11. Weber, M. (2008). The business case for corporate social responsibility: a company level measurement approach for CSR. *European Management Journal*, 26, pp. 247-261.
12. Polonsky, M., & Jevons, C. (2009). Global branding and strategic CSR: an overview of three types of complexity. *International Marketing Review*, 26, pp. 327-347.
13. Feldman, P.M., & Vasquez-Parraga, A.Z. (2013). Consumer social responses to CSR initiatives versus corporate abilities. *Journal of Consumer Marketing*, 30, pp. 100 – 111.
14. Epstein, M.J. (2008). Making sustainability work: best practices in managing and measuring corporate social, environmental, and economic impacts. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers. URL: https://www.bkconnection.com/static/Making_Sustainability_Work_2nd_EXCERPT.pdf

15. Husted, B.W., & Allen, D.B. (2007). Strategic corporate social responsibility and value creation among large firms lessons from the spanish experience. *Long Range Planning*, 40, pp.594-610.
16. Сидорская И.В., Альшевская С.О. Понятие корпоративной репутации и основные инструменты ее формирования // *Вестник БДУ*. Сер. 4. 2015. № 1. с.71-74.
17. Melo, T., & Galan, J. (2011). Effects of corporate social responsibility on brand value. *Journal of Brand Management*, 18, pp.423-437.
18. Pérez, A. (2015). Corporate reputation and CSR reporting to stakeholders. URL: https://www.researchgate.net/publication/276236910_Corporate_reputation_and_CSR_reporting_to_stakeholders
19. Elkington, J. (1997). *Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone, Oxford. URL: http://appli6.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/148_en.pdf
20. Bebbington, J.; Larrinaga, C. and Moneva, J.M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21. No.3, pp. 337-361.
21. Fombrun, C.J. (2006). "RI insights: Corporate governance". *Corporate Reputation Review*. Vol. 8 No. 4, pp. 267-271.
22. Watson, A., Shrives, P. and Marston, C. (2002). Voluntary disclosure of accounting ratios in the U.K., *British Accounting Review*. Vol. 34. pp. 289–313.
23. Мегатренди: Фактори, які будуть управляти репутацією вашої компанії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reputationcapital.blog/2018/01/megatrendy-factory-kotorye-budut-upravljat-reputaciej-vashej-kompanii/>. – Назва з екрану.
24. Глобальные лидеры в области корпоративной репутации — 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reputationcapital.blog/2018/03/globalnye-lidery-v-oblasti-korporativnoj-reputacii-2018/>. – Назва з екрану.
25. 10 факторов, которые будут формировать репутацию в 2019 году. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reconomy.info/novosti/10-faktorov-kotorye-budut-formirovat-reputaciyu-v-2019-godu/> – Назва з екрану.

REFERENCES:

1. Nijhof, A.H.J., & Jeurissen, R.J.M. (2010). The glass ceiling of corporate social responsibility. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30, pp.618-631.
2. Khojastehpour, M., & Johns, R. (2014). The effect of environmental CSR issues on corporate/brand reputation and corporate profitability. *European Business Review*, 26, pp.330-339.
3. Sprinkle, G.B., & Maines, L.A. (2010). The benefits and costs of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 53, pp.445-453.

4. Deklaratsiya sotsial'noyi misiyi biznesu Ukrayiny [Declaration of the social mission of business of Ukraine]. (n.d.). Retrieved from http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otrosneniya/decl_soc_missii. [in Ukrainian].
5. European Commission. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility. Brussels, 2011. URL: [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com\(2011\)0681_/com_com\(2011\)0681_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com(2011)0681_/com_com(2011)0681_en.pdf)
6. Sotsial'naya otvetstvennost' v sisteme korporativnogo upravleniya. Ekspertnyy opros (2012-2013) [Social responsibility in the system of corporate governance. Expert survey]. *Informatsionno-analiticheskiy zhurnal «Biznes i obshchestvo» – Information and analytical magazine "Business and Society"*, 72-77, 3-14. [in Russian].
7. Anselmsson, J., & Johansson, U. (2007). Corporate social responsibility and the positioning of grocery brands: an exploratory study of retailer and manufacturer brands at point of purchase. *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 35 No. 10, pp. 835-856.
8. Brown, B.C. (2005). Theory and practice of integral sustainable development: part 1 – quadrants and the practitioner. *AQAL*, 1, Vol. 1, No. 2, pp. 2-39.
9. Zhou, S., Quan, X., & Jiang, W. (2012). Corporate social responsibility and sustainable development in China: literature review and case analysis. *Journal of Supply Chain and Operations Management*, 10, pp. 54-65.
10. Sprinkle, G.B., & Maines, L.A. (2010). The benefits and costs of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 53, pp. 445-453.
11. Weber, M. (2008). The business case for corporate social responsibility: a company level measurement approach for CSR. *European Management Journal*, 26, pp. 247-261.
12. Polonsky, M., & Jevons, C. (2009). Global branding and strategic CSR: an overview of three types of complexity. *International Marketing Review*, 26, pp. 327-347.
13. Feldman, P.M., & Vasquez-Parraga, A.Z. (2013). Consumer social responses to CSR initiatives versus corporate abilities. *Journal of Consumer Marketing*, 30, pp. 100 – 111.
14. Epstein, M.J. (2008). Making sustainability work: best practices in managing and measuring corporate social, environmental, and economic impacts. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers. URL: https://www.bkconnection.com/static/Making_Sustainability_Work_2nd_EXCERPT.pdf
15. Husted, B.W., & Allen, D.B. (2007). Strategic corporate social responsibility and value creation among large firms lessons from the spanish experience. *Long Range Planning*, 40, pp.594-610.
16. Sidorskaya, I.V., Al'shevskaya, S.O. (2015). Ponyatiye korporativnoy reputatsii i osnovnyye instrumenty yeye formirovaniya [The concept of corporate reputation and the

- main tools for its formation]. *Vesnik BDU – Journal of the Belarusian University* ser.4, 1, 71-74. [in Russian].
17. Melo, T., & Galan, J. (2011). Effects of corporate social responsibility on brand value. *Journal of Brand Management*, 18, pp.423-437.
 18. Pérez, A. (2015). Corporate reputation and CSR reporting to stakeholders. URL: https://www.researchgate.net/publication/276236910_Corporate_reputation_and_CSR_reporting_to_stakeholders
 19. Elkington, J. (1997). *Cannibals With Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone, Oxford. URL: http://appli6.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/148_en.pdf
 20. Bebbington, J.; Larrinaga, C. and Moneva, J.M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 21. No.3, pp. 337-361.
 21. Fombrun, C.J. (2006). “RI insights: Corporate governance”. *Corporate Reputation Review*. Vol. 8 No. 4, pp. 267-271.
 22. Watson, A., Shrives, P. and Marston, C. (2002). Voluntary disclosure of accounting ratios in the U.K., *British Accounting Review*. Vol. 34. pp. 289–313.
 23. Megatrendy: Factory, yaki budut' upravlyaty reputatsiyeyu vashoyi kompaniyi [Megatrends: Factors that will govern the reputation of your company]. (n.d.). Retrieved from <https://reputationcapital.blog/2018/01/megatrendy-factory-kotorye-budut-upravljat-reputaciej-vashej-kompanii/> [in Ukrainian].
 24. Global'nyye lidery v oblasti korporativnoy reputatsii — 2018 [Global Leaders in Corporate Reputation – 2018]. (n.d.). Retrieved from <https://reputationcapital.blog/2018/03/globalnye-lidery-v-oblasti-korporativnoj-reputacii-2018/> [in Russian].
 25. 10 faktorov, kotoryye budut formirovat' reputatsiyu v 2019 godu [10 factors that will form a reputation in 2019]. (n.d.). Retrieved from <https://repeconomy.info/novosti/10-faktorov-kotorye-budut-formirovat-reputaciyu-v-2019-godu/> [in Russian].

ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

УДК 339.977

ВИКОРИСТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.229.360

**Мащенко С. О., к.е.н.,
Гончарова К. В., к.е.н.,
Варламова О. А.**

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Сьогодні як ніколи є актуальною проблема підвищення якості коротко- та середньострокового прогнозування соціально-економічних процесів. Класичні методи прогнозування, що базуються на раціональному експертному мисленні та аналітичних процедурах досить часто не дозволяють створити точну та адекватну модель економічного явища чи процесу. Макроекономічна система – це взаємопов’язана система зв’язків між економікою в цілому та її господарськими суб’єктами. Об’єктом макроекономічного аналізу виступає економічна система в цілому та її агреговані параметри. Було виділено такі проблеми макроекономічної політики: забезпечення ефективного функціонування економіки; повна зайнятість; мінімальний рівень інфляції; перерозподіл доходів; забезпечення стійкого економічного зростання держави; регулювання макроекономічних процесів відкритої економіки тощо. Доведено, що у теперішній час у світі сформувався три провідні системи планування та регулювання: північно-американська (США, Канада), азіатська (Японія та Південна Корея), європейська (Франція та Швеція). Лідером у прогнозуванні є США. Прогнозування в США вважається однією з важливіших форм регулювання економіки. Було досліджено основні сучасні моделі динаміки соціально-економічних процесів та систем різних рівнів, теоретичні засади побудови та реалізації макроекономічних моделей державної політики. Розглянуто можливості їх застосування в дослідженнях глобальної економіки.

Ключові слова: глобальна економіка; системний підхід; моделювання соціально-економічних систем; макроекономічне моделювання; державне регулювання та управління

UDC 339.977

ВИКОРИСТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.100119.229.360

**Maschenko S., PhD in Economics,
Honcharova K.V., PhD in Economics
Varlamova O.***Prydniprovska state academy of civil engineering and architecture*

Today, the problem of improving the quality of short- and medium-term forecasting of socio - economic processes has become more urgent than ever. Classical forecasting methods based on rational expert thinking and analytical procedures often do not allow the creation of an accurate and adequate model of an economic phenomenon or process. The macroeconomic system is an interconnected system of links between the economy as a whole and its economic entities. The object of macroeconomic analysis is the economic system as a whole and its aggregate parameters. The following problems of macroeconomic policy are distinguished: ensuring the effective functioning of the economy; full employment; the minimum inflation rate; redistribution of income; ensuring sustainable economic growth of the state; regulation of macroeconomic processes of an open economy, etc. It has been substantiated that currently, the world has formed three leading planning and regulatory systems: North American (USA, Canada), Asian (Japan and South Korea), European (France and Sweden). The leader in forecasting is the United States. Forecasting in the United States is considered one of the most important forms of regulation of the economy. The main contemporary models of the dynamics of socio-economic processes and systems of different levels, theoretical principles of the construction and implementation of macroeconomic models of state policy have been researched. The possibilities of their application in studies of the global economy have been considered.

Keywords: global economy; system approach; modeling of socio-economic systems; macroeconomic modeling; state regulation and management

Актуальність проблеми. Функціонування соціально-економічних систем являє собою складний процес, зумовлений великою кількістю різноманітних факторів. На сьогодні дуже незначна частина завдань, що розв'язуються в процесі державного управління, мають аналітичну підтримку у вигляді моделей керованих процесів та систем [1]. Система державного управління є переплетінням множини структур та процесів різної природи, кожен з яких функціонує у взаємодії та тісній інтеграції з іншими процесами та системами. Прийняття задовільних рішень з прогнозованою ефективністю неможливе без аналітичної підтримки та

передбачає використання більш-менш формалізованої моделі керованого об'єкта. Модель процесу прийняття рішення в галузі державного управління відображає особливості процедур підготовки та вибору рішень, участь у них адміністрації відповідних рівнів, зв'язок ресурсів та зовнішніх умов із станом керованої соціально-економічної системи та результатами впровадження рішень.

Таким чином, при побудові моделей соціально-економічних процесів необхідно вирішувати завдання як декомпозиції структур та процесів, так і їх інтеграції в єдину системну модель з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент спостерігається швидкий розвиток методів математичного моделювання як локальних, так і глобальних соціально-економічних процесів [1; 2]. Для визначення основних характеристик та вимог, яким має задовольняти математична модель соціально-економічних систем за критеріями її ефективного використання в державному управлінні, необхідно насамперед встановити межі застосування формальних методів у процесах прийняття рішень. Необхідно зазначити, що ефективність формальних методів прийняття рішень значною мірою визначається їх інтеграцією в комп'ютерні системи. Це зумовлено наявністю великої кількості елементів та зв'язків у системах, що моделюються; необхідністю проведення багатьох обчислень та можливістю застосування розвинутих інтерфейсів користувачів, що дає змогу успішно використовувати такі методи користувачам без спеціальної підготовки щодо формальних математичних методів.

Можна виділити три основних типи комп'ютерних систем [2], що доцільно застосовувати при моделюванні динаміки соціально-економічних процесів: системи автоматичного керування із змінними керуючими впливами, експертні системи та системи підтримки прийняття рішень.

Математичне моделювання процесів у державному управлінні передбачає прогнозування подальшого розвитку подій, що може бути спричинено певним прийнятим рішенням, надання особам, що приймають рішення, повної та достовірної інформації про можливі наслідки їх дій. Таким чином, найбільш прийнятним застосуванням

формальних методів моделювання соціально-економічних процесів постає побудова СППР, що інтегрує сучасні експертні технології.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Безперечно важливими для державного управління є критерії ефективності й швидкості прийняття рішень у постійно мінливих зовнішніх та внутрішніх умовах, вмотивованості виконавців та результативності впровадження рішень. Проте для адекватного опису закономірностей розвитку соціально-економічних процесів та управління ними необхідне проведення досліджень, що базуються на системному підході, використовують провідні сучасні методики та забезпечують прийнятну якість рішень у державному управлінні. Подальшого дослідження потребує проблема розробки процедур оцінювання якості управління, які необхідні для обґрунтування оптимізаційних заходів, програм дій та управлінських рішень у державному управлінні.

Мета роботи. Завдання статті полягає у дослідженні основних сучасних методів та підходів до моделювання динаміки соціально-економічних систем, а також з урахуванням світового досвіду визначенні напрямків формування сучасних економічних теорій і побудови економетричних та інших моделей..

Виклад основного матеріалу дослідження. В роботі досліджуються методи побудови моделей динаміки соціально-економічних процесів і систем різних рівнів, які певною мірою базуються на засадах системного підходу.

Перші моделі використовувались як ілюстрація до проблеми дослідження [14]. У 1576 р. француз Ж. Боден здійснив спробу обґрунтувати зміну рівня цін як результат зміни співвідношення між кількістю грошей і товарів. Ця теорія стала основою монетарної теорії і першою інфляційною моделлю.

У 1758 р. французький фізіократ Ф. Кене розробив першу макроекономічну модель господарського кругообігу “Економічну таблицю” за аналогією кругообігу людини. А. Сміт створив класичну макроекономічну модель, яка пояснювала процеси саморегулювання ринку через механізм ціноутворення.

Д. Рікардо запропонував модель міжнародної торгівлі. К. Маркс використав схематичні моделі для відображення процесу розширеного відтворення.

У XIX ст. свій внесок у моделювання економічних процесів зробили математики – представники неокласицизму А. Пігу, Л. Вальрас, В. Парето, К. Менгер, Ф. Еджворт. Ними створено інструментарій макрота мікроекономічного аналізу: еластичність попиту, граничний аналіз, коротко- та довгостроковий періоди, взаємозалежність ринків. В їх працях сформульовано основні принципи маржиналізму.

Наприкінці XIX – поч. XX ст. в економічній науці набув розвитку статистичний напрямок, який досліджував і прогнозував циклічний розвиток економіки на основі моделей та методів математичної статистики. Уперше математична статистика була використана в біології англійським ученим К. Пірсоном для вивчення кривих розподілу чисельних характеристик людського організму.

У 1930–50 рр. було започатковано економіко-математичний напрямок моделювання. У 1938-39 рр. ленінградський математик Л. Канторович (1912 – 1986) сформулював завдання лінійного програмування і запропонував методи їх вирішення. Моделі радянської економіки будувались на основі економіко-математичних досліджень. Вони охоплювали багаторівневі системи, були досить складними і здебільшого формальними.

Сучасні моделі вирізняються різноманітністю та потужним використанням математичного апарату [14].

Усі моделі будуються за певними припущеннями країни. Вона розробляється переважно як соціально-економічна програма. Економічна тактика – це розроблення й упровадження ефективних господарських форм і методів реалізації економічної стратегії. За своєю сутністю економічна тактика передбачає забезпечення господарським механізмом цілей і напрямів стратегічного розвитку економіки країни [10].

У розвинутих державах економічна тактика базується на фінансово-грошовому регулюванні, яке доповнюється ціновою, податковою, інвестиційною, структурною, науково-технічною, регіональною, антимонопольною та іншою політикою. За Д. Стігліцем [15], держава користується певними правами примусу, яких позбавлені приватні компанії.

Існують різні моделі розроблення державної економічної політики. Залежно від того, хто посідає провідні позиції, висуваючи цілі та завдання, розробляючи заходи і програми, можна виділити три моделі.

Модель перша – “згори-вниз”, коли рішення приймають на вищих рівнях управління, а потім доводять їх до нижчих рівнів і, нарешті, до конкретних виконавців. Друга модель – “знизу-вгору”, за якої формування політики починається з низових структур державного управління, коли активно залучаються громадські групи й організації, що беруть участь у розробленні і здійсненні різних програм і проектів. На основі їхніх пропозицій і думок опрацьовується цілісна державна економічна політика. “Змішана”, третя, модель об’єднує ці два підходи, тобто передбачає механізм залучення до розроблення політики громадян і державних службовців за сильного централізованого управління.

Проте за будь-яких моделей і типів державної економічної політики її результативність насамперед залежить від того, якою мірою органи державного управління додержуються основоположних адміністративних цінностей, характерних для демократичних держав, а саме: надійності, прозорості, підзвітності, адаптованості, ефективності.

Розробки у сфері економічного прогнозування в зарубіжних країнах виникли в останній чверті ХІХ ст.

Вони були пов’язані зі спробами дослідників виявити майбутні тенденції виробництва основних продуктів на основі аналізу поведінки статистичних даних, які знаходяться в їх розпорядженні. Головними методами прогнозування тоді були експертні оцінки та звичайна екстраполяція.

На початку ХХ ст. були зроблені перші спроби виявлення економічних індикаторів. У 1911 р. Дж. Брукмайер спробував використовувати для прогнозування три хронологічних ряди таких показників: індекс банківських кредитів, індекс цін акцій, індекс загальної економічної активності. Подальший розвиток цей підхід одержав у 1920-ті рр. у дослідженнях Гарвардського університету. За основу були взяті “гарвардські криві”: індекс вартості цінних паперів на біржі, величина депозитів у банках, норма відсотка.

Поштовхом у подальшому розвитку прогнозування та планування у світі стала світова економічна криза 1929 – 1933 рр. У 1930-ті рр. за кордоном уперше виникає планування на макрорівні. Найбільшу популярність отримала Гарвардська школа економічних барометрів (барометрів розвитку), яка повинна була передбачати майбутню кон’юнктуру, тобто прогнозувати поведінку товарного і грошового

ринків. Макроекономічне моделювання вже декілька десятиліть використовується як зручне знаряддя аналізу, імітації та прогнозування економічних процесів у державних і недержавних установах багатьох країн. Макроекономічна модель Франції була розроблена в 1960-х рр. і мала назву FIFI. У ній було 2000 рівнянь, до яких входили такі, що характеризували поведінку суб'єктів господарювання та елементи фінансового моделювання. Для моделювання фінансових потоків було розроблено моделі MEFISTO та BAF, для дослідження міжнародної кон'юнктури – MOSAIQUE та MIMOZA. Усім моделям була властива тенденція: спочатку – ускладнення, потім – перехід до спрощених та зручних у користуванні моделей.

Загальною ознакою всіх моделей є неокейнсіанський підхід. Більшість макроеконометричних моделей США ґрунтується на кейнсіанському підході до визначення доходу або ВВП та його основних компонент [12]. Моделі використовуються за трьома напрямками: структурного аналізу (визначення мультиплікаторів), прогнозування обсягів і темпів зміни ВВП), оцінки ефективності економічної політики (аналіз ефективності державних витрат чи змін рівня оподаткування).

Найчастіше в моделях використовуються такі змінні: споживання, інвестиції, урядові витрати, чисті іноземні інвестиції, доходи, ціна, заробітна плата, відсоткові ставки, зайнятість, безробіття, виробництво, активи.

Першою макроеконометричною моделлю для дослідження ділових циклів Америки протягом 1919 – 1932 рр. була модель Я. Тінбергена. Це була перша спроба кількісного вивчення предмету аналізу бізнес-циклів. Модель Валаваніша враховувала статистичні спостереження з 1869 по 1953 рр. і була спрямована на вивчення довгострокового періоду розвитку. Макроеконометричні моделі України є найбільш вагомими аналітичними та прогнозними знаряддями для дослідження проблем макроекономічного розвитку країни. На початку 70-х рр. ХХ ст. американський учений Форестер запропонував метод системної динаміки, який передбачає узагальнення кількісних даних про розвиток сучасної цивілізації та базується на імітаційних комп'ютерних дослідженнях міждисциплінарного характеру [2; 3]. Досліджуваний процес у методі системної динаміки розглядається у вигляді діаграми, що складається з петель позитивного та негативного зворотного зв'язку, й

потім моделюється з використанням систем диференціальних рівнянь. На основі цього методу були розроблені моделі динаміки підприємства, динаміки міста, національної динаміки та модель світової системи [3], основними параметрами якої є рівні населення, капіталовкладень, природних ресурсів, фондів сільського господарства, забруднення навколишнього середовища. Форестер визначив, що адекватність моделювання соціально-економічних систем, зокрема національного рівня при державному управлінні, може бути значною мірою підвищена за допомогою широкого застосування нелінійності, що здатна забезпечити сталість моделі по відношенню до варіацій значень параметрів та обмежити амплітуду коливань значень вихідних величин. У методології системної динаміки нелінійність полягає у чергуванні домінуючих петель зворотного зв'язку. Це положення може бути проілюстроване на прикладі динаміки кількісних змін у популяції живих істот, так званій логістичній еволюції[4]. На початковому етапі, коли популяція відносно невелика, її збільшення має експоненціальний характер, тобто темп зростання пропорційний чисельності популяції. Це означає домінування петлі позитивного зворотного зв'язку. Але як тільки чисельність популяції досягне певного рівня, її зростання сповільнюється і поступово стає рівним нулю, тобто вмикається петля від'ємного зворотного зв'язку, який спочатку нейтралізує вплив петлі позитивного зворотного зв'язку, а потім приводить систему в стан рівноваги.

Цей стан зберігається доти, доки в системі не відбудуться певні зміни якісного характеру, здатні порушити рівновагу. Таким чином, має місце чергування періодів експоненційного зростання та стабільності системи [4].

Схожі явища в соціально-економічних макросистемах вперше описані російським економістом Кондрат'євим [5]. Він довів існування циклів (довгих хвиль) у динаміці розвитку великих соціально-економічних систем за допомогою статистичного аналізу динамічних рядів великої кількості економічних показників. Кожний такий цикл продовжується близько 50 років та складається з чотирьох фаз: процвітання, спаду, депресії та поновлення.

Такі фази життєвого циклу є характерними для багатьох соціально-економічних об'єктів: держав, підприємств, особистостей, винаходів тощо.

Дослідження Форестера ініціювали виникнення нового наукового напрямку - глобалістики як системи міждисциплінарних знань, що стосуються найважливіших проблем міждержавного та світового рівнів. Сучасні глобалістичні дослідження мають три аспекти: дослідження сутності та конкретних проявів проблем глобального розвитку; пошук рішень таких проблем; прогнозування перспектив світової спільноти в контексті планетарної проблематики. Однією з найбільш популярних ідей дослідження цих проблем є концепція сталого розвитку людства, яке задовольняє сучасні потреби, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби [2].

У галузі державного управління концепція сталого розвитку разом з демографічними, енергетичними та екологічними складовими глобальних проблем, зокрема, передбачає дослідження соціальних і політичних проблем, розробку стратегій розвитку.

Наприкінці 80-х рр. німецький учений В.Вайдліх розробив методику побудови математичних моделей соціальних систем [6]. Методика базується на описі поведінки соціальної системи за допомогою макрозмінних (наприклад показники споживання товарів, інвестиції, політичні й релігійні погляди). Розв'язки таких моделей, як правило, відповідають одному з наступних випадків:

1. Система може досягнути сталого стану по відношенню до макрозмінних; у складних стаціонарних моделях можливе існування кількох стаціонарних станів.

2. Система може вести себе квазіциклічно, тобто наблизатись до граничного циклу або періодично повертатись в певну область значень змінних.

У [4] наведені приклади моделювання відповідно до схеми циклів Кондратьєва та на якісному рівні - взаємодії народу та уряду.

Ще одна цікава модель складної соціальної системи - модель Р.Ханемана - базується на теорії Парето [7]. Система суспільства має три підсистеми: матеріальне виробництво, культура та політичне управління. Функціонування кожної підсистеми визначається за допомогою зворотних зв'язків.

Підсистема політичного управління коливається між максимальною централізацією та максимальною децентралізацією влади. Збільшення ступеню централізації управління спричиняє опір, що призводить до

більшої децентралізації; збільшення обсягів інвестування призводить до зростання виробництва; посилення традиціоналізації (консерватизму) - до обмеження підприємництва; економічна експансія сприяє лібералізації та децентралізації влади. Підсистема культури за Парето є саморегулюючою, проте стан динамічної рівноваги в ній підтримується переходом від кризи до кризи, а саме: якщо культура стає достатньо традиційною (консервативною), виникає так звана криза відчуження, яка призводить до зростання інтелектуальної свободи в суспільстві. Ця тенденція, у свою чергу, призводить до нової кризи у вигляді краху культурних традицій, що породжує опір, це спричиняє виникнення нових традицій і канонів. Ханеман описав основні положення теорії Парето в термінах системної динаміки та виконав серію обчислювальних експериментів за двома сценаріями. За першим припускалось, що системи суспільства функціонують ізольовано одна від одної. Виявилось, що в цьому випадку в підсистемах політичного управління і культури мають місце циклічні коливання, у той час як підсистема економіки перебував стані рівноваги. За другим сценарієм були враховані зв'язки між підсистемами, що призвело до появи в підсистемі економіки циклічних коливань, причиною яких були стимули з підсистем культури та управління. Хвилі в економіці, у свою чергу, збільшують амплітуду циклів у політиці та культурі. На окрему увагу заслуговує розроблена У.Лютербахером модель SIMPEST - комп'ютерна динамічна модель взаємовідносин між державами, кожна з яких, у свою чергу, описується індивідуальною моделлю, що складається із системи пов'язаних один з одним інтегро-диференційних рівнянь[8].

Структура моделі держави складається з трьох секторів: 1) урядового; 2) економіки та ресурсів; 3) внутрішньої політики. Крім взаємодії секторів у межах кожної держави, існує взаємодія урядових секторів різних держав, що дає змогу розглядати моделювання міжнародних відносин. Модель SIMPEST достатньо адекватно прогнозує динаміку певних показників, але має й певні недоліки. На відміну від моделі Ханемана модель Лютербахера базується на передумові, що державна політика визначається переважно економічними факторами. Такий підхід за певних обставин може призвести до зменшення адекватності результатів моделювання.

Останні десятиріччя під час опису соціально-економічних систем деякі дослідники вдаються до використання об'єктно-орієнтовного підходу [2]. Він передбачає, що будь-яка сутність або сутнісне утворення, організація або окремих елемент, що сприймаються системою, визначається як соціально-економічний об'єкт, співвіднесений з певним класом, екземпляром якого є цей об'єкт. Клас детермінує правила поведінки об'єкта, які інтерпретуються залежно від сучасної ситуації у вигляді дій по відношенню до інших об'єктів, зокрема до об'єкта самої системи, відношенню до процесів та реакції на події.

Висновки. Розробка та використання математичних методів моделювання в аналізі та управлінні соціально-економічними процесами в останні роки набуває все більшого поширення. Проте формальні методи опису та моделювання саме проблем соціально-економічного характеру на основі принципів системного аналізу на сьогодні є найменш розробленими порівняно з іншими аспектами досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Малиновський В. Я. Державне управління : навч. посіб. / В. Я. Малиновський - К. : Атіка, 2003. - 576 с.
2. Згуровский М. З. Исследование социальных процессов на основе методологии системного анализа / М. З. Згуровский, А. В. Доброногов, Т. Н. Померанцева. - К. : Наук. думка, 1997. - 222 с.
3. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. - М. : Наука, 1977. - 168 с.
4. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. - М. : Наука, 1986. - 260 с.
5. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. - М. : Финансы и статистика, 1989. - 278 с.
6. Weidlich W. Stability and Cyclicity in Social Systems / W. Weidlich // Behavioral Science. - 1988. - 33. - P. 241-256.
7. Плотинский Ю. М. Математическое моделирование динамики социальных процессов / Ю. М. Плотинский. - М. : Изд-во Моск. ун-та, 1992. - 133 с.
8. Luterbacher U. Modeling politico-economic interactions within and between nations / U. Luterbacher, P. Allan // Int. Polit. Sci. Rev. - 1982. - 3, N 4. - P. 404-433.
9. Richardson L. Arms and insecurity / L. Richardson. - Pittsburg : Voxwood, 1960. - 210 p.
10. Беляєв О. О. Економічна політика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, М. І. Диба. - К. : КНЕУ, 2004. - 285 с.
11. Веймер Д. Аналіз політики : Концепції і практика / Девід Л. Веймер, Ейден Р. Вайнінг. - К. : Основи, 1998. - 654 с.

12. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування /за ред. І. В. Крючкової. – Х. :Форт, 2000. – 336 с.
13. Малиш Н. А. Макроекономіка : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. А. Малиш. – [3-тє вид. стереотип.]. – К. : МАУП, 2007. – 184 с.
14. Малиш Н. А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. А. Малиш. – К. : МАУП, 2004. – 120 с.
15. Стігліц Д. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

REFERENCES:

1. Malinovskiy V. Ya. (2003). *Derzhavne upravlinnya : navch. posib [State Administration: Teach. manual]*. K. : Atika [in Ukrainian].
2. Zgurovskiy M. Z., Dobronogov A. V., Pomerantseva T. N. (1997). *Issledovaniye sotsialnykh protsessov na osnove metodologii sistemnogo analiza [Study of social processes based on the methodology of system analysis]*. K. : Nauk. dumka [in Russian].
3. Forrester Dzh (1977). *Mirovaya dinamika [World Dynamics]*. M. : Nauka [in Russian].
4. Prigozhin I., Stengers I. (1986). *Poryadok iz khaosa [Order from Chaos]*. M. : Nauka [in Russian].
5. Kondrat'yev N. D. (1989). *Problemy ekonomicheskoy dinamiki [Problems of economic dynamics]*. M. : Finansy i statistika [in Russian].
6. Weidlich W. (1998). Stability and Cyclicity in Social Systems. *Behavioral Science*, 33, 241-256.
7. Plotinskiy Yu. M. (1992). *Matematicheskoye modelirovaniye dinamiki sotsialnykh protsessov [Mathematical modeling of the dynamics of social processes]*. M. : Izd-vo Mosk. un-ta [in Russian].
8. Luterbacher U., Allan P. (1982). Modeling politico-economic interactions within and between nations. *Int. Polit. Sci. Rev.*, 3, 4, 404-433.
9. Richardson L. (1960). *Arms and insecurity*. Pittsburg : Boxwood.
10. Belyaev O. O., Bebelo A. S., Diba M. I. (2004). *Ekonomichna politika. [Economic policy]*. K. : KNEU [in Ukrainian].
11. Veymer D., Vayning R. (1998). *Analiz politiki : Kontseptsii i praktika [Analysis of Policies: Concepts and Practice]*. K. : Osnovi [in Ukrainian].
12. Kryuchkova I. V. (2000). *Makroyekonomichne modelyuvannya ta korotkostrokovye prognozuvannya [Macroeconomic modeling and short-term prediction]*. KH. : Fort [in Ukrainian].
13. Malish N. A. (2007). *Makroekonomika [Macroeconomics]*. K. : MAUP [in Ukrainian].
14. Malish N. A. (2004). *Modelyuvannya ekonomichnikh protsesiv rinkovoї ekonomiki [Modeling of economic processes of market economy]*. K. : MAUP [in Ukrainian].
15. Stiglits D. (1998). *Ekonomika derzhavnogo sektora [The economy of the government sector]*. K. : Osnovi [in Ukrainian].

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;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ 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

ПІБ 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 метадані надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтею – 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, e–mail: 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

№141

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 11.01.2019 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com