

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

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

№ 135

Дніпро
ПДАБА
2018

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №1 від 29.08.2018 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. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №135. –
Дніпро: ПДАБА, 2018. – 205с.

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, 2018

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА
ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<i>Мащенко С. О., к.е.н.</i> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	5
<i>Смєсова В. Л., к.е.н.</i> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ.....	14
<i>Фісуненко П. А., к.е.н. Зюзя А. О.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ФОРМУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ НА ОСНОВІ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ.....	28

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Квактун О. О., к.е.н., Вертелецька О. М., Калініченко К.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ІМІДЖУ УКРАЇНИ.....	39
<i>Ніконенко У. М., к.е.н.</i> ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В СИРОВИННИХ ЕКОНОМІКАХ: РОЛЬ БЮДЖЕТУ ТА ФОНДІВ СУВЕРЕННОГО БАГАТСТВА.....	49
<i>Prushkivska E., Dr. in Econ. Sc., Meleschenko A., PhD in Philology, Lobach N.,</i> FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF THE EUROPEAN UNION IN POLAND.....	62
<i>Сидоренко О. М.</i> ФОРМИ ВИХОДУ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ.....	72
<i>Тараненко І. В., д.е.н.</i> ПРОТЕКЦІОНІЗМ І СКОРОЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТИМЧАСОВЕ ЯВИЩЕ АБО ДОВГОСТРОКОВИЙ ТРЕНД?.....	82
<i>Фесенко В. В., к.е.н.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЦІНОВИХ ВІДХИЛЕНЬ В ОПЕРАЦІЯХ ЕКСПОРТУ.....	93
<i>Шевчук С. В., к.е.н.</i> ЧИННИКИ ТА ІНДИКАТОРИ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ У ПЛОЩИНІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ.....	103

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Верхоглядова Н. І., д.е.н., Кононова І. В., к.е.н.</i> ВИБІР ДРАЙВЕРІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПРОГНОЗУВАННЯ	116
---	-----

Фуфалько І. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ..... 124

Чехов С. А., к.е.н. ІНФРАСТРУКТУРА І МАРКЕТИНГ РИНКУ НАСІННЯ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР..... 139

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Алексєєнко Л. М., д.е.н., Кулина Г. М., к.е.н. МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ..... 150

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

Волкова В. В., к.е.н., Огліх В. В., к.ф.-м.н. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАВАНТАЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА..... 162

Лантух О. В., к.т.н., Цабій О. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОРТАЛУ..... 172

Попадинець І. Р., к.е.н. ДІАГНОСТУВАННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 181

Разінькова М. Ю., к.е.н. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... 192

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 005:339.9

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.5.172

Мащенко С. О., к.е.н.*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

У статті проаналізовано поняття «менеджмент» та «управління». Зроблений висновок, що науковцями не розмежовано поняття «управління» і «менеджмент». І хоча окремі з них вважають, що термін «менеджмент» є аналогом терміну «управління», нами вбачалося за потрібне визначити основні наукові підходи до обох з цих понять. Згідно з аналізу дефініцій, зроблений висновок, що питання управління розглядалося вченими лише з гуманітської сторони, не беручи до уваги економічну. Визначено, що «менеджмент» є складовою міжнародного менеджменту. Визначено, що сфера міжнародного менеджменту найчастіше виступає як частина ширшої області, що називається «міжнародним бізнесом». Запропонована логічна схема формування області міжнародного менеджменту з урахуванням глобалізаційних процесів. Доведено, що міжнародний менеджмент повинен комбінувати чотири складові: правову, економічну, організаційну та соціо-культурну. Проаналізована еволюція міжнародного менеджменту та зроблений висновок, що більш ґрунтовно поняттям міжнародного менеджменту почали цікавитись починаючи з 80-х років минулого століття. Зазначено, що вітчизняними вченими категорія міжнародного менеджменту не достатньо досліджена. Надано власне визначення поняття «міжнародний менеджмент».

Ключові слова: управління, менеджмент, міжнародний менеджмент, міжнародний бізнес, глобалізація.

UDC 005:339.9

SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINING THE CONTENT OF INTERNATIONAL MANAGEMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.5.172

Mashenko S., PhD in Economics*Prydniprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The paper analyzes the concept of «management». It has been concluded that the scientists are not delimit a concept «direction» and «management». Although the

separate of them considered that the term «management» is the analogue of term «management», seen by us is necessary to define basic scientific approaches to both these concepts. According to the analysis of definitions, it is concluded that a management question was examined to the scientists only from a humanist`s side, not having regard to economic. It has been determined that «management» is constituent of international management. It has been suggested a logical chart of forming the area of international management is taking into account to the processes of globalization. It has been order that the international management must combine four constituents: legal, economic, organizational and social. It has been analyzed the evolution of international management and concluded that more thoroughly began to take interest the concepts of international management since 80th of past century. It has been marked that the category of international management is not enough investigate of domestic scientists. It has been suggested the own determination of «international management».

Keywords: management, international management, international business, globalization.

Актуальність проблеми. В умовах глобалізаційних процесів та трансформації світової економіки жодна з країн не може самостійно функціонувати, незалежно від інших, використовуючи ресурси, які знаходяться в її розпорядженні. Для посилення власної вагомості на світовій арені та передусім розвитку власного господарства уряд країни змушений вживати заходів для розширення своєї участі у міжнародних економічних відносинах. Це сприяє розвитку міжнародного бізнесу, в якому приймають участь не тільки власні контрагенти, а й інші суб'єкти господарювання. Усі суб'єкти міжнародного бізнесу потребують досконалого та професійного управління, тобто застосування усіх методів та інструментів міжнародного менеджменту. Міжнародний менеджмент на даному етапі – це найважливіша перевага сучасних міжнародних компаній. Від дієвого механізму міжнародного менеджменту залежить яке місце буде обіймати компанія на глобальному ринку товарів, капіталу та робочої сили.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед вчених, які займалися проблематикою міжнародного менеджменту слід виокремити праці закордонних вчених таких як – Р. Гестеланда, Р. Годжетса, Дж. Гуллена, Р. Д. Льюиса, Н. Дж. Холдена, Г. Хофстеде [1–6]. Щодо вітчизняних науковців, то розв'язанням проблем у сфері міжнародного менеджменту присвячували свої праці В. Куриляк, О. Ступницький, В. Якубовський, Є. Панченко, Д. Лук'яненко та ін. [7–11]. Однак, недостатньо

дослідженням залишається аналіз теоретичних підходів щодо визначення сутності міжнародного менеджменту у вітчизняній науковій думці.

Мета роботи. Проаналізувати та систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності міжнародного менеджменту.

Викладення основного матеріалу дослідження. В ході глобалізації бізнесу, що прискорюється і проникаючої в усі нові сфери, економічна наука і бізнес-практика приділяють зростаючу увагу дослідженням і узагальненню досвіду діяльності міжнародних фірм і багатонаціональних корпорацій (БНК). Проте природа міжнародного менеджменту і, відповідно, місце міжнародного менеджменту в системі економічних і управлінських понять досі залишаються приводом для дискусій. У науковому співтоваристві це проявляється в існуванні різних підходів до визначення самого предмета досліджень і використовуваних аналітичних інструментів, часто запозичених з суміжних галузей економічної і управлінської науки. В зв'язку з цим визначення адекватного місця області «міжнародний менеджмент» в системі наукових знань залишається у край актуальним завданням, рішення якого дозволяє, визначити найбільш пріоритетні напрями подальших наукових досліджень. В сукупності ці два аспекти покликані забезпечити краще розуміння тривалих процесів глобалізації бізнесу і підготовку менеджерів, здатних ефективно управляти фірмами в глобальному масштабі. Для того, щоб зупинитись більш детально на визначенні сутності поняття «міжнародний менеджмент», зупинимось на термінах «менеджмент» та «управління», адже складова міжнародного менеджменту – це перш за все управління (англ. management — управління, керівництво, адміністрування). У сучасній науковій думці передусім не розмежовано поняття «управління» і «менеджмент». І хоча окремі фахівці вважають, що термін «менеджмент» є аналогом терміну «управління», необхідно визначити основні наукові підходи до обох цих понять. Є певні підстави стверджувати, що термін «управління» є дещо ширшим, ніж термін «менеджмент». У найширшому плані управління (а часто і менеджмент) визначається як «елементарна функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програми, мети діяльності» [12]. У такому ж розумінні поняття “управління” тлумачить відомий російський вчений-

філософ В. Г. Афанасьєв, який стверджує, що “управління є сукупністю певних дій (операцій), які здійснюються людиною, суб’єктом управління щодо об’єкта з метою його перетворення та забезпечення його руху до заданої мети” [13].

Вчений В. Зигер, наприклад, дає таке визначення: «Управління» - це таке керівництво людьми і таке використання засобів, яке дозволяє виконувати поставлені завдання гуманним, економічним і раціональним шляхом» [13]. На нашу думку, доречно погодитись з вченим, адже без застосування гуманістської складової доволі складно керувати людьми. До цього потрібно додати, що вибір цілей і формулювання завдань, також відноситься до управління. Більше того, постановка цілей - один з основних обов'язків менеджерів.

Однак, попередні вчені надають поняттю «управління» та «менеджмент» більш філософського тлумачення, не беручи до увагу перед усім економічну складову. Якщо відтінювати соціально-етичні, педагогічні проблеми управління, які досліджувались вченими, а зупинитись все ж таки на економічній складовій, то слід погодитись з К. Грищенко, який визначають управління як вид діяльності, що характеризується взаєминами людей в процесі вироблення, прийняття і реалізації управлінських рішень [14]. Науковець Г. Щокін тлумачить поняття “менеджмент” як “управління будь-яким соціальним об’єктом, володіння майстерністю управління, високий професіоналізм” [15]. Якщо визначати менеджмент з позицій різних професійних модифікацій, то з економічної точки зору менеджмент — фактор виробництва разом з працею і капіталом. В данному випадку слід погодитись з вченим, адже процес управління неможливий без трудових ресурсів та наявності фінансових ресурсів. Досить точно поняття «менеджмент» надає В. Даниленко. Менеджмент, за його визначенням, це: 1) управління, вид діяльності, пов’язаний з керуванням людьми у різноманітних організаціях; вміння домагатися поставленої мети, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей; 2) галузь людського знання, що допомагає здійснювати функції менеджменту; 3) певна категорія людей, соціальний прошарок тих, хто виконує роботу з управління [16]. На нашу думку, це доцільне визначення менеджменту, яке має розглядатися і аналізуватися відповідно до специфіки конкретних

об'єктів управління, головними з яких є держава, галузь, підприємство (установа), колектив, особистість.

У науковій і діловій літературі область міжнародного менеджменту найчастіше виступає як частина ширшої області, що називається «міжнародним бізнесом». Інша частина «міжнародного бізнесу» - це «світова економіка» або «міжнародні економічні відносини». На Рис 1 зображено логіку А.Г. Медведєва виділення «міжнародного менеджменту» з областей економіки і менеджменту, а також зміст ширшої області «міжнародного бізнесу», однак на нашу думку до цієї логічної схеми слід додати й глобальний вибір. Адже саме процес поглиблення глобалізації спонукава до того, що вчені почали виокремлювати поняття міжнародного менеджменту від менеджменту взагалом.

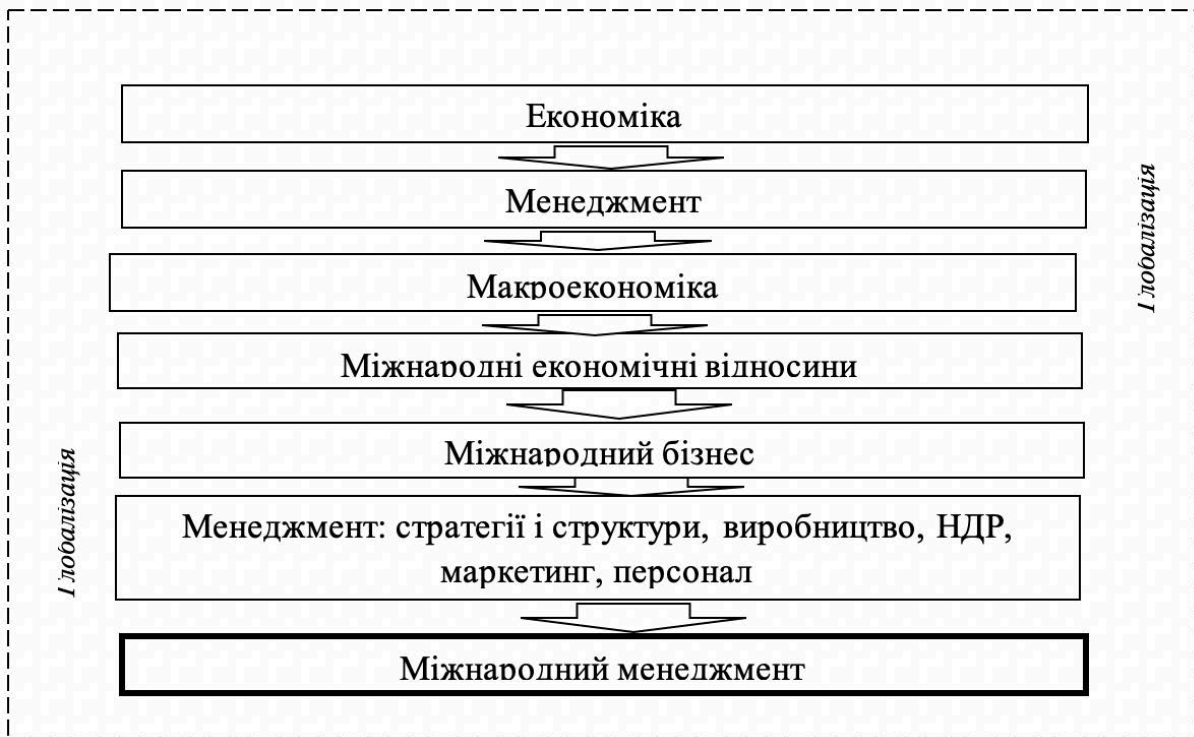


Рис.1 Формування області міжнародного менеджменту

Джерело: розроблено автором за [17]

Область міжнародних економічних відносин (світової економіки - international economics) розвивається як "природне" розширення економічної науки (economics) на випадок відкритих національних економік. Тому, наприклад, теорії міжнародної торгівлі найчастіше базуються на загальних уявленнях про значення чинників виробництва, недосконалої конкуренції і т. п. В той же час область міжнародного менеджменту формувалася не лише в результаті «дodatка» теоретичних

уявлень про менеджмент до міжнародних фірм, але і як наслідок розвитку і поширення такого феномену, як багатонаціональні корпорації.

Характерні риси міжнародного менеджменту мають економічний, соціально-психологічний, правовий і організаційно-технічний аспекти. Перші два є комбінуванням складових саме управління, яка була розглянута нами вище. Виокремлення середовища міжнародного маркетингу зображено на Рис.2.



*Рис. 2. Середовище міжнародного менеджменту
Джерело: розроблено автором*

Сутність економічного аспекту повинен включати в себе управління процесом міжнародного виробництва, в ході якого досягається комбінація матеріальних і трудових ресурсів, які необхідні для реалізації поставлених цілей. **Соціально-культурний аспекти** повинен включати діяльність певної групи осіб щодо організації і керівництва зусиллями всього персоналу компанії, які проявляються в традиціях та звичаях суспільства. **Правовий аспект міжнародного менеджменту** повинен включати структуру державних і міжнародних політичних та економічних інститутів, політику, яка ними проводиться, і визначене ними законодавство. Велике значення повинно приділятися торговому праву при укладанні договорів та заключенні контрактів. **Організаційно-технічний аспект** повинен включати постановку цілей та завдань, розробку стратегій, організацію, керівництво та контроль, мотивацію персоналу, які здійснюють роботу.

У своєму еволюційному розвитку поняття міжнародного менеджменту проходило декілька етапів. Для кожного з яких притаманні цілі та завдання для визначення міжнародного менеджменту (Табл.1)

Таблиця 1 - Еволюція розвитку міжнародного менеджменту

Роки	Цілі	Завдання
1830-1900	Випуск товарів першої необхідності	Формування свідомості ринку
1900-1930	Задоволення споживачів	Контроль за бюджетом підприємств
1930-1950	Перехід до загального благоденства	Маркетинг, довгострокове планування
1950-1980	Масовий випуск предметів розкоші	Стратегічне планування
1980-по н. ч	Задоволення споживачів	Стратегічне планування в умовах невизначеності

Джерело: [18]

Отже, в різний проміжок часу цільові призначення міжнародного маркетингу були доволі різноманітними від випуску товарів першої необхідності до випуску предметів розкоші. На сучасному етапі цілями міжнародного менеджменту є задоволення потреб споживачів. Починаючи з 80-х років милого століття міжнародний менеджмент став самостійною сферою, яку почали досліджувати авторитетні автори так як П. Самуельсон, Р.Коуз, О. Вільямсон, які отримали світове визнання. Їх роботи були присвячені саме питанням визначення міжнародного менеджменту, міжнародного операційного і інноваційного менеджменту та міжнародного управління людськими ресурсами. В яких визначенню міжнародного менеджменту приділено достатньо уваги, чого не можна сказати про вітчизняні дослідження поняття міжнародного менеджменту. У відношенні ж «міжнародного менеджменту» роботи вітчизняних авторів найчастіше фрагментарні і відображають лише деякі складові цієї комплексної галузі знань. Найчастіше це управління комерційними операціями, міжнародний маркетинг і останніми роками - питання прямих іноземних інвестицій. В той же час, як показує світовий досвід наукових досліджень що охоплюються поняття «міжнародний менеджмент», набагато ширше; він є цілим комплексом взаємозв'язаних

областей знання, частіше на стику з іншими напрямками досліджень і практиками менеджменту.

Визначення поняття «міжнародний менеджмент» жодним з вчених не наведено. Тому нами вбачається за потрібне надати власне визначення міжнародного менеджменту. На нашу думку, міжнародний менеджмент – це процес управлінської діяльності, цілями якого повинно бути формування та застосування конкурентних переваг за рахунок ведення бізнесу в різних країнах з аналізом їх культурного, економічного та правового середовища та застосування дієвих управлінських інструментів, які будуть адаптовані під постійні зміни глобального середовища.

Висновки. У роботі проаналізовано поняття «менеджмент» та зроблений висновок, що більшість вчених надають поняттю «менеджмент» більш філософського тлумачення, не беручи до увагу перед усім економічну складову. Виявлено, що категорія «менеджмент» має розглядатися і аналізуватися відповідно до специфіки конкретних об'єктів управління, головними з яких є держава, галузь, підприємство (установа), колектив, особистість. Доведено на прикладі логічної схеми, що міжнародний менеджмент найчастіше виступає як частина ширшої області ніж менеджмент та міжнародний бізнес. Проаналізована еволюція міжнародного менеджменту та виявлено, що починаючи з 80-х років милого століття поняттям міжнародного менеджменту почали займатися іноземні та вітчизняні вчені. Зроблений висновок, що роботи вітчизняних авторів найчастіше фрагментарні і відображають лише деякі складові міжнародного менеджменту, визначенням категорії міжнародного менеджменту не надав жоден з вітчизняних вчених. Тому нами запропоноване власне визначення сутності міжнародного менеджменту з урахуванням глобалізаційних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гестеланд Ричард Р. Кросскультурное поведение в бизнесе. Днепропетровск : Баланс-клуб, 2003. 276 с.
2. Hodgetts Richard M., Luthans Fred. International Management. Culture, Strategy and Behavior. Fifth Edition. New York : McGraw-Hill Irwin, 2003. 828 p.
3. Gullen John B., Parboteeah K. Praveen. Multinational Management. A Strategic Approach, 4th Edition. OH, Mason : South Western : Thomson, 2008. 816 p.

4. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию. М. : Дело, 1999. 440 с.
5. Холден Найджел Дж. Кросскультурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента. М. : Юнити-Дата, 2005. 364 с.
6. Хофстеде Г. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной характеристики культур. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2_014pdf/LSE2014Hofstede.pdf.
7. Куриляк В. Є. Менеджмент: міжцивілізаційні і міжкультурні основи. Київ : Кондор, 2010. 482 с.
8. Ступницький О. І. Сучасні конкурентні стратегії ТНК. Київ, 2013. 416 с.
9. Якубовский В.В. Системные методы менеджмента в международном бизнесе. Київ, 2014. 738 с.
10. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент. Київ : КНЕУ, 2007. 468 с.
11. Імперативи глобального корпоративного менеджменту / Д. Г. Лук'яненко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). — К., 2011. — № 1. — С.44-47.
12. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Ричард Л. Дафт; пер. с англ. под ред. Э.М. Короткова; предисловие Э.М. Короткова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 736 с.
13. Орлов А.И., Федосеев В.Н. Менеджмент в техносфере: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 384 с.
14. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов / Пер. с нем. – М.: Экономика, 1990. – 456 с.
15. Гибсон Д. Л., Иванцевич Д. М., Донелли Д. Х. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. — 8-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2000.
16. Экономика предприятия. Стратегический потенциал предприятия [Текст] : учеб. пособие / А.П.Градов. - СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2002. - 85 с.
17. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: Опорний конспект лекцій / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. — К.: КДТЕУ, 1999.
18. Эволюция международного менеджмента как научной области и учебной дисциплины: опыт и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/.../evolyutsiya-mezhdunarodno-go-menedzhmenta-kak-nauchn>
19. Міжнародний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.vuzlib.su/mm_1_A/2.htm

УДК 330.111.8:330.111.62:330.161

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.14.173

Смєсова В. Л., к.е.н.*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

У статті обґрунтовано механізм дії і хід процесу відтворення економічних відносин, який забезпечується на основі вирішення протиріччя між потребами і наявними ресурсами для їх задоволення, продуктивних сил і виробничих відносин, економічних інтересів суб'єктів та їх груп, розв'язання яких знаменує відновлення економічних відносин. Визначено сутність відтворення економічних відносин та з'ясовано місце економічних інтересів у даному процесі. Введено у науковий аналіз категорію «відтворення економічних інтересів», що представляє собою економічний процес, заснований на циклічному русі і взаємодії інтересів як форми прояву і реалізації відтворення економічних відносин, який розкриває їх економічний зміст і еволюцію та будується на стійкості привласнення-відчуження і змінності якісних параметрів відносин власності, зумовлених розвитком продуктивних сил та суб'єктивних умов їх реалізації. Обґрунтовано його системну функцію і суспільну роль.

Ключові слова: відтворення, власність, економічні відносини, економічні інтереси, продуктивні сили

UDC 330.111.8:330.111.62:330.161

INTERRELATION OF REPRODUCTION OF ECONOMIC RELATIONS AND ECONOMIC INTERESTS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.14.173

Smiesova V., PhD in Economics*Ukrainian State Chemical Technology University, Dnipro*

The article substantiates the mechanism of action and the process of reproduction of economic relations, which is provided on the basis of resolving the contradiction between needs and resources for their satisfaction, productive forces and production relations, economic interests of subjects and their groups, the solution of which marks the renewal of economic relations. The essence of the reproduction of economic relations is determined and the place of economic interests in this process is clarified. The category “reproduction of economic interests” is introduced into scientific analysis, which is an economic process based on cyclical movement and interaction of interests as a form of manifestation and realization of reproduction of economic relations, which

reveals their economic content and evolution and is based on the stability of appropriation, alienation and variability of quality parameters property relations due to the development of productive forces and the subjective conditions for their implementation. The system function and social role is grounded.

Keywords: reproduction, property, economic relations, economic interests, productive forces

Актуальність проблеми. Людина здійснює економічну діяльність і реалізує інтереси в рамках наявних виробничих відносин, зумовлених продуктивними силами. Тому через відносини з іншими людьми вона втілює свої інтереси і створює основу для задоволення потреб, забезпечення своєї життєдіяльності, відновлення і покращення свого економічного положення. З іншого боку, в економіці на основі відносин між людьми забезпечується процес суспільного відтворення, рух ресурсів, продуктів і доходів. Відповідно визначення співвідношення і зв'язку між економічними відносинами та інтересами є актуальним, оскільки це дозволить розкрити системну роль даних економічних явищ в економіці.

Аналіз останніх наукових досліджень. У працях вчених-попередників, а пізніше також і у сучасних дослідників відсутнє єдине розуміння зв'язку між економічними інтересами та економічними відносинами. Безпосередньо характеристику відтворення капіталістичних відносин вперше здійснив К. Маркс в процесі дослідження суспільного відтворення, його складових, характеру взаємодії основних імперативів суспільних відносин [1]. Однак конкретного визначення даної категорії К. Маркс не дав. Одночасно з цим сучасними вченими-економістами практично не приділялася увага обґрунтуванню даної категорії, а діалектичний зв'язок відтворення економічних відносин та економічних інтересів розглядався ними фрагментарно і поверхово на основі аналізу споріднених з інтересами понять. Зокрема, проводилися дослідження відтворення відносин власності (Ярушкіна О.А., Біглова Г.Ф.), економічних відносин суспільного відтворення та їх зв'язку з економічними інтересами (Колтакова А.В., Стомпелева К.С.), динаміки економічних відносин (Грабова О.М.) [2-5]. Натомість зміст і форми зв'язку відтворення економічних відносин та економічних інтересів вченими не розглядалися. Однак в умовах прискорення економічного розвитку та необхідності активізації основних рушійних сил відтворення

економічних відносин дуже важливим є встановлення місця, форм прояву даного процесу, що вимагає уточнення відповідності процесу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, їх зв'язку і залежності.

Мета статті: з'ясувати характер взаємозв'язку і співвідношення відтворення економічних відносин та економічних інтересів, обґрунтувати сутність зазначеного процесу, форми його прояву і реалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Категорія виробничих відносин є одним із наскрізних елементів робіт К. Маркса. І глибинний зміст відтворення зазначених відносин розкривається через їх уречевлений характер: капіталістичні відносини можуть відтворюватися, оскільки рухаються та реалізуються «в безперервному потоці свого відновлення», «якщо відтворюються ті речі, які їх виражають, втілюють» [6, с.233-234] – засоби виробництва і засоби споживання, що виробляються як капітал [6]. Адже «відтворення виробляє не тільки товари, не тільки прибавочну вартість, але виробляє і відтворює капіталістичні відносини: капіталіста – з одного боку, працівника – з іншого» [6, с.234]. Хоча у своїх працях Маркс не дає конкретного визначення, що собою представляє відтворення виробничих відносин, він встановлює базові принципи дії його механізму, ті імперативи, які детермінують їх відновлення, розкриває їх об'єктивну природу. Перевагою наукового аналізу Маркса є розкриття змісту відновлення відносин через розвиток, взаємопродовження категорій, а також через «наростання протиріч між продуктивними силами і виробничими відносинами» [7, с. 98-99], що за висловлюванням Блюміна І.Г. відображає розвиток суспільства в історичному зрізі.

Застосовуючи марксовий підхід, сучасні вчені підходять до будь-яких відтворювальних процесів саме у їх зв'язку з виробничими відносинами та відносинами власності як їх основи, продуктивними силами та суспільним відтворенням, з чим не можна не погодитися. Зокрема, Ярушкіна О.А. визначає відтворення відносин власності через їх змістовне наповнення як єдність процесів формування і реалізації власності, як етапи еволюції і втілення власності у всіх своїх іпостасях – від первинної форми і до перетворення у кінцевий продукт та подальшого нового перетворення в інвестиційний капітал [2]. Біглова Г.Ф. розглядає процес відтворення відносин власності, з одного боку, скрізь призму простого повторення відносин власності та відновлення прав на неї, а, з

іншого боку, через їх ускладнення і розширення у зв'язку з розвитком економіки [3, с. 29]. Базилев Н.І. та Гурко С.П. зв'язують відтворення економічних відносин із повторенням суспільного виробництва, наслідком якого є відновлення економічних зв'язків, ролі людини у даному процесі, відносин власності та економічних інтересів [8]. Одночасно генетика зв'язку відтворювального руху економічних відносин та економічних інтересів зазначеними вченими не розкривається, не беруться до уваги наслідки їх глибинних економічних взаємозв'язків, не встановлюється їх місце і роль в об'єктивних процесах. Тому слід обґрунтувати, як проявляється на поверхні процес відтворення економічних відносин, а також, яке місце у ньому займають інтереси, виходячи із результатів аналізу марксизму та сучасних економістів.

Науковий аналіз концепції відтворення економічних відносин К. Маркса показує, що даний процес є результатом взаємодії двох основних сторін суспільного виробництва – матеріально-уречевленої, представлені продуктивними силами суспільства, та суспільної сторони – виробничих відносин [1]. Тільки через постійну взаємодію зазначених сторін виробництва забезпечується процес суспільного відтворення. І, на наш погляд, тільки через зазначену взаємодію відбувається самовідтворення всієї системи економічних відносин, яке є основою реалізації економічних інтересів. Із положень Маркса слідує, що продуктивні сили як сукупність особистого й уречевленого факторів виробництва у своїй конкретній формі не є величиною статичною, оскільки постійно видозмінюються і розвиваються [1]. Звідси виходить, що матеріально-речова сторона суспільного відтворення, а також відтворення економічних відносин (за нашим допущенням) є рухливою і реактивною, тому що швидко реагує на зміни в економічному середовищі, зміни у потребах економічних суб'єктів та сукупності наявних економічних ресурсів, недостатніх для їх повного задоволення. Одночасно суспільна сторона відтворення економічних відносин (виробничі відносини), в основі якої лежить привласнення-відчуження об'єктів власності, є стійкою, тому не може швидко змінюватися і реагувати на невідповідність потреб і наявних ресурсів. Зазначену стійкість конструкції виробничих відносин, які за Марксом є «відносинами людей щодо засобів виробництва» [1], забезпечує їх ядро – відносини власності, які визначені історично, розвиваються і видозмінюються поступово, зберігаючи істотну структуру.

Аналіз отриманих Марксом висновків свідчить, що основне

економічне протиріччя між виробничими відносинами і продуктивними силами суспільства [1], по-перше, обмежує відновлення виробництва, відтворення економічних відносин, порушує упорядкованість і гармонію їх відтворювальної циклічності і, по-друге, проявляється на поверхні як протиріччя економічних інтересів суб'єктів або інтересів соціально-економічних груп [9]. Саме економічні інтереси як усупільнена форма прояву економічних відносин обумовлюють змістовне наповнення останніх, визначають місце економічних суб'єктів або їх груп в системі даних відносин, а з суб'єктивної точки зору виражають направленість суб'єктів на відтворення умов свого нормального функціонування і життєдіяльності, свого соціального та економічного положення шляхом участі в економічній діяльності, що детермінує задоволення потреб і забезпечення розвитку суб'єктів [9]. Але втілитися в реальні економічні форми економічні інтереси можуть тільки через забезпечення відновлення відносин в економічній системі, основоположним механізмом яких є привласнення-відчуження засобів виробництва і робочої сили, оскільки на основі даного механізму в економіці забезпечується отримання суб'єктами доходів (користі) від власності, що і є основним змістовним наповненням економічних інтересів. Тому, вважаємо, що привласнення-відчуження як основа економічних відносин, є одночасно механізмом забезпечення руху, взаємодії і реалізації економічних інтересів в процесі відтворення даних відносин, погодження їх протиріч, оновлення і розвитку.

Відповідно порушення в механізмі привласнення-відчуження, обумовлені невідповідністю продуктивних сил і виробничих відносин, будуть, на наш погляд, детермінувати протиріччя щодо відновлення взаємодії економічних інтересів, які виражають протиріччя у всій системі відтворення відносин. Навпроти – розв'язання основного економічного протиріччя буде означати досягнення їх взаємної відповідності, а, отже – утворення передумов для відтворюваності привласнення-відчуження та економічних відносин в цілому. У свою чергу, слід відмітити, що вирішення конфлікту продуктивних сил і виробничих відносин означає зміну останніх. Йдеться про заперечення системи попередніх економічних відносин, невідповідних продуктивним силам, однак не про повну відмову від них, а про відсікання їх деструктивних компонентів і одночасно збереження базових параметрів відносин привласнення-відчуження, які забезпечують безперервність функціонування економічної системи, та, одночасно, про розвиток, збагачення відносин

власності новими формами, об'єктами і суб'єктами. Як зазначає Біглова Ф.Г., останнє виходить із здатності власності до перетворення та розвитку [3, с. 29]. Отже, розкриті нами положення свідчать, що усунення суперечностей продуктивних сил і виробничих відносин, не тільки розкриває внутрішню природу і принципи функціонування відтворення економічних відносин, але й відображає його еволюцію, перехід у нову якість, коли оновлюються внутрішня структура і функціональна роль відносин при збереженні сталих, істотних закономірностей функціонування конструкції його відтворення.

Але вирішення зазначених суперечностей має ще й інші економічні наслідки – через їх розв'язання відновлюються можливості збереження безперервності як основного економічного відношення – відношення власності, так і всієї системи економічних відносин, безперервності взаємодії і реалізації економічних інтересів, безперервності задоволення потреб суб'єктів, тобто їх самовідтворення, безперервності функціонування суспільного виробництва. З цього виходить, що погодження протиріччя продуктивних сил і виробничих відносин знаменує врегулювання всього ланцюга протиріч і суперечностей, які вбудовані в кожному його ланку або які виходять із нього – протиріч відносин, протиріч потреб і ресурсів, протиріч інтересів суб'єктів відносин (див. рис. 1).

Таким чином, можна зробити висновок, що розв'язання основного економічного протиріччя між продуктивними силами і продуктивними відносинами, по-перше, виступає об'єктивною передумовою підтримання базових, суттєвих параметрів відтворення економічних відносин (механізму привласнення-відчуження) і одночасно основою його змін, розвитку, затвердження його нової якісної форми; по-друге, засобом досягнення в економічній системі погодженості і забезпечення взаємодії економічних форм відтворення економічних відносин – економічних інтересів, а також засобом задоволення потреб економічних суб'єктів і їх відповідності наявним економічним ресурсам. Відповідно до проведеного нами аналізу та отриманих висновків під **відтворенням економічних відносин** ми розуміємо *циклічне відновлення економічних відносин, яке забезпечує безперервність функціонування суспільного відтворення і всієї економічної системи через подолання основного економічного протиріччя, засноване на збереженні стійких параметрів відносин власності і одночасно на їх якісному еволюційному розвитку, ускладненні, збагаченні відносин власності новими елементами, і*

спрямоване на досягнення відповідності наявних ресурсів, потреб та економічних інтересів.

Відмінністю даного визначення є, по-перше, визнання процесу розв'язання сукупності протиріч економічної системи одночасно підґрунтям циклічності і підґрунтям якісного розвитку відтворення економічних відносин; по-друге, системний підхід до процесу відтворення економічних відносин, через який розкриваються причинно-наслідкові відповідності і встановлюються діалектичні закономірності взаємозв'язків між потребами, власністю, економічними відносинами та економічними інтересами. Потреби стають імпульсом до розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, що виступає підґрунтям до змін відносин власності. Привласнення-відчуження створює базову структуру, формує обумовленість, задає порядок перебігу процесу відтворення економічних відносин, надає системність даному процесу, підтримує його відтворюваність. Економічні інтереси відображають економічні відносини в реальних економічних формах їх реалізації – в формі доходів, продуктів, ресурсів тощо, отриманих на основі привласнення-відчуження, стають основою для задоволення потреб. А потреби, у свою чергу, детермінують необхідність відтворюваності економічних умов для їх задоволення, реалізацію економічних інтересів та відновлення економічних відносин.

Викладені положення представлено і розкрито нами в моделі відтворення економічних відносин, зображеної на рис. 1.

Із отриманих нами висновків виходить, що вузловими, стиковими моментами процесу відтворення економічних відносин є привласнення-відчуження та економічні інтереси. На наш погляд, зв'язок між ними, є діалектичним, комплементарним, а також системним. Йдеться про те, що: 1) економічні інтереси є *вихідною передумовою економічних відносин і їх відтворення*, оскільки детермінують необхідність суб'єктів вступати в економічні зв'язки та їх відновлювати. У такому ракурсі економічні інтереси виступають активним чинником, через який економічні відносини стають існуючими і відтворюваними; 2) одночасно вони є *формою прояву економічних відносин на поверхні економічної дійсності*, передусім відносин привласнення-відчуження, виражають спрямованість та обумовленість економічних зв'язків і взаємодій, а також змістовне наповнення відносин власності. Відповідно в процесі відтворення економічних відносин інтереси виступають формою прояву зазначених відновлюваних взаємодій, а також відновлюваних компонентів даного

процесу; 3) економічні відносини забезпечують реалізацію економічних інтересів, результат якої є одночасно результатом економічних відносин. Тим самим *економічні інтереси втілюються у своїй конкретній субстанції – в економічній користі (вигоді), тобто переходять з абстракції в конкретні економічні форми*. І підґрунтям зазначених перевтілень є взаємодія учасників відносин власності й отримання ними доходів та іншої вигоди від привласнення-відчуження. У даному ракурсі інтереси проявляються в процесі відтворення економічних відносин через свої форми реалізації.



Рис. 1 Модель відтворення економічних відносин

Джерело: розроблено автором

Таким чином, економічні відносини та економічні інтереси є діалектично взаємопов'язаними і спряженими економічними явищами, відповідно виступаючи як зміст і форма прояву та реалізації (див. рис. 2). І в такому діалектичному співвідношенні вони оформлюють, збагачують і розвивають один одного. Кожне із зазначених явищ має свій зміст і свої форми, які взаємно наповнюють і переходять одне в одне, завдяки чому утворюється їх взаємна органічна єдність і цілісність, що свідчить про наявність системних зв'язків між ними.

З нашої точки зору, в процесі відтворення економічних відносин виявлені співвідношення набувають ще більш глибинного змісту. У цьому випадку економічні інтереси як передумова, як форма прояву і як результат відтворення економічних відносин інтегруються в єдину сутність і забезпечують відтворюваність не тільки відносин, але і всіх їх компонентів. Зокрема, на основі присвоєння і одночасно відчуження в рамках відтворення відносин забезпечується кругообіг благ, ресурсів, доходів і видатків, підтримується процес суспільного відтворення. А формою, яка виражає сутність зазначених циклічних поновлень в процесі відтворення економічних відносин, є економічні інтереси. На наш погляд, звідси виходить, що за своїм внутрішнім змістом конструкція відтворення економічних відносин виступає кругообігом форм реалізації відносин власності, тобто конкретно виражених результатів привласнення-відчуження – економічних і соціальних благ, ресурсів, доходів, технологій, інформації тощо. А за своєю формою вияву зазначений кругообіг виражається на поверхні економічного базису як рух економічних інтересів власників ресурсів, благ, доходів тощо, який реалізується через зіткнення, взаємодію, взаємообмін, погодження інтересів. Адже інтереси – це форма (спосіб) виразу внутрішнього стану і змістовного наповнення економічних відносин через зовнішній контур. І в такому ракурсі аналізу економічні відносини – це передусім відносини інтересів, тобто їх співвідношення, взаємозв'язки, взаємозалежність і взаємодія. Зважаючи на це, з нашої точки зору, 1) *відтворення економічних відносин зовні постає як циклічне явище, яке проявляється через відновлювану взаємодію і рух економічних інтересів, що ми розглядаємо як процес відтворення економічних інтересів* (див. рис. 2). І при цьому слід зауважити, що кожен такий цикл не є простим повторенням циклу взаємодії інтересів суб'єктів економічних відносин, а

є унікальним за своєю суттю. Адже відтворення економічних інтересів буде співвідноситися з розвитком продуктивних сил, об'єктивними економічними і соціальними умовами привласнення-відчуження, які склалися на даний момент в економіці, різноманіттям об'єктів, суб'єктів власності, відносин між ними. Тому кожен цикл взаємодії інтересів за своїм внутрішнім наповненням матиме неповторний характер, а за своєю архітектонікою буде характеризуватися, по-перше, об'єктивними, стійкими параметрами, які забезпечують безперервність відтворення економічних інтересів та економічних відносин в економічній системі, і, по-друге, змінними параметрами, детермінованими суб'єктивними умовами їх реалізації, їх оновленням і розвитком. Виходячи з цього, 2) *відтворення економічних інтересів – це не беззмістовний момент руху і переміщення останніх, а спосіб їх існування через взаємодію та розвиток, який розкриває єдність стійкості і змінності у кількісному і якісному стані відтворення економічних відносин.* Але одночасно з цим циклічний рух інтересів є виразом їх власної економічної природи і сутності, а також виявом економічного змісту відтворення відносин як стійкого циклу привласнення-відчуження об'єктів власності та його результатів. Адже, як зазначав К. Маркс, «... матерія без руху так само немислима, як і рух без матерії. Рух тому так само несотворимий і непорушний, як і сама матерія...» [10, с. 59].

Таким чином, на основі вищевикладеного вважаємо за необхідне визначити, що **відтворення економічних інтересів** – *це економічний процес, заснований на циклічному русі і взаємодії інтересів як форми прояву і реалізації відтворення економічних відносин, який розкриває їх економічний зміст і еволюцію та будується на стійкості привласнення-відчуження і змінності якісних параметрів відносин власності, зумовлених розвитком продуктивних сил та суб'єктивних умов їх реалізації.* Представлене визначення, по-перше, уточнює форму вияву і реалізації відтворення економічних відносин в економічній системі (відтворення економічних інтересів), по-друге, розкриває економічну природу і одночасно економічний зміст відносин в економічній системі – (економічні інтереси), підкреслює об'єктивно-фундаментальну роль даного процесу в економічній системі – досягнення відповідності відносин власності рівню розвитку продуктивних сил, що дозволяє зберігати цілісність економічної системи і забезпечити постійне її функціонування.

Крім того, глибинний зміст відтворення економічних інтересів розкривається через процеси: 1) відновлення результатів реалізації економічних відносин, які співпадають з формами прояву і реалізації економічних інтересів (рис. 2). Зазначене означає, що в економічній системі в процесі відновлення економічних взаємозв'язків власники економічних благ, ресурсів і доходів знову і знову спрямовують зусилля на збільшення економічних/соціальних результатів від об'єктів власності, і постійно відновлюють відносини власності. У кожному кругообігу результати реалізації власності повертаються у виробничий процес, що розкриває замкнутий характер реалізації відносин привласнення-відчуження і одночасно замкнутий цикл руху їх економічних інтересів як форми прояву економічних відносин. У такий спосіб в економічній системі забезпечується безперервне відтворення економічних інтересів. Таким чином, однією з форм реалізації відтворювального руху взаємодій інтересів є кругообіг доходів, економічних благ, ресурсів тощо, який розкриває їх конкретне матеріальне втілення і розвиток. Тим самим внутрішній зміст відтворення економічних відносин переходить в форму реалізації відтворення економічних інтересів (рис. 2). А останнє, у свою чергу, наповнює власним змістом об'єкти спрямованості інтересів, тобто наділяє їх відтворюваністю. 3) самовідтворення суб'єктів економічних інтересів. Змістовною стороною останнього є відновлення соціально-економічних умов нормального функціонування, життєдіяльності і розвитку економічних суб'єктів, їх економічних укладів, здатності забезпечити участь в процесі суспільного відтворення, можливостей втілення їх цілей, задоволення потреб. Підґрунтям самовідтворення суб'єктів є безперервна відтворювальна реалізація їх інтересів.

Тому вважаємо, що **зміст відтворення економічних інтересів** – в циклічному відновленні взаємодії економічних інтересів, яке постає на поверхні як відтворюваний кругообіг форм реалізації економічних інтересів і яке обумовлює безперервність потоків ресурсів, продуктів, доходів, безперервність створення/покращення умов для присвоєння-відчуження економічних і соціальних благ, ефективного суспільного відтворення і самовідтворення економічних суб'єктів.

Отже, йдеться про те, що відтворення економічних інтересів замикає в собі відтворювальні потоки всіх елементів системи економічних відносин – об'єктів, суб'єктів, конкретних результатів відносин і самих цих відносин, а також всієї економічної системи, субсистемою якої і

виступає відтворення економічних відносин та відповідно відтворення економічних інтересів.



Рис. 2 Модель відтворення економічних інтересів і її характеристики*
Джерело: розроблено автором

Зокрема, відтворення економічних інтересів як суспільна форма відтворення економічних відносин забезпечує: 1) безперервність отримання доходів від факторів виробництва та економічних благ (потік відтворення економічної вигоди від власності); 2) відтворення потоків ресурсів і продуктів в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, тобто в процесі суспільного відтворення, кожна стадія якого заснована на взаємодії інтересів; 3) відновлення соціальних, економічних, інституційних умов життєдіяльності і функціонування, умов для задоволення потреб суб'єктів в цілому та людини зокрема (потік самовідтворення суб'єктів); 4) відтворення основного економічного відношення – відношення власності, її структури, способу реалізації, а також всієї системи економічних відносин в цілому.

Всі зазначені потоки виступають субсистемами в межах економічної системи і знаходяться в діалектичному взаємозв'язку і взаємодії одна з одною. Кожна з них характеризується взаємозумовленістю з іншою, тому виконує свою функціональну роль тільки в детермінізмі та взаємодії з іншими субсистемами. Тобто кожна з них не є самостійною й автаркічною, а навпаки, є детермінованою і відкритою. Зокрема, система відновлення економічних відносин зумовлює безперервність системи виробництва, розподілу, обміну і споживання, що, у свою чергу, детермінує постійне перетворення факторів виробництва в економічні/соціальні блага, створює основу для задоволення потреб і відтворення економічних суб'єктів. У зазначеному ракурсі дослідження можна визначити **відтворення економічних інтересів** як субсистему економічної системи, яка інтегрує відтворювальні потоки останньої в єдине середовище, формує умови для їх постійних взаємозв'язків, взаємодії, відтворюваності і розвитку, і тим самим стає основою розвитку всієї економічної системи. Таке розуміння відтворення економічних інтересів розкриває його системний характер через такі системні властивості як цілісність, наявність прямих (непрямих) зв'язків, відносин між компонентами, ієрархічність, суперечливість.

Висновки. Таким чином, відтворювальний рух і взаємодія економічних інтересів розкриває економічний зміст функціональних зв'язків і закономірностей, які утворюються в економічній системі на основі привласнення-відчуження, виявляє економічне підґрунтя та опосередковує процеси ефективного функціонування і розвитку

економічної системи. Адже в ній постійно повинні відтворюватися процеси щодо використання і відновлення ресурсів, споживання і нового виробництва благ, підтримання соціально-економічного стану та умов для економічної діяльності суб'єктів (соціальних, економічних, інституційних). Останнє визначає суспільну роль відтворення економічних інтересів як форми прояву відтворення економічних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – изд. 2. – М.: Политиздат, Институт Маркизма-Ленинизма при ЦК КПСС, 1961. – Т. 24. – 648 с.
2. Ярушкина Е.А. Воспроизводство отношений собственности в кризисных условиях хозяйствования : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : Краснодар, 2003.– 21 с.
3. Биглова Г. Ф. Воспроизводство отношений собственности в процессе их эволюции: автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : Москва, 2012. – 48 с.
4. Колтакова А.В. Экономические отношения общественного воспроизводства и механизм их регулирования : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А.В. Колтакова; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. - Воронеж, 2009. – 17 с.
5. Стомпелева Е.С. Развитие системы экономических интересов как фактор общественного воспроизводства : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.С. Стомпелева. – Москва, 2017. – 26 с.
6. Розенберг Д.И. Комментарии к «Капиталу» К.Маркса / Под ред. Цаголова Н.А. – М.: Экономика, 1984. – 720 с.
7. Блюмин И.Г. История экономических учений (очерки теории) / Под ред. Полянского Ф.А. – М.: Высшая школа, 1961. – 267 с.
8. Базылев Н.И., Экономическая теория: пос. для препод., асп. и стаж. / Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн.: Книжный Дом; Экоперспектива, 2005. – 637 с.
9. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – изд. 2. – М.: Политиздат, Институт Маркизма-Ленинизма при ЦК КПСС, 1961. – Т. 18. – 690 с.
10. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – изд. 2. – М.: Политиздат, Институт Маркизма-Ленинизма при ЦК КПСС, 1961. – Т. 20. – 827 с.

УДК 005. 336. 4:331. 522. 4

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ФОРМУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ НА ОСНОВІ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.28.174

Фісуненко П. А., к.е.н.**Зюзя А. О.***ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

Досліджено теорію інтелектуального капіталу, узагальнено його поняття та визначено сутність згідно з основними науковими підходами. Окреслено проблеми розвитку ІК у постіндустріальному суспільстві. Представлено обґрунтування поняття «інтелектуальний капітал» в наукових джерелах, формування його структури на основі розвитку інтелектуальних ресурсів підприємств та їх складових: інтелектуальної власності, нематеріальних активів, ринкових активів, здібностей й навичок працівників. Досліджено понятійно-категоріальний апарат інтелектуального капіталу на основі наукових підходів та класифікації поняття ІК у науковій літературі. Обґрунтовано сутність інтелектуального капіталу як сукупності знань, інформації, досвіду, кваліфікації та мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, яка в результаті своєї трансформації у об'єкти права інтелектуальної власності здатна створювати додаткові вигоди і забезпечувати конкурентні переваги організації.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал, інтелектуальний потенціал

UDC 005. 336. 4:331. 522. 4

INTELLECTUAL CAPITAL: FORMATION OF CONCEPTUAL APPARATUS ON THE BASIS OF SCIENTIFIC APPROACHES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.28.174

Fisunenکو P., PhD in Economics**Ziuzia A. O.***Prydniprov's'ka state academy of civil engineering and architecture*

The theory of intellectual capital is investigated, its concept is substantiated and its essence is determined according the main scientific approaches. The issues of development of IC in post industrial society are outlined. The basis of concept of “intellectual capital” in scientific sources is shown, formation of its structure on the basis of development of intellectual recourses of enterprises and its parts: intellectual property, intangible assets, market assets, and abilities of workers. The conceptual

apparatus of intellectual capital is investigated on basis of scientific approaches and classification of concept of IC in scientific literature. The essence of intellectual capital is substantiated according to system of knowledge, information, experience, qualification and motivation of staff, organizational abilities, and technologies of communication, which can create additional benefits and provide competitive advantages of organizations as a result of its transformation to objects of intellectual property.

Keywords: intellectual property, intellectual recourses, intellectual capital, people's capital, structural capital, clients' capital, intellectual potential.

Актуальність проблеми. Інтелектуальне виробництво сучасного інформаційного суспільства, ключовою формою якого є інтелектуальна власність, на сьогодні є вирішальним чинником економічного прогресу. На сучасному етапі розвитку суспільства інтелектуальне виробництво та інтелектуальний капітал набувають все більшого значення у зв'язку зі змінами самого характеру праці в реальному секторі економіки та сфері послуг, підвищенні частки інтелектуальних видів діяльності в усіх сферах. Увага дослідників до інтелектуального капіталу не випадкова. За даними Світового банку, лише 16% економічного зростання обумовлено розвитком фізичного капіталу, 20% - природним капіталом, решта 64% пов'язані з людським капіталом, реалізованим у вигляді інновацій. В епоху інформаційної економіки до 40% валового національного продукту розвинені країни отримують в результаті застосування ефективної системи нововведень [1].

Інтелектуальний капітал все частіше розглядається дослідниками як самостійна економічна категорія, а також згадується в нормативних документах, що регламентують окремі сфери діяльності. Інтелектуальний капітал являє собою такий особливий вид капіталу підприємства, який через складність виокремлення джерел формування набуває таких особливостей, що потребують більш чіткого визначення, структурування, узагальнення. Актуальність обраної теми обумовлюється й тим, що в сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції. Тому надзвичайно важливим для кожного підприємства є забезпечення конкурентних переваг, які можна отримати в першу чергу завдяки інтелектуальному капіталу, на якому базується інтелектуальний потенціал будь-якого підприємства. Саме тому питання формування інтелектуального капіталу будь-якого підприємства і держави в цілому на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень. Визначенню інтелектуального капіталу, як економічної категорії та його сутності присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних економістів, як: Е. Брукінг, Дж. К. Гелбрейт, М. Малоун, С. Софіан, П. Страсман, Т. Стюарт, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, Г. Ступнікер, А. Степанова, Г. Дугінець та ін. Проблему управління інтелектуальним капіталом розглядають також дослідники Р. Грант, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстром. Але єдина точка зору щодо визначення інтелектуального капіталу серед науковців на сьогодні відсутня. Поняття «інтелектуальний капітал» потребує більшої структурованості, однозначної визначеності. Надзвичайно важливим для формування понятійно-категоріального апарату інтелектуального капіталу, його структури та сутності є дослідження інтелектуальних ресурсів підприємства, складовими яких є інтелектуальна власність, нематеріальні активи, ринкові активи, здібності й навички працівників. Чітке визначення сутності інтелектуального капіталу у наукових розвідках є на сьогодні надзвичайно важливим ще й для більш глибокого розуміння та аналізу інтелектуального потенціалу, бо інтелектуальні ресурси підприємства перетворюються у капітал саме під час реалізації інтелектуального потенціалу.

Мета роботи полягала у дослідженні теорії інтелектуального капіталу, узагальненні його поняття та сутності згідно з основними науковими підходами до визначення ІК та окресленні проблеми розвитку ІК у постіндустріальному суспільстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перехід до постіндустріального суспільства і формування світової економіки заснованої на знаннях зробив актуальним дослідження проблеми розвитку інтелектуального капіталу. На сучасному етапі розвитку економіки ефективність функціонування компаній безпосередньо залежить від характеру процесів формування та ефективності використання інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал є одним з найбільш значних чинників, що формують розвиток, конкурентоспроможність та вартість компаній. Тільки у випадку активного використання інтелектуального капіталу, його постійного удосконалення, компанія може успішно протистояти конкурентам на ринку та збільшувати свою вартість.

Поява нового терміну «інтелектуальний капітал» в економічній науці пов'язана з формуванням і реалізацією постіндустріальної

парадигми розвитку реальної економіки, в рамках якої головними чинниками виробництва, конкуренції та отримання прибутку стають не тільки природні, матеріальні та фінансові ресурси, а, більшою мірою, інтелектуальні та інформаційні. Фундаментальним чинником розвитку сучасного суспільства стала інформація. Інформація створюється завдяки інтелектуальним здібностям людини, дозволяє людині аналізувати її та на основі цього приймати рішення. Інтелектуальні здібності людини сприяють й формуванню та ефективному застосуванню традиційних видів капіталу – матеріального і фінансового.

Поняття «інтелектуальний капітал» вперше використав Дж. Гелбрейт в 1969 р, щоб привернути увагу до інтелектуальних ресурсів, їх здатності створювати нові види засобів виробництва, їх поєднання для отримання доходів у сфері виробництва товарів і послуг. Дж. Гелбрейт вважав, що інтелектуальний капітал – це щось більше, ніж «чистий інтелект» людини, тобто по суті – це інтелектуальна діяльність співробітників фірми, включена у виробничий процес і пов'язана з генерацією ідей і прибутку.

Але теорія інтелектуального капіталу почала формуватися значно раніше. Дослідники виділяють чотири етапи у розвитку теорії інтелектуального капіталу. На першому етапі (XVII-XIX ст.) – етапі класичної політичної економії та марксизму – відбулося виокремлення загальної економічної категорії «капітал». На етапі маржиналізму (70-90 р.р. XIX ст.) та суб'єктивізму (кінець XIX ст. – початок XX ст.) мислення і знання стали розглядатися як основні чинники отримання доходу. Та найважливішим став третій етап (50 р.р. XX ст.), коли почалося формування теорії людського капіталу. Саме на цьому етапі економісти зробили перші спроби визначити вартість нематеріальних активів і людського капіталу.

Концепція людського капіталу стала підґрунтям для формування концепції інтелектуального капіталу. Здатність «робочої сили» мислити і виробляти силою свого інтелекту специфічні продукти – інтелектуальні, а також, збільшуючи багаж власних знань і навичок, ефективно управляти новітніми засобами виробництва, стала основою теорії людського капіталу. З того часу людський капітал розглядається, як здатність працівника використовувати знання і навички, компетентність і рівень кваліфікації. На сьогодні, на думку дослідників людського капіталу, «Перехід від уявлень про людину як «ресурс» до уявлень про

неї як про «людський капітал», який розпочався в епоху постіндустріального суспільства, практично завершено». Людина сучасного інформаційного суспільства «з її професіоналізмом стає системостворчою основою продуктивних сил, «збираючи в ціле» і утримуючи системи, що містять техніку, технологічні знання і способи їх практичного застосування, високотехнологічні процеси, організаційні удосконалення, знання ділової кон'юнктури, ринкових можливостей» [2, 168].

Людський капітал та його якісні характеристики, набуває свого подальшого розвитку в інформаційному суспільстві, «відіграє особливу роль не тільки для формування інтелектуального капіталу, але тісно пов'язаний з формуванням «інтелекту нації» будь-якої держави»[3, с.170]. Зв'язок людського капіталу країни з поняттям «інтелект нації» незаперечний, якщо розглядати це поняття, як сукупність «здібностей творчих обдарованих людей, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на основі яких формується здатність народу засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці, вироблення найоптимальніших рішень в усіх сферах суспільного життя»[4, с. 671]. Найважливішими структурними елементами інтелекту нації, обов'язковими для будь-якої країни, як бачимо, є рівень освіти, правової культури та базових знань у сфері інтелектуальної власності. В свою чергу, концентрованим вираженням інтелекту нації є наявність патентів, ліцензій, інших об'єктів інтелектуальної власності у держави, підприємств та організацій, а також формування та розвиток на цій основі інтелектуального капіталу.

Формування теорії інтелектуального капіталу, яке розпочалося ще в 70 рр. ХХ ст., набуло подальшого розвитку у працях зарубіжних економістів ХХІ ст. Е. Брукінга, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, К. Е. Свейбі, Дж. Стоунхауса, П. Страссмана, Т. Стюарта та інш. Поступово категорія «інтелектуальний капітал» викликає все більшу наукову зацікавленість у вітчизняних науковців. На сьогодні в науковій літературі виділяють такі основні підходи до визначення інтелектуального капіталу, як: економіко-теоретичний, балансовий та ресурсний [5, 6].

Представники економіко-теоретичного підходу (Дж. К. Гелбрейт, В. Іноземцев та ін.) під інтелектуальним капіталом розуміють сукупність

знань у вигляді теорій і умінь, навичок і компетенцій співробітників. Основним недоліком такого підходу науковці називають відсутність математичної логіки, бо всі положення теорії пояснюються на прикладах та у вигляді визначень [7].

Представники балансового підходу визначають інтелектуальний капітал як перевищення ринкової вартості компанії над балансовою. До балансового підходу відносять визначення «інтелектуального капіталу» П. Страссмана, Д. Тобіна, Л. Едвінсона. Зокрема, Д. Тобін запропонував показник інтелектуального капіталу (так званий коефіцієнт Тобіна), який розраховується як відношення ринкової вартості до вартості його заміни. Балансовий підхід має неоднозначні оцінки серед науковців. Основною перевагою даного підходу вважають можливість швидкого розрахунку вартості нематеріальних активів. В той же час, науковці звертають увагу, що при застосуванні балансового підходу на ринкову капіталізацію можуть впливати спекулятивні фактори. На думку деяких дослідників «вартісна оцінка інтелектуального капіталу ускладнюється тим, що за економічною сутністю він не належить до традиційних активів підприємства. Питання його ідентифікації та обліку є практично новим для вітчизняної економічної науки, оскільки більшість з інтелектуальних ресурсів не входять до складу облікових активів організації і, отже, не є об'єктами бухгалтерського та управлінського обліку»[8, 142].

Представники ресурсного підходу – Е. Брукінг, К. Бредлі, С. Софіан, Т. Стюарт, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстром інтелектуальний капітал розглядають як унікальний ресурс компанії, розвиток і використання якого призводить до збільшення конкурентних переваг. Прихильники даного підходу наголошують, що в умовах навколишнього середовища, яке постійно змінюється, саме внутрішні ресурси і можливості компанії, а не зовнішні ресурси і можливості ринку, слід розглядати як основу формування конкурентної переваги. Чим сильніші зміни у зовнішньому середовищі, тим вище ймовірність значущості внутрішніх ресурсів, як фундаменту підвищення конкурентоспроможності. Так, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстром визначають інтелектуальний капітал, як всі негрошові та нематеріальні ресурси, повністю або частково контрольовані організацією, що беруть участь у створенні цінності [9]. А К. Бредлі під інтелектуальним капіталом розуміє перетворення знань і нематеріальних активів в корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідуумам, підприємствам, націям. У даному визначенні, на

відміну від визначень інших дослідників, інтелектуальний капітал розглядається виключно як процес.

Е. Брукінг зазначає, що інтелектуальний капітал є поняттям для визначення нематеріальних активів, які посилюють конкурентні переваги, без яких компанія не може існувати. При цьому Е. Брукінг вважає людські активи, інтелектуальну власність, інфраструктурні та ринкові активи складовими частинами інтелектуального капіталу. Під людськими активами дослідник має на увазі сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, уміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок працівників [10].

Таким чином, як бачимо, в рамках ресурсного підходу науковці встановлюють причинно-наслідкові зв'язки між управлінням інтелектуальним капіталом і отриманням виняткових переваг на ринку.

Подальше дослідження змісту і структури ІК пов'язують з іменами П. Саллівана, А. Прусака, Д. Тиса, П. Друкера, Т. Форт'юна, Л. Едвінссона та ін. Наприклад, С. Форт'юн під інтелектуальним капіталом розуміє суму всіх знань співробітників, що дають переваги певній компанії на ринку. Л. Едвінссон і П. Салліван вважають, що ІК – це знання, які можуть бути перетворені у вартість, тобто мають певну цінність [5]. А. Прусак визначає інтелектуальний капітал фірми в якості формалізованого матеріалу, втіленого в нематеріальні активи компанії.

У наукових розвідках Ю. Р. Миколаєвої, М. С. Санталової, Е. А. Буніної інтелектуальний капітал визначається як сукупність знань, навичок, умінь людини, її мобільності (здатності до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і здатності до творчості (як унікальної діяльності людини), що забезпечують можливість створення продукту в процесі руху інтелектуального капіталу, як частини людського капіталу і нематеріального потенціалу суспільства, в тому числі у вигляді нематеріальних активів [11].

На думку В. Л. Іноземцева, інтелектуальний капітал є інформація і знання, фактори, специфічні за своєю природою і формами участі у виробничому процесі, які в рамках фірм приймають вигляд інтелектуального капіталу. Дослідник вважає, що інтелектуальний капітал складається з людського капіталу, втіленого в персоналі фірми у вигляді знань, досвіду, навичок, а також здібностей до нововведень та

структурного капіталу, який включає ліцензії, патенти, торгові марки, бази даних, організаційну структуру [7].

А. Е. Степанова, до інтелектуального капіталу відносить знання, навички та нематеріальні активи, що включають патенти, бази даних, програмне забезпечення, товарні знаки, які продуктивно використовуються в цілях розвитку інноваційної економіки [12, 7].

Більшість вчених, як бачимо, визначають та визнають ІК найважливішою категорією сучасної економіки. Теорія «інтелектуального капіталу» постійно оновлюється, однак його сутність все ще недостатньо вивчена. Навіть після аналізу поглядів багатьох дослідників дати чітке і універсальне визначення ІК вкрай складно саме тому, що зміст даного поняття змінюється в міру розвитку науки, суспільства, ринкових відносин, законодавства.

Незважаючи на відсутність єдиної думки про визначення елементів інтелектуального капіталу, більшість дослідників вважають інтелектуальний капітал системою взаємопов'язаних компонентів (К. Е. Свейбі, Л. Едвінссон, Е. Брукінг). Іншою точкою зору щодо визначення сутності інтелектуального капіталу є структура, запропонована Е. Брукінгом і А. Мотта. До інтелектуального капіталу компанії вони відносять активи інтелектуальної власності, ринкові активи, а також інфраструктуру та гуманітарні активи. Л. Едвінссоном і М. Мелоуном представлена більш узагальнена структура інтелектуального капіталу, в якій вони розмежовують дві основні частини: людський капітал (англ. Human capital) і структурний капітал (англ. Structural capital), визначаючи їх зміст [5].

Автори даної статті пристають до, найбільш систематизованого та обґрунтованого з економічної точки зору, представлення змісту і структури інтелектуального капіталу в роботі Й. Руус, С. Пайка і Л. Фернстрома: «Інтелектуальний капітал – це всі негрошові та нематеріальні ресурси, повністю або частково контрольовані організацією та беруть участь у створенні цінностей [9]. При чому структура ІК представляється цими вченими у вигляді трьох категорій капіталу: людський капітал, організаційний капітал та клієнтський капітал, кожен з яких бере участь у створенні ланцюжка цінностей фірми або організації. Систематизувавши такі уявлення про інтелектуальний капітал та його складові, ми пропонуємо розглянути їх у вигляді

структури, що створено авторами на основі концепції Й. Руус, С. Пайка і Л. Фернстрома (рис. 1).

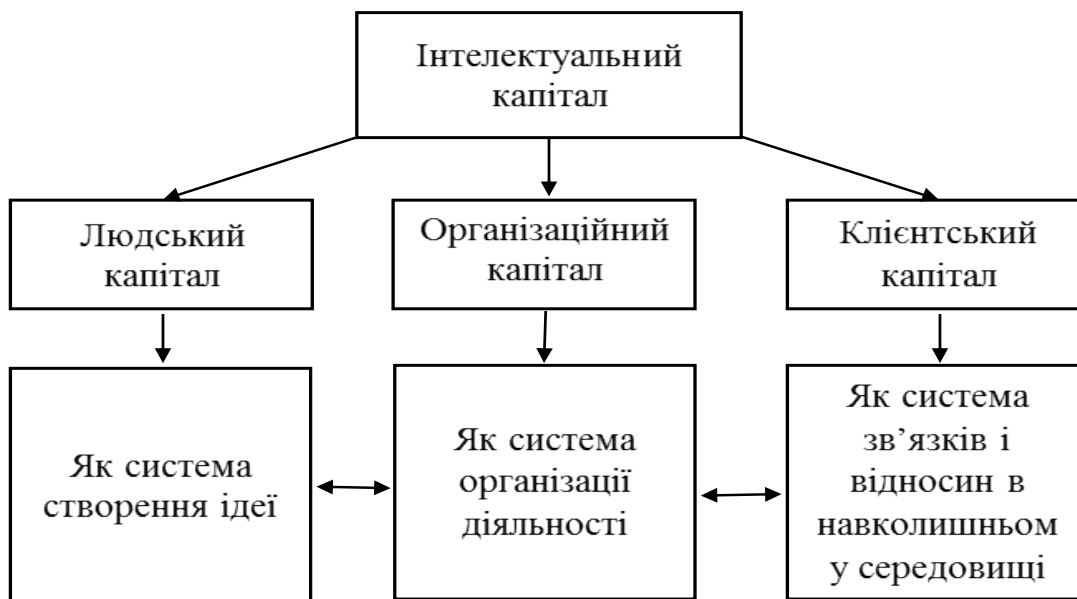


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

Джерело: розроблено автором

Представлена структура має системний характер з урахуванням принципу триєдності: система створення ідеї (людський капітал), система організації діяльності (організаційний капітал), система зв'язків і відносин в навколишньому середовищі (клієнтський капітал) як єдине ціле. Всі компоненти (підсистеми) ІК логічно пов'язані між собою.

При проведенні аналізу наукової літератури щодо існуючих основних підходів - економіко-теоретичного, ресурсного та балансового, звертає на себе увагу, що дослідники, як зарубіжні так і вітчизняні, віддають перевагу саме ресурсному підходу до визначення ІК. Крім цього, наукова література, називає різні складові у структурі інтелектуального капіталу такі як: людський, організаційний, структурний, відносний (отношенческий), клієнтський, споживчий (інтерфейсний), потенційний, тощо. Але, на думку авторів статті, основними складовими ІК на сьогодні є людський, організаційний капітал та клієнтський капітал.

Висновки. Таким чином, поняття «інтелектуальний капітал» хоча і відповідає критерію віднесення його до поняття «капітал», однак виділяється своєю сутністю – актуалізованими і капіталізованими знаннями. Інтелектуальний капітал у сучасному інформаційному

суспільстві стає реальним активом підприємства або організації в процесі творчої діяльності людини. Під інтелектуальним капіталом більшість можна розуміти сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації та мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, яка в результаті своєї трансформації у об'єкти права інтелектуальної власності здатна створювати додаткові вигоди і забезпечує конкурентні переваги організації. Аналіз наведених вище визначень ІК та понятійно-категоріального апарату доводить, що сутність інтелектуального капіталу пов'язана з різними аспектами: фінансовою діяльністю підприємства, відносинами зі співробітниками та клієнтами, правовою охороною результатів інтелектуальної діяльності, тощо та відображає усі розглянуті наукові підходи – економіко-теоретичний, ресурсний та балансовий.

В інформаційній економіці інтелектуальний капітал стає ключовим у підвищенні продуктивності праці і зростанні вартості компаній. Практично всі ресурси ІК можуть трансформуватися в грошові та матеріальні ресурси. Цей процес особливо характерний в умовах інноваційного розвитку економічних об'єктів. Тому, в даний час, в умовах обмеженості природних і грошових ресурсів для кожної організації чи підприємства важливим стає вирішення проблеми ефективного використання потенційних можливостей інтелектуального капіталу. Саме тому, інтелектуальний капітал є основою економічного розвитку, виступає ключовим ресурсом для конкурентоспроможності та розвитку економічних систем. Здатність національної економіки створювати та ефективно використовувати інтелектуальний капітал все більшою мірою визначає економічну силу нації, її добробут.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Beyond economic growth: An Introduction to Sustainable Development / World Bank, 2004. – 280 p.
2. Дугінець Г. В., Фісуненко П. А. Людський капітал Дніпропетровського регіону: сучасний стан та перспективи розвитку// Економічний аналіз.-2011, – випуск 9.- Ч. 2. – с.168-170.
3. Бабенко В. А. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності як основа розвитку інтелектуального бізнесу / Бабенко В. А. // Перша Всеукраїнська науково-практична конференція «Всеукраїнський семінар з проблем економіки

- інтелектуальної власності» (м. Київ, 18.05.2018, НДІ інтелектуальної власності НАПрН України) – 2018, - С.169-173, -176 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1/Редкол.:С. В. Мочерний (відп. Ред.) та ін.. – К.:Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.
 5. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.:Academia- 1999. – С.429-447.
 6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: : Academia-. -1999. –С.372-400.
 7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М .: Academia-Наука, 1998. С. 640.
 8. Ступнікер Г. Л., Фісуненко П. А Дослідження впливу витрат на формування інтелектуального та фізичного капіталу підприємства // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - Випуск 2 (13) 2018, С.141-145.
 9. Интеллектуальный капитал: практика управления / Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. // СПбГУ. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом. С.-Петербург. Ун-та, 2008. – 436 с.
 10. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под. ред. Н. И. Ковалик – СПб.:Питер, 2001, 288 с.
 11. Миколаєва Ю. Р., Санталова М. С., Буніна Е. А. Управління інтелектуальним капіталом підприємства. Воронеж: Витоки, 2011, -183с.
 12. Степанова А. Е. Интеллектуальный капитал как фактор развития инновационной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05: экономика и управление народным хозяйством / А.Е. Степанова; Ставроп. гос. университет. – 2010. – 32 с.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.5.053:005.336.6

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ІМІДЖУ УКРАЇНИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.39.175

Квактун О. О., к.е.н.,
Вертелецька О. М.,
Калініченко К.

ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро
Формування позитивного іміджу України на світовій арені є одним з пріоритетних завдань реалізації європейського вектору розвитку країни. У статті проведено теоретичний аналіз сучасних наукових підходів щодо визначення поняття «міжнародний імідж країни». Зазначено, що іміджева стратегія держави повинна відповідати наступним параметрам: цілеспрямованість, зрозумілість, обґрунтованість, ефективність (використання ресурсів), динамічність та унікальність. Для об'єктивної оцінки іміджу України було оцінено її місце у найбільш відомих рейтингах країн світу (індекс людського потенціалу, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс глобальної конкурентоспроможності талантів). Автори зазначають, що під час розробки іміджевої стратегії держави слід звернутися до використання методів стратегічного аналізу (SWOT-аналіз, метод «Дельфі», метод колективної генерації ідей «Мозковий штурм», сценарний метод та метод експертної оцінки тощо). Визначено головні недоліки існуючої іміджевої політики в Україні та виокремлено основні стратегічні напрямки держави, спрямовані на оптимізацію міжнародного іміджу України.

Ключові слова: міжнародний імідж країни, імідж країни, іміджева стратегія, індекс людського потенціалу, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс глобальної конкурентоспроможності талантів, SWOT-аналіз, іміджева політика.

UDC 339.5.053: 005.336.6

CONCEPTUAL FRAMEWORKS OF THE FORMATION OF THE INTERNATIONAL IMAGE OF UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.39.175

Kvaktun O., Ph.D in Economics,
Verteleckaya O.,
Kalinichenko K.

Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture, Dnipro

One of the priority tasks of the realization of the European development vector of a country is the formation of the positive image of Ukraine on the world stage. The article

gives a theoretical analysis of the modern scientific approaches to the definition of «international image of the country». It is indicated that the image strategy of the state should correspond to the following parameters: purposefulness, clarity, reasonableness, efficiency (use of resources), dynamism and uniqueness. For an objective assessment of Ukrainian image, its positions in the most famous ratings of the countries worldwide (the index of human potential, global competitiveness index, global competitiveness index of talents) were estimated. The authors claim that there is a necessity to refer to the strategic analysis methods while developing the image strategy of the state (SWOT-analysis, Delphi method, the method of collective generation of ideas «Brainstorming», scenario and expert estimation methods, etc.). The main drawbacks of the existing image policy of Ukraine are outlined and the main strategic guidelines of the state aimed at optimizing the international image of Ukraine are directed.

Keywords: international image of the country, image of the country, image strategy, human potential index, global competitiveness index, global competitiveness index of talents, SWOT-analysis, image policy.

Актуальність проблеми. Сформований у світовому співтоваристві імідж держави багато в чому визначає її місце на світовій політичній сцені, ставлення до нього потенційних зовнішньоторговельних партнерів, інвесторів, туристів та інших стейкхолдерів. У сучасних умовах розвитку України все більшого значення набуває здатність держави впливати на зовнішню та внутрішню політику силою ідей та цілеспрямованих інформаційних потоків, де особливе місце належить іміджу держави як необхідній умові її стратегічного розвитку, способу захисту інтересів країни та її громадян, забезпечення підтримки внутрішньої та зовнішньої політики як однієї з умов національної безпеки країни. Розуміючи важливість та актуальність тематики формування та підтримки позитивного іміджу держави на міжнародній арені, останнім часом все більше науковців приділяють увагу проблемам формування іміджу держави та її органів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження проблеми формування та реалізації іміджевої стратегії держави на світовому ринку спирається на широку наукову базу. Особливо слід відзначити роботи таких зарубіжних дослідників, як Г.Брюс, Д.Гавра, Д. Гертнер, Ф.Котлер, Г.Мінтцберг, Л. Паквет, Г. Почепцов, А. Фішер та інші. Дослідженню питань створення міжнародного іміджу України приділяє увагу багато науковців, серед яких О.Антонюк, Г.Вербицька, Л. Губерський, С. Денисюк, Б. Дем'яненко, В. Кармазін, В.Корнієнко, В. Кравченко,

Г. Личова, А. Старостіна та інші, які вивчають результати міжнародних рейтингів і дають їм інтерпретацію стосовно України, моделюють варіанти міжнародних відносин. Проте концептуально проблеми формування міжнародного іміджу України недостатньо досліджені.

Метою статті є формування концептуальних основ щодо міжнародного іміджу України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досліджуючи теоретичні аспекти іміджу держави на світовій арені, автори прийшли до висновку, що зазначене поняття розглядається в науковій літературі з точки зору: міжнародної, економічної, стратегічної, глобалізаційної, маркетингової, політичної, дипломатичної, соціологічно-психологічної, інформаційної тощо.

Так, основоположник класичного маркетингу Ф. Котлер та спеціаліст з маркетингу Д. Гертнер стверджують, що імідж країни означає «сукупність вірувань та вражень людей щодо країни. Імідж представляє собою спрощення великої кількості асоціацій та інформації, пов'язаної з країною. Вони є продуктом розуму, який намагається обробляти та вибирати важливу інформацію з величезної кількості даних про країну» [1, с. 251].

С. Петропавловська в роботі [2], базуючись на визначенні Ф.Котлера виділяє основні складові іміджу держави: сукупність емоційних і раціональних уявлень, витікаючих із зіставлення всіх ознак країни; власний досвід і чутки, що впливають на створення певного образу.

Альтернативний підхід щодо трактування поняття «імідж країни» запропоновано українськими науковцями А. Старостіною, В. Кравченко, Г. Личової [3, с.63], які вважають, що міжнародний імідж країни – це «її образ, що виникає у суб'єктів сприйняття бренду країни на рівні споживчого сприйняття, рівні сприйняття суб'єктів підприємницької діяльності, рівні сприйняття органами державної влади та сприйняття на рівні над національних інститутів як наслідок усвідомлення її ключових компетенцій, сформованих під впливом системи факторів ринкового середовища, і формує їх ставлення до країни як негативне, нейтральне чи позитивне».

О. Гравер визначає, що проблема формування іміджу країни є комплексною та міждисциплінарною, тому потребує вивчення різних підходів досліджень даної тематики [4]. Зокрема автор пропонує виділяти

психологічний, культурологічний, маркетинговий та соціологічний підходи до дослідження іміджу держави, а також підхід, пов'язаний із взаємодією зі ЗМІ.

С. Денисюк та В.Корнієнко посилаючись на визначення наведене в [5] під «іміджем країни» розуміють: «комплекс об'єктивних взаємозалежних характеристик державної системи (економічних, географічних, національних, демографічних), що сформувалися в процесі еволюційного розвитку державності як складної багатофакторної підсистеми світового устрою, ефективність взаємодії ланок якої визначає тенденції соціально-економічних, суспільно-політичних, національно-конфесійних та інших процесів».

Зовнішньополітичний імідж держави, вважає О. Тюкаркіна, – це цілеспрямовано сформований образ країни, покликаний справляти вплив (емоційний, політичний, економічний) і формувати громадську думку про країну серед іноземної аудиторії [6, с. 12]. На думку А. Коломенського, зовнішньополітичний імідж держави можна визначити як цілеспрямовано сформований (фахівцями зі зв'язків з громадськістю та політичною елітою) образ країни, покликаний чинити політичний і емоційно-психологічний вплив на світову громадську думку [7, с. 8].

І. Глинська слушно зазначає: «Міжнародний імідж допомагає закріплювати політичні успіхи на світовій арені, вибудовує певний асоціативний ряд практично будь-яких дій держави, відіграє найважливішу роль у сфері міжнародних відносин: від того, є він позитивним чи негативним, залежить успішність проведення зовнішньої політики країни, розвиток торговельно-економічних відносин з іншими країнами. Процес формування іміджу держави залежить від безлічі чинників – успішності проведення зовнішньої політики держави, особливостей її внутрішньої політики, ефективності економіки, ментальності суспільства тощо» [8, с. 3]. На думку Е. Галумова, до образу держави ставляться такі вимоги: «Він повинен бути: по-перше, правдоподібним, достовірним» [8, с. 7].

Тобто, сфера іміджевого позиціонування держави на міжнародній арені є досить специфічною з огляду на особливості іміджевого простору. Так, А. Фішер, дослідник у галузі стратегічного управління інформаційним впливом, зазначає, що «стратегія в сфері формування

державного іміджу має враховувати наступні особливості: інтереси, цінності, політичні пріоритети, погляди різних соціальних груп; особливості медіа-комунікативного середовища; тенденції суспільної думки, національного та міжнародного контексту; наявних внутрішніх та зовнішніх загроз і можливостей; сильних сторін та недоліків інструментарію; співвідношення затрат і ризиків, затрат і очікуваних результатів; короткострокові та довготривалі цілі; партнерство з приватним сектором, з іноземними урядами; пристосування стратегії до ситуативних змін; загальне національне значення іміджевої стратегії» [9, с.25]. Зазначені компоненти вимагають від іміджевої стратегії держави відповідати наступним параметрам: цілеспрямованість, зрозумілість, обґрунтованість, ефективність (використання ресурсів), динамічність та унікальність.

У процесі конструювання іміджу держави можна виокремлюють три види суб'єктів [8]:

1. Аудиторія, якій адресований імідж держави; її особливості, установки, пристрасті, цінності, які слід враховувати при створенні іміджу. Безумовно, міжнародний імідж України має бути заснований на європейських цінностях.

2. Держава, імідж якої створюється. Вона повинна «подати себе» громадській думці цільової аудиторії, виступити як «суб'єкт самопрезентації».

3. Фахівці, чиє завдання полягає в тому, щоб «організувати» правильне сприйняття об'єкта аудиторією, надати цьому сприйняттю необхідної спрямованості.

Головним недоліком існуючої іміджевої політики в Україні, на погляд науковців, є безсистемність її розробки та реалізації [10, с. 67]. Основними причинами відсутності ефективності іміджевих кампаній є наступні: відсутність стратегії іміджевої політики та єдиного координаційного центру з формування іміджу країни за кордоном; відсутність міцного ідеологічного фундаменту.

Проте, позитивний імідж держави безпосередньо пов'язаний із ставленням до неї як інших країн світу, так і власних громадян. Від іміджу держави залежить і рівень патріотизму її громадян [11].

Для визначення об'єктивної оцінки іміджу України потрібно провести системне дослідження і оцінити її місце у рейтингах країн світу.

Рейтингування дає більш-менш об'єктивну оцінку, що містить не лише «абсолютну» інформацію, але й «відносну» – порівняльну, яка дозволяє побачити країну в контексті інших та на їхньому тлі [12, с.217].

Одним з найвідоміших є індекс розвитку людського потенціалу, що обчислюється на основі таких показників, як тривалість життя, рівень грамотності та освіти і рівень життя, який оцінюється через ВНД на душу населення [13]. Так, за 2017 рік Україна отримала значення 0,751, що є нижчим за середнє значення для країн у групі з високим Індексом людського потенціалу, який становить 0,757, та нижчим за середнє значення для країн Європи та Центральної Азії, що складає 0,771. Динаміка індексу теж невтішна. Україна у 2017 році посіла 88 місце зі 189 країн, проти 84 у 2016 році, та 55 – у 2015. Хоча у період з 1990 по 2017 рр. очікувана тривалість життя при народженні в Україні збільшилась на 2,3 роки, середня кількість років навчання збільшилася на 2,2 роки, а середня кількість років навчання зросла на 2,6 роки. Останнім часом рівень життя в Україні, що визначається валовим національним доходом (ВНД) на душу населення, дещо зріс: приблизно на 9% у 2015-2017 рр.

За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 рр. [14], Україна піднялася на 4 позиції в рейтингу й посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн. На одну позицію нижче розташувався Бутан – 82 місце, а на 80 позицію перемістилася Бразилія. Автори рейтингу відзначають, що Україна, як і раніше, займає досить високі позиції за показниками ємність ринку (47 місце), охорона здоров'я, початкова освіта – 53 місце. Найвищий рейтинг Україна має за показником “Вища, середня і професійна освіта” – 35 місце, але це на 2 позиції гірше, ніж у 2016 р. Позиція України погіршилася за 4-ма із 12-ти критеріїв: інфраструктура – 78 місце проти 75 місця у 2016 р.; ефективність ринку праці – 86 місце проти 73-го у 2016 р.; інновації – 61 місце проти 52-го у 2016 р.; вища, середня і професійна освіта – 35 позиція проти 33-ої у 2016 р.

Особливої уваги заслуговує позиція України в рейтингу у Глобальному індексі конкурентоспроможності талантів [15]. Так, Україна у 2018 р. покращила свою позицію на 8 пунктів та посіла 61 місце в загальному рейтингу серед 119 досліджуваних країн (2017 р. – 69 місце). На зростання сумарного рейтингу України за даним індексом вплинуло

покращення позиції за такими складовими: ринкові та нормативні умови на ринку праці – зростання на 4 позиції; виробничі навички співробітників – на 22 позиції; глобальні знання – зростання на 11 позицій. Але у той же час ряд показників погіршилися, зокрема: індекс приваблювання талантів – 98 позиція проти 94 у 2017 р.; шанси для кар'єрного зростання – 66 позиція проти 64 у 2017 р.; індекс утримання талантів або здатність утримувати кваліфікований персонал – 58 позиція проти 54 у 2017 р.

Після розгляду основних показників, їхніх складових, динаміки та географії індексів, можна побачити, що найгірші показники належать впливу бюрократії, корупції та податкової політики на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, стану довіри до політиків, якості роботи правоохоронних органів та незалежності судів, якості доріг, стійкості банків, розвиток інновацій захисту матеріальних та інтелектуальних прав власності.

Найкращий стан справ у нашій країні з охопленням населення освітою, якістю викладання природничих та математичних наук, рівнем розвитку залізниці та обсягами ринку. Проте з часом якість освітніх послуг та рівень вітчизняної науки помітно падає. Дана тенденція зумовлена відсутністю впровадження наукоємних технологій у виробництво та фінансування науки на належному рівні.

Під час розробки іміджевої стратегії держави слід звернутися до використання методів стратегічного аналізу. Серед великої кількості методів (кількісних та якісних) для розробки іміджевої стратегії держави особливої уваги заслуговує SWOT-аналіз як метод структурування та оцінки інформації на стадії розробки стратегії, що дозволяє виділити її слабкі чи сильні сторони, а також можливі побічні ефекти. З метою ефективного державного управління можливим є застосування методів політичних прогнозів. Найбільш доцільними серед них у рамках поставленої проблеми є метод «Дельфі», метод колективної генерації ідей «Мозковий штурм», сценарний метод та метод експертної оцінки.

На основі SWOT-аналізу серед «сильних сторін» іміджу України фахівці виокремлюють: вигідне територіальне становище, високий транспортний потенціал, давню історію і культуру, високий рівень освіти населення, космічні технології, 30 % світових чорноземів, етнічно і культурно однорідне населення. Можливості нашої держави такі: значні

аграрні можливості, культурна столиця, виробництво і продаж військової техніки, участь у світових проектах з освоєння космосу тощо.

Слабкими сторонами іміджу України є: нестабільність і непередбачуваність у політиці та економіці, відсутність чіткої стратегії розвитку країни, енергетична залежність від Росії, низький розвиток економіки, соціальна та юридична незахищеність населення, корупція, застаріла інфраструктура, незахищеність інвесторів тощо. Стосовно існуючих загроз, то найсуттєвіші такі: немає гарантій територіальної цілісності, провокування сепаратизму в Криму, проблеми на сході України, висока смертність населення, епідемія туберкульозу, швидке розповсюдження ВІЛ, поганий стан військових складів (можливість техногенної катастрофи), енергетична залежність від Росії (газ, нафта), слабка захищеність транспортних магістралей, трубопроводів від терористичних атак, відсутність власного циклу збагачення урану для АЕС, зношеність інфраструктури та комунікацій тощо [16].

Проте в кожній державі існують власні актуальні проблеми, але, як зазначалось вище, важливою є концентрація уваги на висвітленні позитивних явищ і процесів політичного, економічного, культурного, наукового життя українського суспільства в ЗМІ, перш за все, тих, що спрямовані на світову спільноту. Як слушно з цього приводу зазначає Л. Губерський [17], – заходи, спрямовані на формування позитивного іміджу, повинні охоплювати: безпосереднє централізоване розповсюдження фактичної, статистичної та довідкової інформації про Україну; організацію поїздок представників іноземних держав (співробітників наукових та парламентських структур, неурядових організацій), міжнародних організацій, іноземних ЗМІ; встановлення постійних контактів із впливовими політиками, політологами, представниками ЗМІ в країнах світу тощо.

Висновки. На основі вищезазначеного, в якості висновків визначимо стратегічні напрямки, спрямовані на оптимізацію іміджу України для зміцнення її авторитету в геополітичному просторі: по-перше, в цьому напрямку повинна працювати одна інституція, яка досліджуватиме цю галузь, формуватиме рекомендації для різних гілок влади стосовно висвітлення тих чи інших подій. Інформаційні бюро багатьох держав займається технічним обслуговуванням PR-діяльності, створюють і поширюють пропагандистські фільми, фотоматеріали,

статті, організують виставки тощо; по-друге, політики та державні установи повинні мати консолідовану позицію з різних питань, які висвітлюють Україну; по-третє, Україна повинна проводити активну інформаційну політику: пропагувати власні здобутки та можливості, підтримувати українські інформаційні центри в різних країнах, просувати українські ЗМІ в різних мережах у світі тощо; по-четверте, формування позитивного іміджу України потребує належного фінансування, як внутрішнього, так і зовнішнього; по-п'яте, імідж країни складається із відомих брендів. В Україні таких брендів небагато (Nemiroff, Roshen, Київстар, Наша Ряба тощо); по-шосте, нагальним питанням є перетворення України на європейську державу не тільки за географічним становищем, а й за відповідними стандартами внутрішньої та зовнішньої стабільності.

Подальшими дослідженнями до даної проблематики є розробка іміджевої стратегії держави та її відображення у вигляді динамічної моделі, яка має наочно продемонструвати особливості, етапи та основні аспекти складного процесу формування стратегії і тактики іміджевої політики держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Kotler P. Country as brand, product and beyond: a place marketing and brand marketing perspective / Kotler P., Gertner D. // *Journal of Brand Management*. – 2002. – 9(4/5). – P. 249-261.
2. Петропавловська С.Є. Маркетинговий підхід до формування іміджу держави / С.Є. Петропавловська // *Проблеми системного підходу в економіці*. – 2016. – № 1. – P. 52-55.
3. Міжнародний імідж країни: сутність, фактори формування, рівні сприйняття / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, Г. Личова // *Маркетинг в Україні*. – 2010. – № 4. – С. 61-66.
4. Гравер А.А. Образ, имидж и бренд страны: понятия и направления исследования / А.А.Гравер // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. – 2012. – № 3(19). – С. 29-45.
5. Лавриненко Г. Формування міжнародного іміджу України в західному світі (на прикладі Польщі) / Г. Лавриненко // *Політологія*. – 2011. – № 4 (111). – С. 149-154.
6. Тюкаркина О. М. Роль национального брендинга при формировании внешнеполитического имиджа современной России : автореф. дис. ... канд. полит.

- наук : спец. 23.00.02 – политические институты, процессы и технологии / О. М. Тюкаркина. – М., 2012. – 23 с.
7. Коломенский М. А. Формирование внешнеполитического имиджа современной России (2000-2007 гг.) : автореф. дисс. ... канд. полит. наук : спец. 23.00.02 – политические институты, этнополитическая конфликтология, национальные и политические процессы и технологии / М. А. Коломенский. – М., 2008. – 24 с.
 8. Семченко О. А. Іміджева політика України: Монографія. – 2014. - К.: Академія. – 272с.
 9. Fisher A. Options for influence [Text] / Ali Fisher, Aurelie Brockerhoff. - London: Counterpoint, 2008. – 62 p.
 10. Антонюк О.В. Сучасний стан стратегії просування бранда держави в Україні / О.В. Антонюк // Економіка та держава. 2011. – № 8. – С. 64–67.
 11. Вербицька Г. Міжнародний імідж України: проблеми та шляхи формування / Г. Вербицька [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ijimv.knukim.edu.ua/zbirnyk/1_1/knukim_zbirka_170x265mm_СМУК_part2_print.pdf
 12. Швед В. Сучасне положення України на економічній карті світу / Швед В. В., Шибанов А. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33. – С. 216-219.
 13. Human Development Reports. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/>
 14. The Global Competitiveness Report 2017-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
 15. The Global Talent Competitiveness Index 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2018/01/GTCI-2018-web.r1-1.pdf>
 16. Богуш Д. Будущее имиджа Украины / Д. Богуш // Українська правда. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2007/11/5/4426894>.
 17. Інформаційна політика України: європейський контекст : монографія / Л. В. Губерський, Є. Є. Камінський, Є. А. Макаренко та ін. – К. : Либідь, 2007. – 360 с.

УДК 336.22:339.7

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В СИРОВИННИХ ЕКОНОМІКАХ: РОЛЬ БЮДЖЕТУ ТА ФОНДІВ СУВЕРЕННОГО БАГАТСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.49.176

Ніконенко У. М., к.е.н.*Українська академія друкарства*

В статті досліджено особливості фінансової політики в країнах-експортерах сировинних ресурсів, зокрема розкрито «кращі практики» антициклічного регулювання на основі правила фінансової політики. За допомогою методу OLS для незбалансованої просторово-часової вибірки 15 річних даних країн Латинської Америки, Південно-Східної Азії і колишнього Радянського Союзу (плюс Туреччина і ПАР) емпірично оцінено вплив сальдо бюджету (з врахуванням часового тренду) на показники зростання ВВП (%), інфляцію (%), номінальну і реальну процентні ставки (%), інвестиції (% від ВВП), заощадження (% від ВВП), сальдо поточного рахунку (% від ВВП), а також на частку високотехнологічного експорту в загальному обсязі експорту промислової продукції (%). Індивідуальні особливості окремих країн враховано за допомогою відповідних фіктивних змінних. Підтверджено конструктивність антициклічної фінансової політики як чинника зниження процентної ставки, збільшення заощаджень та поліпшення сальдо поточного рахунку, що має полегшити проведення стабілізаційної політики в економіці зі сировинною орієнтацією. Зазначено, що створення фондів суверенного багатства виглядає необхідною умовою для реалізації правила фінансової політики. Встановлено, що ефективність урядових видатків як чинника довгострокового економічного зростання залежить від якості інституційних чинників.

Ключові слова: фінансова політика, сировинна економіка, економічне зростання, проциклічність фінансової політики, сальдо бюджету, правило фінансової політики, фонди суверенного багатства.

UDC УДК 336.22:339.7

FISCAL POLICY IN RAW MATERIALS ECONOMICS: THE ROLE OF THE BUDGET AND THE SOVEREIGN WEALTH FUNDS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.49.176

Nikonenko U., PhD in Economics*Ukrainian Academy of Printing*

The peculiarities of fiscal policy of the countries exporting raw materials have been researched, and the «best practices» of anti-cyclical regulation based on the rule of fiscal

policy have been analyzed, in particular. Using the OLS method for the unbalanced spatial-temporal sample of 15 annual data from Latin America, Southeast Asia and the former Soviet Union countries (plus Turkey and South Africa), the impact of budget balances (taking into account the time trend) on GDP growth rates (%), inflation (%), nominal and real interest rates (%), investments (% of GDP), savings (% of GDP), current account balances (% of GDP), as well as the share of high-tech exports in the total volume of export of industrial products (%) has been empirically estimated. Individual characteristics of peculiar countries have been taken into account using the appropriate fictitious variables. The constructivism of countercyclical fiscal policy as a factor in lowering the interest rate, increasing savings and improving the current account balance, which should facilitate stabilization policy in the commodity-oriented economy, has been confirmed. It has been noted, that the creation of sovereign wealth funds is a prerequisite for the implementation of the fiscal policy rules. It has been established, that the efficiency of government expenditures as a factor of long-term economic growth depends on the institutional factors quality.

Keywords: fiscal policy, raw material economy, economic growth, fiscal policy procyclicality, budget balance, rule of fiscal policy, sovereign wealth funds.

Актуальність проблеми. Впродовж 2000-х років країни, багаті на природні ресурси отримували вигоду від злету цін на сировинні товари, коли ціни на метал і нафту досягли свого піку. Як наслідок – у них суттєво зросли бюджетні надходження і з'явилась можливість рухатися в напрямі економічних перетворень і розвитку. Проте, нещодавній обвал сировинних цін нагадав, що вони є волатильними, непередбачуваними і піддаються довготривалим потрясінням. Сьогодні фіскальна політика відіграє більшу роль в економічній стабілізації, ніж раніше, так як центральні банки багатьох розвинутих країн знизили процентні ставки майже до нуля, і обмеження монетарної політики проходять випробування на міцність, що й зумовило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми фіскальної політики в сировинних економіках є основою праць зарубіжних вітчизняних вчених, зокрема П.-Р. Агенора [15], Х. де Грегоріо [6; 11], К. Едвардса [13], Х. П. Медіни та К. Сото [10], Ф. Серрана та Р. Сумми [14], Дж. Франкеля [1; 3; 8; 12] та багатьох інших. Разом з тим, у вітчизняній економічній літературі недостатньо висвітлені проблеми антициклічної фіскальної політики в економіках зі сировинною орієнтацією, зокрема макростабілізаційна роль бюджету та фондів суверенного багатства, а

також бракує емпіричних оцінок впливу сальдо бюджету на основні макроекономічні показники країн-експортерів сировинних ресурсів.

Метою роботи є дослідження особливостей фіскальної політики в країнах-експортерах сировинних ресурсів, зокрема розкриття «кращих практик» антициклічного регулювання на основі правила фіскальної політики та висвітлення ролі фондів суверенного багатства як напряму мінімізації залежності від кон'юнктури сировинних ринків, а також емпірична оцінка впливу сальдо бюджету на основні макроекономічні показники в країнах зі сировинною орієнтацією.

Викладення основного матеріалу дослідження. Під час сировинного буму антициклічна фіскальна політика необхідна передусім для зниження процентної ставки та запобігання погіршенню сальдо поточного рахунку. Обидва чинники важливі не лише для полегшення стабілізаційної політики, але й згладжування потоків капіталу, які переважно проциклічні та здатні створити «переліт» обмінного курсу в обидвох напрямках – підвищення та знецінення. Проте цим діапазон цілей фіскальної політики не обмежується, адже окрім стабільності доходу та низької інфляції важливими стають ще два завдання: згладжування міжчасових ефектів сировинного буму та заохочення інвестицій в несировинні галузі. Гіпотеза «перманентного доходу» передбачає, що додаткові надходження від сировинного буму мають заощаджуватися. Одним із способів слугують фонди суверенного багатства. Проте такий підхід вважається занадто спрощеним для країн з нижчим доходом, адже недостатній розвиток інфраструктури передбачає використання значної частини надходжень від експорту сировини на відповідні цілі.

Приймаючи комплементарність державних інвестицій на розвиток інфраструктури та приватних інвестицій у несировинному секторі, з'являється можливість для диверсифікації виробничої структури. Це дозволяє перетворити порівняльні переваги в сировинному секторі у серйозний чинник економічного розвитку, як це останнім часом демонструє Чилі. Загалом ця країна може вважатися зразком вдалого використання можливостей глобалізації, але з одночасною мінімізацією зростаючих ризиків. Хоча при цьому не відбулося радикальних змін галузевої структури, тим не менше помітні вагомні позитивні зрушення. Також Чилі – це зразок доповнення здорової макроекономічної політики і

структурних заходів належними інституційними реформами. Досвід чилійського структурного правила фіскальної політики рекомендується для використання всіма країнами-експортерами сировини [1].

Доцільність розвитку інфраструктури або фінансування сфери освіти і охорони здоров'я може суперечити цілям стабілізаційної політики, яка передбачає використання антициклічних фіскальних інструментів. Передусім йдеться про зниження реальної процентної ставки за рахунок обмеження сукупного попиту та премії від ризику. В ідеальному варіанті це повинно супроводжуватися збільшенням приватних інвестицій та гальмуванням інфляції. Вплив на заощадження не видається тривіальним, оскільки безпосередній вплив від скорочення дефіциту бюджету може нівелюватися зниженням реальної процентної ставки. Якщо збільшення інвестицій досить істотне, в поєднанні зі зменшенням заощаджень може виникнути дефіцит поточного рахунку.

Таку можливість передбачає модель з недосконалою інформацією щодо тривалості сировинного циклу, а практичною ілюстрацією може слугувати дефіцит поточного рахунку декількох країн-сировинних експортерів (Бразилія, Канада, Перу, Чилі) у 2010-2015 рр. [2]. Якщо підвищення цін тривале, а учасники ринку спочатку сподіваються на тимчасовість сировинного буму і лише згодом переглядають власні очікування на підставі поточних високих цін, то інвестиції поступово збільшуються (в очікуванні майбутніх високих доходів від експорту сировини), а внутрішні заощадження зменшуються. Сальдо поточного рахунку погіршується. Варто зауважити, що в іншому теоретичному контексті очікування подорожчання сировини мають перманентний характер від початку, а джерелом погіршення сальдо поточного рахунку стають зовнішні запозичення під заставу майбутніх доходів від сировинного експорту [3].

На прикладі країн Латинської Америки показано, що нездатність забезпечити антициклічність фіскальної і монетарної політики під час сировинного буму пояснює підвищену глибину кризових явищ, що відбуваються відразу ж після переходу до спадної динаміки цін на сировину [4].

Подібно за даними 121 країни виявлено, що в більшості випадків саме проциклічність фіскальної політики зумовлює негативний вплив сировинного буму на економічне зростання [5].

Для емпіричної перевірки найважливіших функціональних зв'язків використано оцінки OLS для незбалансованої просторово-часової вибірки 15 річних даних країн Латинської Америки, Південно-Східної Азії і колишнього Радянського Союзу (плюс Туреччина і ПАР). Як це зумовлено доступністю відповідних часових рядів, для окремих країн використано дані за достатньо довгий період 1972-2016 рр. (Мексика, Чилі, Уругвай, Індонезія, Таїланд, Туреччина), 1980-2016 рр. (Бразилія), тоді як в решті випадків часовий період обмежено 1990-2016 рр. (Аргентина), 1996-2016 рр. (Малайзія), 1999-2016 рр. (Колумбія, Україна), 1994-2016 рр. (Білорусь, Росія), 1997-2016 рр. (Грузія, Молдова).

Оцінювався вплив сальдо бюджету (з врахуванням часового тренду) на показники зростання ВВП, (%), ΔY_{it} , інфляції (%), ΔP_{it} , номінальної і реальної процентних ставок (%), R_{it} і $RREAL_{it}$, інвестицій (% від ВВП), I_{it} , заощаджень (% від ВВП), S_{it} , сальдо поточного рахунку (% від ВВП), CA_{it} , а також частки високотехнологічного експорту в загальному обсязі експорту промислової продукції (%), $TECH_{it}$. Індивідуальні особливості окремих країн враховувалися за допомогою відповідних фіктивних змінних.

Використано таку статистичну модель:

$$X_{it} = \alpha_0 + \phi BD_{it} + \eta_1 TIME_{it} + \eta_2 CRISIS_{it} + \eta_3 FSU_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

де X_{it} – вектор залежних змінних для країни i , BD_{it} – сальдо бюджету (% від ВВП), $TIME_{it}$ – фіктивна змінна, що враховує часовий тренд, $CRISIS_{it}$ – фіктивна змінна, що враховує кризові явища окремої країни, FSU_{it} – фіктивна для означення приналежності до країн колишнього Радянського Союзу.

З метою отримання більш реалістичних оцінок, що враховують перехід до низькоїінфляційного середовища, з вибірки даних усунено значення інфляції, що перевищують 80%. Отримані результати наведено у табл. 1. Попри мінімалістичний характер статистичної моделі (1), включені змінні пояснюють від 25% до 77% змін залежної змінної, що цілком прийнятно.

Таблиця 1 – Оцінки макроекономічного впливу сальдо бюджету

Змінні	ϕ	η_1	η_2	η_3	Статистика
ΔY_t	0,236 (6,37 ^{***})	-0,037 (-2,51 ^{**})	-6,213 (-10,53 ^{***})	—	R ² =0,25
ΔP_t	-0,267 (-1,92 [*])	-0,663 (-10,64 ^{**})	-3,057 (-10,53 ^{***})	6,081(3,63 ^{***})	R ² =0,21
R_t	-0,491 (-2,67 ^{**})	-0,754 (-7,60 ^{***})	5,410 (3,01 ^{**})	6,463 (3,01 ^{**})	R ² =0,37
$REAL_t$	-0,704 (-4,45 ^{**})	-0,164 (-1,95 [*])	3,872 (1,59)	-6,581(-1,25)	R ² =0,25
I_t	0,163 (3,85 ^{**})	0,097 (5,58 ^{***})	-1,489 (-2,31 [*])	—	R ² =0,28
S_t	0,216 (4,64 ^{**})	0,050 (2,19 [*])	0,050 (2,19 [*])	3,782 (5,35 ^{***})	R ² =0,52
CA_t	0,084 (2,32 [*])	0,084 (2,93 ^{**})	—	3,073 (5,02 ^{***})	R ² =0,77
$TECH_t$	0,066 (0,99)	0,103 (2,26 [*])	—	—	R ² =0,76

Примітка: в дужках подано t-статистику; *, **, *** означає статистичну значущість на рівні 10, 5 і 1% відповідно.

Джерело: розроблено автором

Для досліджуваних країн-експортерів сировини не викликає сумніву серйозний стабілізуючий ефект від поліпшення сальдо бюджету, причому саме в аспекті зниження номінальної і реальної процентної ставки. Поліпшення сальдо бюджету на 1% від ВВП знижує обидві процентні ставки на 0,5 і 0,7 пп. відповідно. Водночас відбувається збільшення заощаджень та інвестицій, тобто простежується ефект «витіснення» приватних інвестицій дефіцитом бюджету. Оскільки вплив на заощадження сильніший, відбувається поліпшення сальдо поточного рахунку. Також спостерігається безпосередній прямий зв'язок між поліпшенням сальдо бюджету і темпом зростання ВВП та обернений – з інфляцією. Втім, не виявлено впливу сальдо бюджету на частку високотехнологічних товарів у промисловому експорті.

Врахування часового тренду дозволяє стверджувати, що у країнах-експортерах сировини за останні роки відбувалося зниження темпу зростання ВВП, інфляції та обидвох процентних ставок – номінальної і реальної. Також простежується тенденція до збільшення інвестицій і заощаджень, з одночасним поліпшенням сальдо поточного рахунку та зростанням частки високотехнологічного експорту в промисловому експорті.

Цілком очікувано кризові явища знижують темп зростання ВВП та обсяги інвестицій. У «кризовому» році темп зростання ВВП нижчий у середньому на 6,2%, а інвестиції – на 1,5 % від ВВП. Водночас досить стрімко підвищується вартість кредитних ресурсів у номінальному і реальному вимірах. Заощадження збільшуються, але набагато менше порівняно зі спадом інвестицій. Впливу на решту показників не виявлено, хоча прискорене зменшення інвестицій мало позначитися поліпшенням сальдо поточного рахунку.

Специфіку країн колишнього Радянського Союзу визначають підвищення номінальної та зниження реальної процентної ставки, що неважко пояснити підвищеною вразливістю до інфляції, а також тенденція до збільшення заощаджень і поліпшення сальдо поточного рахунку. В решті аспектів відмінності не простежуються.

Аналіз фіктивних змінних для окремих країн не виявляє індивідуальних особливостей щодо динаміки ВВП, але такі відмінності з'являються для інших залежних змінних. Схильність до інфляції виявляють Уругвай і Туреччина, тоді як протилежне притаманно Таїланду. Загалом не дивно, що в Уругваї існують передумови для підвищення номінальної і реальної процентних ставок, а також зменшення інвестицій, поряд з Аргентиною, та заощаджень, поряд з Бразилією, Колумбією, Грузією і Молдовою. Сприятливими для інвестицій виявилися Бразилія, Чилі, Індонезія, Малайзія, а також Туреччина, Білорусь і Грузія. До заощаджень схильні Малайзія, Таїланд і Туреччина. Внутрішні характеристики сприяють поліпшенню сальдо поточного рахунку лише в Малайзії, тоді як протилежне стосується Чилі, Білорусі, Грузії і Молдови. Примітно, що серед країн з несприятливими умовами для збільшення частки високотехнологічного експорту опинилися Україна, Молдова і Туреччина.

Отримані результати підтверджують конструктивність антициклічної фіскальної політики як чинника зниження процентної ставки, збільшення заощаджень та поліпшення сальдо поточного рахунку, що має полегшити проведення стабілізаційної політики в економіці зі сировинною орієнтацією. Водночас така політика збільшує заощадження і не «витісняє» інвестиції, що важливо на довгострокову перспективу. Можна стверджувати, що поліпшення сальдо бюджету – це універсальний «рецепт» фіскальної політики під час сировинного буму, який лише

підтверджує доцільність адаптації успішного досвіду Чилі, де така політика набула завершеності у вигляді циклічного правила фіскальної політики, яке реалізовано в середовищі з політикою таргетування інфляції, відкритості для зовнішньої торгівлі й потоків капіталу та високою капіталізацією банківської системи [6].

Просте правило фіскальної політики у Ботсвані передбачає, що урядові видатки (за винятком охорони здоров'я і освіти) повинні фінансуватися за рахунок надходжень до бюджету (без врахування платежів від сировинного сектора) [7]. Надходження від сировинного сектора (діаманти) використовуються для розвитку інфраструктури, фінансування освіти і охорони здоров'я та придбання іноземних активів. Для країни на зразок ПАР пропонується використати правило для урядових видатків, що передбачає: 1) розрахунок очікуваного доходу, 2) оцінку циклічного компонента податкових надходжень, 3) розрахунок рівноважного значення податкових надходжень, 4) визначення рівня урядових видатків, який не суперечить логіці збалансованого бюджету [8].

Хоча здатність правил фіскальної політики та пов'язаного з цим використання фондів суверенного багатства подолати небажану проциклічність не виглядає стовідсотковою, наприклад цього не виявлено для Норвегії [9], оцінки для Чилі цілком протилежні.

Історично цикл ділової активності у Чилі щільно корелює зі змінами світових цін на мідь, яка становить близько 40% експорту і 15% надходжень до бюджету [10]. Враховуючи таку особливість, у 1985 р. було створено стабілізаційний фонд (*англ.* the Copper Stabilization Fund). Якщо поточна ціна міді перевищувала 0,1 долара за фунт, всі додаткові надходження від експорту спрямовувалися у стабілізаційний фонд, а при перевищенні від 0,04 до 0,1 долара за фунт — 50% таких надходжень. Згодом з'явилось правило фіскальної політики, що унезалежнює урядові видатки від світових цін на мідь, а від 2001 р. практикується таргетування структурного сальдо бюджету [11].

Оскільки в Чилі одночасно підтримується таргетування інфляції, становить практичний інтерес узгодження обох правил — фіскальної і монетарної політики. Подібно до фіскальної політики, монетарна політика має бути антициклічною, що передбачає підвищення процентної ставки на випадок підвищення цін на сировину та зумовленого цим «розриву» доходу. Поліпшення сальдо бюджету полегшує таке завдання через

зниження рівноважного рівня процентної ставки, а супутнє поліпшення поточного рахунку нейтралізує побоювання щодо зміцнення грошової одиниці. Дж. Франкель називає таке підвищення номінального обмінного курсу надійним критерієм антициклічності монетарної політики у сировинній економіці [12].

Використання фіскального стимулу за умов достатнього фіскального простору та вільного «плавання» грошової одиниці запобігло зниженню ВВП у 2009 р. в Австралії. Канаду на початку 1990х років називали «почесним представником країн третього світу», де в обігу знаходиться «північне песо» (натяк на подібності з країнами Латинської Америки), але амбіційна програма скорочення урядових видатків, перехід до збалансованого бюджету та лібералізація економіки оперативно змінили ситуацію на краще [13]. Відновилося зростання ВВП, знизилася безробіття, а канадський долар досяг паритету з долларом США. Нещодавно до поліпшення сальдо бюджету була змушена Португалія, що теж позначилося збільшенням експорту та стрімким поліпшенням сальдо поточного рахунку, попри високі видатки на обслуговування зовнішнього боргу.

На фоні успішного досвіду стають виразнішими помилки у фіскальній політиці багатьох інших країн-сировинних експортерів. Корекція фіскальної політики може бути запізнілою. Наприклад, уряд Бразилії зважився на скорочення урядових видатків з метою збільшення фіскального простору і стимулювання приватних інвестицій лише наприкінці 2011 р. [14]. Передусім були зменшені інвестиційні видатки державного сектора. Безпосередньою мотивацією стала відсутність очікуваного збільшення приватних інвестицій та експорту після девальвації реала та зниження реальної процентної ставки. Як це відбувалося у попередні роки, почала підвищуватися інфляція, а після цього – номінальна процентна ставка. Згодом для стимулювання інвестицій були використані податкові стимули, але теж без успіху. Попри зниження обмінного курсу на 45% в 2011-2014 рр., очікуваного значного збільшення експорту не було. Це заперечило аргументи багатьох економістів, які звично пояснювали недостатнє зростання експорту гіпотетичним завищенням обмінного курсу.

В Аргентині продемонстровано, що без поліпшення сальдо бюджету не може бути конструктивною політика поступового знецінення грошової

одиниці. Це важливо для усвідомлення ризиків поточної української політики, коли за допомогою більшої гнучкості обмінного курсу простежується намагання відкласти в часі назріле поліпшення сальдо бюджету. На прикладі Аргентини зразка 2010-2018 рр. виразно помітно, що перехід до гнучкого курсоутворення не може розглядатися панацеєю від труднощів платіжного балансу і гарантом «автоматичного» підтримання стійкої траєкторії економічного зростання.

Загалом у сировинній економіці великий ризик створює спокуса розглядати платіжний дисбаланс тимчасовою проблемою, яка дозволяє обійтися без скорочення дефіциту бюджету чи обмеження пропозиції грошової маси. Так само ілюзорно розраховувати на збільшення надходжень до бюджету від імпортного мита.

Створення фондів суверенного багатства становить ще один напрям мінімізації залежності від кон'юнктури сировинних ринків. Переважно це стосується країн-експортерів нафти, але відповідні підходи можуть бути використані й для інших країн. Наприклад, Малайзія в середині 1990-х років створила фонд суверенного багатства для акумуляції коштів від експорту аграрної сировини, що дозволило зменшити вразливість до світових цін на сировину і стабілізувати економіку. Доцільність SWFs визначають можливості підтримання стабільного рівня споживання у сировинних економіках навіть після того, як природні ресурси будуть вичерпані [7].

Одним з найкращих прикладів використання фондів суверенного багатства слугує Норвегія. Фактично Government Pension Fund – Global (GPF) має гібридні риси, поєднуючи функції ощадного і стабілізаційного фондів [9]. У першому випадку головним є заощадження коштів від експорту нафти і природного газу для майбутніх поколінь, а в другому – стабілізація надходжень до бюджету та доходу загалом. Правило фіскальної політики передбачає, що урядовий дефіцит бюджету не повинен перевищувати довгострокової доходності активів GPF на рівні 4% річних. Близько 2/3 активів норвезького фонду розміщені в акціях, що становить понад 1% капіталізації світових фондових ринків. Акумуляовані кошти становлять серйозну «подушку безпеки» на випадок вичерпання природних ресурсів.

Оскільки норвезький GPF відрізняється функціональним дуалізмом, це пояснює відсутність чітких ознак антициклічної фіскальної політики.

Як показав П.-Р. Агенор [15], механізми суверенного фонду не гарантують нейтралізації наслідків цінової нестабільності на світових сировинних ринках. За допомогою моделі DSGE проаналізовано ефективність трьох варіантів використання надходжень від сировинного буму: а) трансферти для населення (повністю), б) державні інвестиції і трансферти (повністю), в) суверенний фонд У перших двох варіантах важко уникнути симптомів «голландської хвороби», а в третьому варіанті проблему становить мінімізація втрат добробуту. Наслідком стає відмінний часовий профіль макроекономічної нестабільності. Збільшення урядових видатків на споживчі або інвестиційні цілі збільшує волатильність у поточному періоді, а надходження від суверенних фондів робитимуть це у майбутньому. Отримані результати свідчать на користь використання частини надходжень від сировинного буму з метою збільшення урядових видатків, але при цьому недоцільно обмежуватися розвитком інфраструктури, а збільшувати видатки на освіту і охорону здоров'я.

Впорядкування урядових видатків, яке не суперечить цілям короткочасної стабілізаційної політики, може бути істотним чинником підвищення ефективності фіскальної політики на довгострокову перспективу. Якщо традиційно йдеться про переорієнтацію урядових видатків зі споживання на інвестиції, то не менш важливими є видатки на освіту і охорону здоров'я, що створюють передумови для збільшення людського капіталу.

Недостатня диверсифікація економіки теж може бути наслідком (принаймні частково) погіршення структури урядових видатків. В економіці з високим дефіцитом бюджету і значною державною заборгованістю заважають, з одного боку, зростаючі видатки на соціальні цілі, а з іншого боку, – зростаючі видатки на обслуговування внутрішнього і зовнішнього державного боргу. Натомість перехід до збалансованого бюджету дозволяє переорієнтувати урядові видатки на розвиток інфраструктури і людського капіталу, як це продемонстровано у Малайзії і Чилі. Малайзія не лише вкладала кошти у модернізацію виробництва пальмової олії і каучуку, але й розширювала набір студентів на технічні спеціальності та розвивала співпрацю з технічними університетами Австралії і Канади. У контексті післякризової політики структурних реформ і стимулювання експорту подібні заходи щодо підвищення якості освіти та її впливу на реальний сектор реалізовує Португалія.

Незалежно від структури урядових видатків, їхня ефективність істотно залежить від інституційного середовища. М. Бергман і М. Хатчисон [16] на прикладі 81 країни показали, що правила фіскальної політики дуже ефективно знижують проциклічність фіскальної політики в економіках з високою якістю державного управління. Економіка Чилі належить до таких. Інституційна якість підвищує стабілізаційний ефект від правил фіскальної політики [17], а також фондів суверенного багатства – через більшу стабільність урядових видатків [18].

Висновки. Підсумовуючи зроблений аналіз, приходимо до висновку, що антициклічність фіскальної політики не суперечить логіці довгострокових цілей, адже при поліпшенні сальдо бюджету відбувається збільшення інвестицій та заощаджень. Нездатність забезпечити антициклічність фіскальної і монетарної політики під час сировинного буму створює підвищену макроекономічну нестабільність і таким чином підважує підвалини стійкого економічного зростання. За прикладом Чилі у сировинній економіці доцільно поєднати два правила – фіскальної і монетарної політики. Функціонування стабілізаційного фонду виглядає необхідною умовою для реалізації правила фіскальної політики. Ефективність урядових видатків як чинника довгострокового економічного зростання залежить від якості інституційних чинників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Frankel J.A. How Can Commodity Exporters Make Fiscal and Monetary Policy Less Pro-cyclical? / J.A. Frankel // *Beyond the Curse. Policies to Harness the Power of Natural Resources* // R. Arezki, T. Gylfason, A. Sy. – Washington: International Monetary Fund, 2011. – P. 167-192.
2. Fornero J. Learning about Commodity Cycles and Saving-Investment Dynamics in a Commodity-Exporting Economy / J. Fornero, M. Kirchner // *International Journal of Central Banking*. – 2018. – Vol. 14(2). – P. 205-262.
3. Frankel J. Fiscal and monetary policy in a commodity-based economy / J. Frankel, B. Smit, F. Sturzenegger // *Economics of Transition*. – 2008. – Vol. 16(4) – P. 679-713.
4. Adler G. Commodity Price Cycles: The Perils of Mismanaging the Boom / G. Adler, S. Sosa. – Washington: International Monetary Fund, 2011. – 39 p.
5. Aguirre A. The Resource Curse: Does Fiscal Policy make a Difference? / A. Aguirre, M. Giarda. – Working Papers Central Bank of Chile, 2015. – 19 p.

6. De Gregorio J. Chile: Foreign Shocks and Policy Responses. / J. De Gregorio // *World Economics*. – 2009 – Vol. 10. – No. 4. – P. 5-24.
7. Hamilton K. Sustainable Fiscal Policy for Mineral-Based Economies // K. Hamilton, E. Ley // *Beyond the Curse. Policies to Harness the Power of Natural Resources* // R. Arezki, T. Gylfason, and A. Sy. – Washington: International Monetary Fund, 2011. – P. 131-148.
8. Frankel J. Experience of and Lessons from Exchange Rate Regimes in Emerging Economies / J. Frankel // *Working Paper Series, rwp03-011*, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, 2003. – 38 p.
9. Bjørnland H. Commodity prices and fiscal policy design: Procyclical despite a rule / H. Bjørnland, L. Thorsrud. – The Australian National University, 2016 – 61 p.
10. Medina J. P. Commodity prices and fiscal policy in a commodity exporting economy / J. P. Medina, C. Soto // *Economic Modelling*. – 2016. – Vol. 59 – P. 335-351.
11. De Gregorio J. Commodity Prices, Monetary Policy, and Inflation / J. De Gregorio // *IMF Economic Review*. – 2012. – Vol. 60. – No. 4. – P. 600-633.
12. Frankel J. How to Cope with Volatile Commodity Export Prices: Four Proposals / J. Frankel // *Natural Resources, Finance and Diversification: Diagnostics and Policies* // R. Arezki and R. Boucekine (eds.). – Washington: World Bank, 2017. – P. 1-12.
13. Edwards C. Canada's Fiscal Reforms / C. Edwards // *Cato Journal*. – 2013. – Vol. 33. – No. 2. – P. 299-306.
14. Serrano F. Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth in 2011-2014 / F. Serrano, R. Summa // *Nova Economia*. – 2015. – Vol. 25. – P. 803-833.
15. Agénor P.-R. Optimal fiscal management of commodity price shocks / P.-R. Agénor // *Journal of Development Economics*. – 2016. – Vol. 122. – P. 183-196.
16. Bergman M. Economic Stabilization in the Post-Crisis World: Are Fiscal Rules the Answer? / M. Bergman, M. Hutchison // *Journal of International Money and Finance* – 2015. – Vol. 82. – P. 82-101.
17. Cespedes L. F. Was this Time Different?: Fiscal Policy in Commodity Republics / L. F. Cespedes, A. Velasco // *Journal of Development Economics*. – 2014. – Vol. 106. – P. 92-106.
18. Mohaddes K. Do Sovereign Wealth Funds Dampen the Negative Effects of Commodity Price Volatility? / K. Mohaddes, M. Raissi // *Globalization and Monetary Policy Institute Working Paper*. – 2017. – No. 304. – 22 p.

UDC 330.322:339.9 (4-6 ЄС +438)

FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF THE EUROPEAN UNION IN POLAND

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.62.177

**Prushkivska E., Dr. in Econ. Sc.,
Meleschenko A., PhD in Philology,
Lobach N.,**

Zaporizhzhia National Technical University

The development of the European Union is the issue of the greatest interest for different countries. The article examines the positive and negative effects of EU foreign direct investment in Poland, the historical aspects of this issue and future perspectives. The article reflects with the complex results of the integration on the example of the accession of Poland to the EU. Poland's potential successes after accession are explored, such as economic growth, social development and political improvements. The environmental concerns, ethnic issues and other specific features of Polish domestic products are also discussed. The aspects of migration and unemployment, FDI investments in Poland before and after EU accession, social, economic, political and other concerns are in focus of this research. The article underlines that as a result of Poland joining EU, there is a need to advance Polish political and social concerns to have an option of choice for the country either to join or not to join EU. The problems of Poland development in the context of cooperation with EU and potential advancements of their mutual benefits are discussed.

Keywords: foreign direct investment, the European Union, industry, agriculture, entrepreneurship.

УДК 330.322:339.9 (4-6 ЄС +438)

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ПОЛЬЩУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.62.177

**Прушківська Е. В. д.е.н.,
Мелешенко А. І. к.філ.н.,
Лобач Н. В.**

Запорізький національний технічний університет

Розвиток Європейського Союзу - це питання, яке найбільше цікавить різні країни. У статті розглядаються позитивні та негативні наслідки прямих іноземних інвестицій ЄС у Польщу, історичні питання цієї проблеми та подальші перспективи. На прикладі вступу Польщі до ЄС, у статті відображаються комплексні результати цього процесу. Також, досліджуються потенційні успіхи

© Прушківська Е. В. д.е.н., Мелешенко А. І. к.філ.н., Лобач Н. В., 2018

Польщі після вступу до ЄС, такі як економічне зростання, соціальний розвиток та політичні покращення. Питання охорони навколишнього середовища, етнічні аспекти та інші дотичні моменти щодо розвитку національного продукту Польщі також досліджено в цій статті. Явища міграції та безробіття, прямі іноземні інвестиції в Польщу до і після вступу в ЄС, соціальні, політичні та економічні проблеми знаходяться у фокусі цього наукового дослідження. Стаття окреслює потенційні переваги приєднання Польщі до Євросоюзу та майбутні соціально-політичні зміни, які впливатимуть на вибір країни у питанні співпраці з Європейським союзом. Виокремлено проблеми розвитку Польщі в контексті співпраці із ЄС та окреслено майбутні перспективи.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, Європейський Союз, промисловість, сільське господарство, підприємництво.

Significance of the problem. The EU policy of FDI inflow is focused on the entrepreneurship development in Poland, support of innovations in the country, development, and advancement of firms' promotion and cooperation within them etc. The EU puts a high stake at Polish development and it is evident that this country needs monetary inflow from foreign countries

Analysis of the previous researches. The recipient countries are much focused on FDI because it is the way to contribute to the development of their economies. Such researchers as K. Arts, K. Dickson, A. Brudervoll, K. Cordell, D. Floyd, J. Morrison, R. Hunter, L. Ryan, K. Jackowicz, O. Kowalewski etc. consider the problem of the countries integration in the European Union and focus on Poland as one of the most perspective members of EU. There is a need to analyze Poland development under conditions of EU integration in the following directions: price and trade strategies, privatization of smaller firms, regulation of legal, financial systems and unemployment levels, environmental issues, social and cultural concerns etc.

The purpose of this article is to consider economic, social, political and cultural issues of FDI in Poland, as well as development and promotion of environmentally friendly production, nationality and ethnicity of the country under the guidance of EU.

Statement of the main research. The modernization of the EU is directed on rural areas and different sectors of the economy, the Eastern sectors of the region [18]. Therefore, positive effects of FDI are evident for Poland. The process of privatization was encouraged by the FDI inflow at the beginning of the process of foreign investment incentives.

The service sector in Poland was targeted by the investors. If to compare with previous years, it should be noted that the foreign investors preferred inflows in the manufacturing sector in the 90s. The integration into the global market of Poland indicates that the economies of the Central and Eastern Europe have become more open for transformations and foreign capital is a determinant factor in the economies advancement.

Poland before and after EU

Poland has always been dreaming about participation in the EU. The negotiation about Poland membership in the EU was initiated in the 90s. It was clear that Poland required additional financing and the team of the Prime Minister Leszek Miller focused on developments of additional budgetary for their country. It was necessary to reduce budgetary deficits and improve the agricultural sector. The Polish government concerned high milk production quotas and they put a great stake on it.

There is a need to eliminate foreign debt in the country for sure [8]. Business School development and different business training implementation are necessary steps, which should be taken by the Polish government in the name of highly qualified integration in the European system.

The integration of Poland into other European countries, which was marked by the introduction in the NATO membership, is the significant step towards integration with other Eastern countries.

That time Poland experienced numerous hardships as well. For example, it was evident that there is an evident transition from the communist regime to democracy. Currently, the Polish political system consists of a dual executive branch system, which is open for new democracies [15].

The lower political house in the Polish parliament, Sejm, prevents favorable processes of transitions to democracy. Therefore, Poland had positive underpinnings for promotion and integration in the further European processes.

The German Chancellor Gerhard Schroeder supported Poland request and the country acquired 1.036 billion euros. There were many issues, which should be regulated if additional budgeting occurs.

The most dramatic concerns of the government in Poland were to improve the agricultural sector. There was a need to provide the farmers with direct investments. Currently, EU issuing of direct payments amounts up to 65.

The issue of VAT was another important aspect to be negotiated with the EU. In the result of this communication, Poland received a 3% VAT rate on completed apartments until 2007. Three percent VAT was assigned for products used in the agricultural sector. These were pesticides, for example, and other fertilizers. Zero percent VAT for eco-fuels was another advantage of EU accession [15].

In 1991-1995 FDI inflow in Poland resulted in a 39 % growth rate. Later on, the FDI inflow reached EUR 6.7 billion and it is 32 % lower than it was before 2010. The rates of FDI inflow in 2009 was EUR 9 863 million (Foreign Direct Investment). The major directions of investments concerned:

- EUR 4 344 million - reinvested profits
- EUR 2 251 million - equity capital
- EUR 101 million - a positive balance of a credit turnover [6].

Poland received EUR 5 702 million from the European Union and the rest of the investment inflow came from other countries. Germany invested greatly in Poland. 18.52% of foreign capital belonged to the investments in Germany. It can be explained by the fact that more than 5000 firms were owned by the Germans. Foreign direct investments from Germany to Poland amounted up to EUR 20 394 million in 2010 [7].

In accordance with future planning of FDI inflow in the Polish economy, more than 67 bln EUR is directed to the Polish economy between 2007 and 2015. EU is providing different firms and companies with the opportunities to obtain grants in order to raise the economic potential of the country. Talented entrepreneurs should take into account the modern requirements of the international market before starting up their developments and applications for EU grants [10].

Another important concern before entering the EU was Poland environmental issues, which occurred because of the processes of industrialization in this country. There was a need to adapt to the environmental requirements of the European Union. The case of Kraków-Nowa Huta is a good example because too much cost is required for Polish compliance with the needs of strict standards of EU environmental regulations. There were essential steps taken by Poland in this direction “a commitment to build sewage treatment plans by the end of 2008 or 2015; to modernize landfills and construct new ones before 2012; to prevent the further contamination of the environment by large factories with sixty-five "specified substances" before

2010; and to prevent water contamination with "dangerous substances" before 2007" [19]. Consequently, it was necessary to reduce levels of emissions in the petrochemical storage and to rework the levels of reworked packaging before 2005.

A positive sign of Poland accession to the EU was marked by the growth of GDP (2004-2005 by 3,5% and in 2006 by 5,5%) [19]. Moreover, in accordance with Kundera: "The Polish economy has increased its commercial openness at a relatively fast rate from the beginning of transformation processes: in 1990 the export of goods and services was constituted only 14,9% of Polish GDP and import 16,5% but in 2007 it increased to 46,9% in export and 51,5% in import" [12]. 1.2 percentage points mark the annual growth of GDP. Certainly, accession to the EU does not mean as the only positive move towards the enlargement of GDP. It is only one of the major factors, influencing on economic growth of the country. There is an evident increase in exports in the country. Polish agricultural products are in great demand in the countries of the European Union and it can be claimed that these are positive shifts in the advancement of the agricultural sector. Agricultural products from Poland are cheaper than the same products in any of the European countries. The products of good quality are produced and exported to other European countries. On the other hand, the rates of inflation in Poland also increased and the levels of unemployment were larger as well. This tendency was evident at the beginning of 2004, but until 2007 this tendency decreased and the rates of unemployment were lower. This fact can be explained by the migration of Polish employees to EU countries [16, p.40].

EU programs for Poland after the accession

There are numerous attempts of the European Union, which were taken on the way to adoption of Poland to the EU Union. There are six basic programs for the development and advancement of Poland after accession to EU. For example, the most known is the Integrated Operational Program for Regional Development in Poland. More than EUR 11,200 million was invested in it. The first concern of it is to develop road network 4,000 km and to improve sewerage system by nearly 5,000 km; to establish 3,500 km of water pipelines and many other improvements were required. Moreover, the EU issued a large number of subsidies for Poland.

In the prospect, it is planned to increase the number of subsidies to 100 billion euros. Economic innovation programs are of central concern for the

EU planning of improvements in Poland. There is a need to make investments in projects of technological advancement and computerization of the country. Kundera claims that the main disadvantage and preventive factor for successful joining of Poland and the European Union is as follows: “The economic costs may occur in the long run which is related with the fact that economic structure of Polish economy is not perfectly similar to the EU so-called core countries and with low flexibility of wages” [12].

The investments in human capital are relevant in the modern globalized context. It is clear that EU financial aid is effective in terms of Human Capital Investment Operational Program. People and their skills are the most important concerns for the EU society. It is claimed that good education and well-developed professional skills are successful methods in fighting against unemployment.

The advancement of infrastructure and especially environment are focused on perfection and improvement of Polish competitiveness internationally [4, p. 45]. The security of transport and better connections within the country, as well as water treatment planning, is programs directed on the support for environmentally friendly policies in Poland. Moreover, different advancement in educational and social spheres is very important for the development of the country.

Prospects of Poland in EU

In 2005, the rates of FDI amounted up to € 7.5 billion. There is a growth of confidence in the Polish economy for sure. Moreover, Poland experienced a great inflow of structural funds, which amounted up to € 1.5 billion. Nevertheless, there is a positive tendency of FDI inflow growth and structural funds increase.

The main drawbacks of Polish accession to EU can be found in a growth of funds inflow in the Polish economy and the decrease of Polish zloty inflow. Goods that are more expensive emerged in Poland and there was access for more expensive services in Poland [5, p.10].

In accordance with Nowak (2007): “We did not observe the rise in unemployment because rarely to the appreciation of the Polish zloty (the value of Polish zloty rose approximately 15 % against euro and approximately 18 % against USD) the rise of productivity took place” [14].

The pressure of the country’s budget deficit is another drawback for Polish economy under the guidance of EU. There is a great pressure exerted on

budgetary funds and it is clear that financial sources and inflow of foreign monetary resources in the budget of the country means the fact that there are negative pressures of EU on Poland.

From the prospect of social and political reforms, it should be noted that EU influence can be witnessed in different aspects of lives of Polish citizens. The European scene obtained a new active participant in the face of Poland. On the other hand, Poland was inspired by its important role in cooperation with other European countries. The destiny of Europe is in hands of the countries-members of this organization and it is on their behalf to decide future prospects and directions of development of Europe.

The Polish society is aware of advantages and disadvantages of EU membership of Poland. It is rather hard for people to realize fully the role they can play in the destiny of their country. The first years of Polish membership in the EU are positive. The other possibilities of Polish participation, such as inflation rates growth, an increase of unemployment levels, huge rates of emigration from Poland, the lands and property sale to foreigners are only some of the most intimidating aspects for the society.

We can see that the Polish economy is one of the strongest among countries of new members. It is expected that the growth of GDP in 2009 is positive in the country. The country's domestic market is positioned as the strongest aspect of the country's economy. Therefore, future prospects of Poland should be focused on developments in this sector. There are many other successfully developing industries, such as pharmaceuticals, energy, aerospace etc. and a strong workforce, which consists of young and well-educated professionals.

Therefore, there are direct triggers for potential FDI inflow to the Polish economy. Poland trade with the countries of the European Union is developed around the reduction of tariffs on different products and goods. There is a way for the free movement of trade and labor force in the country. The unification of fiscal and monetary policies with other countries-members of EU leads to the political union and integration.

We may suppose that one of the future prospects is the creation and development of trade and decrease in prices. There are also many essential drawbacks in Poland accession to the EU. For example, the farmers are afraid of losing their jobs. There is an essential hazard to Catholic family unity and a lack of national identity.

The cons of integration for Poland are as follows, “the loss of sovereignty in economic policymaking as well as in the political decision-making process, as well as reduce environmental standards in the most environmentally friendly states” [14]. Moreover, Poland comes across severe competitors in the arena of trade, which may be too diverse for the country. It is hard to make any judgments concerning the further full-scale integration of Poland with Europe. Nevertheless, there are deep considerations about the loss of national identity in Poland.

In accordance with the newest researches and studies in this field: “EU lacks the redistributive effect required to address socioeconomic concerns in new member states, the success of such programs might also prove vital in maintaining popular support for further European integration” [3]. The decrease of levels of unemployment can occur in 2011. Together with wages increase and improvement of consuming ability of Polish citizens, these are the perfect options for the development and improvement of the Polish society.

There is a need to advance economic growth of the country, contribute much to wages development, and increase within the country. Otherwise, there is a good option for Polish citizens to become a competitive workforce of other European countries. The loss of highly educated and professional human capital means a severe intimidating factor for the development of Polish society. Migration of a strong workforce is a wasteful use of creative and working potential of the country. On the one hand, there is an essential inflow of FDI, which. In case this inflow was essential, the Polish citizens would hardly be fighting for migration to other European countries in the search of high-paid jobs. There is an option to counterbalance financial concerns of the country with the internal growth and development of the citizens.

In accordance with the Mundell-theory of optimal currency area: “welfare gains from adhesion to monetary union are likely to increase with the degree of openness of an economy” [3]. There is a need to reduce risks and provide more opportunities for small businesses in the country, to improve investment rates from other European countries in order to maximize benefits from euro currency implementation in Poland. The Polish joining EU and costs spent on it are lower than possible benefits [11, p.1-14].

In accordance with the 2010 report of developments in Poland after accession to EU, there is a need for Poland to improve its political concerns and businesses. The country should open more doors for foreign investors.

There are still essential disadvantages of Polish developments, such as challenges of the Polish labor market, high levels of public expenditures etc.

Conclusions. This research focuses on different issues, such as FDI inflow, levels of unemployment and migration, economic, social and political concerns of Poland. There are different claims concerning the potential future of Poland in EU (from growth GDP by 7% until 2020 to negative predictions of Polish losing their ethnicity).

Poland should not discard other opportunities for promotion and development internationally. The most relevant concerns of the country and its most important interests should prevail over opportunities of European integration. The process of transformation and integration is too complex and it is necessary to focus on social, cultural, economic and political factors in order to advance different directions of Polish economy in cooperation with other global partners. It is relevant to introduce financial improvements, structural, economic, social and political reforms in order to find benefits for the European Union. European integration of different countries is in the developing process. In some years, we will see the real consequences the European integration.

REFERENCES:

1. Arts, Karin and Anna K. Dickson, eds., *EU Development Cooperation: From Model to Symbol*. Manchester, England: Manchester University Press. 2004.
2. Belcsák, Hans. "Hot Spots: Poland." *Business Credit*, April, 2007. p. 66.
3. Brudervoll, A.K., 2011. Is EU accession confirming Poland's return to Europe? [online]. Available from <<http://www.e-ir.info/2011/10/01/is-eu-accession-confirming-poland%E2%80%99s-return-to-europe/>> [Accessed September 22, 2018].
4. Cordell, Karl, ed., *Poland and the European Union*. London: Routledge. 2000. 45 p.
5. Floyd, David, and Janet Morrison., "Polish Membership of the EU: a Straightforward Prospect?" *Teaching Business & Economics*, Spring, 2000. p. 10.
6. Foreign Direct Investment. Available from: <http://www.paiz.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct_investment> [Accessed September 22, 2018].
7. Foreign Investments in Poland. Available from: <<http://en.poland.gov.pl/Foreign,investment,468.html>> [Accessed September 22, 2018].

8. Hunter, Richard J. Jr. and Ryan, Leo V. C.S.V. Poland and the EU. The final chapter before accession. Available from: <http://www.ruf.rice.edu/~sarmatia/403/232_hunter.html> April 2003. [Accessed September 22, 2018].
9. Jackowicz, Krzysztof, and Oskar Kowalewski. 2006. "Why Do Companies Go Private in Emerging Markets? Evidence from Poland." *Journal for East European Management Studies* 11:326+. <<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5037755118>>. [Accessed September 22, 2018].
10. Korneck, L. The importance of Foreign Direct Investment (FDI) in the Polish Economy. Available from: <<http://usasbe.org/knowledge/proceedings/proceedingsDocs/USASBE2006proceedings-Kornecki%20-%20Internat.pdf>> [Accessed September 22, 2018].
11. Kornecki, L. Macroeconomic aspects of Small Business Development in Poland. *Journal of the International Society of the Business Discipline (ISOBD)* 1 (1), 2005. P. 1-14.
12. Kundera, J. Adhesion of Poland into Eurp Zone. Available from: <http://oliver.efri.hr/~euconf/2009/docs/plennary/3%20Kundera.pdf> [Accessed September 22, 2018].
13. Michalak, Wieslaw Z. "Retail in Poland: An Assessment of Changing Market and Foreign Investment Conditions." *Canadian Journal of Regional Science* 24: 2001. p. 485.
14. Nowak, A., 2007. WP - 17 Poland in the European Union. Initial Balance of Two Years: Selected Aspects. Available from <http://www.ispionline.it/it/documents/wp_17_2007.pdf> [Accessed September 22, 2018].
15. Poland after EU accession. Available from: <<http://www.wieninternational.at/en/content/Poland-after-eu-accession-en>> [Accessed September 22, 2018]
16. Spiro, Nicholas. "EU Divergence." *Global Finance*, March, 2004. p. 40.
17. Vassiliou, George. *The Accession Story: The EU from Fifteen to Twenty-Five Countries*. New York: Oxford University Press. 2007.
18. Witkowska, J. Direct Investment in the Changing Business Environment of the European Union's New Member States. *Global Economy Journal*, 2007. p. 11. Available from: <<http://www.bepress.com/gej/vol7/iss4/2>> [Accessed September 22, 2018]
19. Zimmermann, Klaus F. "Five years of an enlarged EU – a positive-sum game". Brussels. Available from: <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14287_en.pdf> [Accessed September 22, 2018], 13-14 November 2008.

УДК 334.726:339.13

ФОРМИ ВИХОДУ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.72.178

Сидоренко О. М.*Київський Національний Економічний Університет ім. Вадима Гетьмана*

Стаття присвячена дослідженню процесів інтернаціоналізації на мікроекономічному рівні і стратегій розвитку компаній в умовах глобалізації ринків. Визначено специфіку будівельної галузі у взаємозв'язку з іншими секторами економіки з акцентуванням уваги на характеристиках споживчого попиту та пропозиції, тривалості, окупності інвестицій, соціальній значущості. Розглянуто та ідентифіковано передумови, фактори та особливості інтернаціоналізації будівельної індустрії. Підкреслено актуальність двохетапної моделі прийняття рішень щодо виходу на зарубіжні ринки, коли здійснюється ресурсно-маркетингова оцінка такого рішення і на цій основі виконуються відповідні фінансово-економічні розрахунки ефективності. Проаналізовано мотиваційні механізми, торговельні, експортні та інвестиційні стратегії та форми виходу будівельних корпорацій на зарубіжні ринки. Особливу увагу приділено дослідженню процесів створення міжнародних стратегічних альянсів, їх конкурентним перевагам при виході на зарубіжні ринки, найбільш ефективним організаційним моделям, включаючи питання ефективної взаємодії будівельних компаній та підрядних організацій. Оцінено масштаби та рівень інтернаціоналізації ринку будівельних послуг Європейського Союзу з виокремленням серед 20-ти найбільших європейських компаній міжнародних і “домашніх” груп та альянсів. Показано структурно-країнову та стратегічну специфіку міжнародної бізнес активності європейських будівельних ТНК.

Ключові слова: глобалізація ринків, будівельна індустрія, інтернаціоналізація, будівельні компанії, підрядні організації, стратегія інтернаціоналізації, міжнародні стратегічні альянси.

UDC 334.726:339.13

FOREIGN MARKETS ENTRY MODELS FOR CONSTRUCTION COMPANIES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.72.178

Sydorenko O.*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

This article is dedicated to the research of the process of internationalization at the microeconomic level and development strategies of the companies in terms of globalization of markets. The particularity of the construction industry in conjunction

with other economic sectors is defined, focusing on the characteristics of consumer demand and supply, duration, return on investment, social significance. Preconditions, factors and features of the internationalization of construction industry are reviewed and identified. The relevance of the two-stage decision making model of entering foreign markets is underlined, resource-marketing assessment of such decision is made and on this basis the relevant financial and economic efficiency calculations are performed. The motivational mechanisms of trading, export and investment strategies, as well as forms of entering foreign markets by construction corporations are analyzed. The special attention is given to the research of creation processes of international strategic alliances, their competitive advantages when entering the foreign markets, the most effective organizational models, including issues regarding effective interaction of construction companies and contracting organizations. The measures and level of internationalization of the European Union construction market are evaluated, highlighting international and domestic groups and alliances among 20 biggest European construction companies. The structural and geographical particularity of international business activity of European construction MNC's is shown.

Keywords: globalization of markets, construction industry, internationalization, construction companies, contracting companies, strategy, international strategic alliances.

Актуальність теми. Теорія та світогосподарська практика підтверджують, що глобалізація ринку товарів і послуг змушує компанії шукати нових споживачів і партнерів за межами своїх національних кордонів [13]. На сьогоднішній день, компанії мають об'єктивні мотивації збільшити свої міжнародні операції, що посилюються інституалізацією міжнародних економічних відносин, зменшенням бар'єрів для торгівлі та фінансових потоків, розширенням транспортної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури [14]. Найбільш інтернаціоналізованими є міжнародні компанії, які відіграють важливу роль у трансфері управлінських і технічних знань між різними країнами, а також у підтримці місцевих економік, у яких вони оперують, шляхом залучення місцевих ресурсів та співпрацюючи з місцевими постачальниками [11]. При цьому, з одного боку, постачальники загалом виграють від збільшення кількості компаній на ринку, так само як і від співпраці з міжнародними компаніями. З другого боку, місцеві компанії змушені поліпшувати якість своїх товарів та послуг для того, щоб залишитися конкурентоспроможними на національному ринку [4]. Виходячи зі світогосподарської практики, в наукових дослідженнях перевага зазвичай надається галузям обробної та ІТ індустрії, які

найчастіше розглядаються як базовий об'єкт інтернаціоналізації [7]. Водночас, досить мало уваги приділяється системному аналізу процесу інтернаціоналізації компаній сектору обслуговування, включаючи будівництво. Крім того, більшість досліджень пов'язано із обмеженою кількістю будівельних транснаціональних компаній Великої Британії, США, Китаю, Німеччини, Туреччини, Росії [2, с.66-67].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На системному рівні проблеми розвитку будівельної індустрії Європейського Союзу досліджені у працях Джеймса Барлоу, Пола Боуена, Пітера Едвардса, Деніела Кроствейта та багатьох інших. Серед вітчизняних дослідників економіки, менеджменту та міжнародної торгівлі будівельними послугами слід відзначити роботи Т. Мельник, Ю. Орловської, О. Рогача, Т. Циганкової та інших. Разом із тим, подальших досліджень потребують питання сучасних форм виходу будівельних компаній на зарубіжні ринки насамперед через стратегічні альянси, бізнес-моделі їх ефективного функціонування.

Метою статті є системний аналіз передумов, мотиваційних факторів, форм, механізмів та особливостей інтернаціоналізації компаній будівельної індустрії.

Викладення основного матеріалу дослідження. На мікроекономічному рівні інтернаціоналізація являє собою послідовний і певним чином організований процес включення компанії у міжнародний бізнес. Процес вибору форми міжнародної експансії залежить від різних ендогенних та екзогенних факторів компанії, її виробничих можливостей і меж розширення діяльності на внутрішньому ринку, мотивацій розвитку тощо [15]. Як правило, багато компаній зіштовхуються з необхідністю експортувати свою продукцію або послуги, через те, що навіть максимальний обсяг продажів на домашньому ринку не достатній для досягнення економії за рахунок ефекту масштабу. Розширення ринків діяльності компанії також може бути розглянуто як один із методів зниження операційних ризиків. Експансія на нові ринки знижує підприємницькі ризики та зменшує залежність компанії від операцій на домашньому ринку.

Важливе значення для розуміння мотивацій та причин інтернаціоналізації має секторально-галузева приналежність компанії. У цьому плані будівельна індустрія має яскраво виражену специфіку: стійкість споживчого попиту на будівельну продукцію, яка прямо

пов'язана з ринком нерухомості; тенденції зростання вартості будівельних об'єктів (нерухомості) з плином часу, що спостерігається навіть в умовах перевиробництва завершеної будівельної продукції; передбачувальне збільшення вартісної оцінки будівельного об'єкта (нерухомості) навіть за відсутності виробничого впливу на нього (наприклад, стосовно об'єктів незавершеного будівництва); наявність досить відчутних соціальних наслідків розвитку будівельного виробництва, що зумовлює збільшення ступеня державного втручання в діяльність суб'єктів будівельної галузі та інтенсифікацію суспільного регулювання; асиметрія уявлень споживача про характеристики товару, що вводяться в експлуатацію будівель з боку споживачів і виробників (у багатьох випадках). Виробник реалізує на ринку закінчений, цілісний об'єкт або їх комплекс, що відповідає інтересам інвесторів; тривалий термін окупності інвестицій у будівництво, що зумовлено високою (іноді надзвичайно високою) тривалістю інвестиційно-будівельного циклу, що включає в себе три групи процесів: агрегування інвестицій, виробництво будівельних робіт (у всьому його різноманітті) і реалізацію закінченої будівельної продукції [1, с.6-7].

Доцільно зазначити, що внаслідок органічного взаємозв'язку будівництва з іншими секторами економіки, його "затухаючі масштаби", слабка динаміка і неефективна структура, з одного боку, акселерують економічні кризи, а з другого боку, вихід з депресії саме будівництва стає платформою відновлення економічного зростання загалом.

У контексті теоретичних узагальнень корпоративних практик аксіоматичним є висновок щодо пріоритетності вибору методу входження на нові ринки процесі інтернаціоналізації [16]. При цьому, концепт послідовності стадій інтернаціоналізації є фундаментальним, тобто інтернаціоналізація бізнесу може передбачати: інтернаціоналізацію процесу торгівлі, включаючи експорт та реекспорт товарів та послуг або формування торгових місій; інтернаціоналізацію продуктів та послуг, яка включає в себе створення стратегічних альянсів та різних форм міжнародного співробітництва з метою передачі технологій (ліцензування, продаж ноу-хау, тощо); інтернаціоналізацію компанії, що досягається шляхом залучення прямих іноземних інвестицій і може включати в себе створення закордонних філій, дочірніх компаній або здійснення злиттів і поглинань [3].

Актуальною для будівельних компаній є двоступенева модель процесу прийняття рішень про вихід на закордонні ринки [8]. На першому етапі компанія приймає рішення щодо необхідності інтернаціоналізації і пересвідчується у наявності необхідних ресурсів. На другому етапі компанія має порівняти потенційні вигоди та втрати стосовно виходу на новий ринок. Якщо потенційні вигоди переважають втрати, то компанія може починати розвивати свою стратегію інтернаціоналізації та вибрати метод виходу на нові ринки.

Загалом, у міжнародному будівельному бізнесі використовується весь спектр мікростратегій - корпоративні (диверсифікації злиттів і поглинань, вертикальної і горизонтальної інтеграції), бізнесові (селекція продуктів та ринкових сегментів, конкурентні методи та інструменти), функціональні (науково-технологічна, виробнича, фінансово-інвестиційна, маркетингова, управління персоналом) [2, с.68]. З іншого боку, виокремлюють локальні, національні, регіональні, міжнародні та глобальні стратегії. Фундаментальною специфікою транснаціональних компаній будівельної індустрії є те, що вони в силу об'єктивних причин здійснюють свою діяльність на глобальному ринку, яким за усіма ознаками є ринок будівельних послуг, будучи при цьому органічно пов'язаним із національними, місцевими чи регіональними ринками.

На наш погляд, саме глобалізацію ринків слід розглядати як основний мотиваційний фактор для створення міжнародних стратегічних альянсів. В процесі інтернаціоналізації компанії шукають нові ринки для ведення своєї діяльності, хоча, як правило, вони не володіють необхідними навичками і знаннями, щоб працювати в новому незнайомому середовищі [9]. Також важливо зазначити, що через законодавчу та бізнесову специфіку у деяких країнах міжнародні компанії можуть почати свою діяльність лише після формування стратегічного альянсу або спільного підприємства з місцевою компанією.

Окрім глобалізації ринків, які змушують будівельні компанії до активнішого розгляду створення стратегічного альянсу з місцевими компаніями, існують також інші мотиваційні фактори для міжнародного стратегічного співробітництва. Зазвичай, великі національні та міжнародні інфраструктурні проекти є капіталомісткими і вимагають значних фінансових та трудових ресурсів від учасників. Цей факт змушує будівельні компанії, які мають на меті брати участь у реалізації подібних проектів, до формування стратегічних альянсів навіть зі своїми

конкурентами [17]. Бажання збільшити ринкову частку та домогтися економії за рахунок ефекту масштабу є також одним із основних мотивів для створення міжнародних стратегічних альянсів у будівельній галузі, особливо коли компанія має надлишок виробничих потужностей на місцевому ринку.

З іншого боку, деякі автори підкреслюють когнітивну функцію альянсів, що має на меті отримання певної інформації від партнера [12]. Багато компаній формують стратегічні альянси з метою набуття специфічних знань та навичок від своїх партнерів [5]. За межами офіційних угод, вони намагаються адаптувати і поширити новий досвід у своїй власній організації.

Специфіка технологічних та організаційних бізнес-моделей у будівельній індустрії актуалізує проблему входження в стратегічні альянси підрядних організацій. Можна визначити ряд факторів, які здатні підвищити конкурентоспроможність будівельних підрядних організацій на нових зарубіжних ринках. Серед них: грамотне управління будівельним процесом, наявність кваліфікованого персоналу, високий рівень менеджменту, позитивна кредитна історія, успішна участь у різних будівельних конкурсах та рейтингах, наявність ліцензій, отримання сертифікатів в області якості та екології. На думку міжнародних інвесторів важливим показником конкурентоспроможності підрядних організацій є їх готовність працювати у відповідності до умов контрактів FIDIC, розроблених міжнародною федерацією інженерів-консультантів [10]. Іншими важливими моментами є наявність у компанії достатньої бази матеріальних ресурсів разом із позитивним досвідом участі у міжнародних проектах. Зазвичай інвестори просять підрядні організації продемонструвати портфоліо аналогічних проектів, які були успішно виконані компаніями на домашньому ринку. Очевидно, що навіть робота над аналогічними проектами у різних країнах може суттєво відрізнятися через місцеві особливості різних ринків. У цьому випадку, наявність у компанії багатомовних менеджерів та інженерів може суттєво зменшити культурний та мовний бар'єри між учасниками проекту.

Загалом, міжнародні, в тому числі будівельні, компанії повинні бути в курсі основних тенденцій економічної глобалізації при створенні інтернаціоналізаційних стратегій. Переорієнтація конкурентних переваг від класичних факторів виробництва, таких як праця та земля, до постіндустріальних активів, таких як інформація та інтелектуальний

капітал, істотно змінили характер інвестиційних стратегій, коли співробітництво на взаємовигідних умовах шляхом, насамперед, створення стратегічних альянсів і спільних підприємств розглядається як більш ефективний метод для досягнення конкурентних переваг в глобальній економіці [18].

Найбільшими за обсягами реалізації будівельних послуг на міжнародних ринках є компанії країн Європейського Союзу (табл. 1), США, а останніми роками - Китаю, Туреччини, Бразилії, Індонезії, Мексики.

Таблиця 1 – Рівень інтернаціоналізації 20 найбільших європейських будівельних компаній у 2016 році

№	Компанія	Країна	Продажі (млн. Євро)	Міжнародні продажі (млн. євро)	у % до загального обсягу
1	VINCI SA	Франція	38,073	15,655	41%
2	ACS GROUP	Іспанія	31,975	27,682	87%
3	BOUYGUES SA	Франція	31,768	11,697	37%
4	SKANSKA AB	Швеція	15,352	11,580	77%
5	EIFFAGE SA	Франція	14,307	2,588	18%
6	STRABAG SE	Австрія	12,400	10,342	83%
7	FERRROVIAL SA	Іспанія	10,759	8,130	76%
8	BALFOUR BEATTY PLC	Великобританія	10,596	5,218	60%
9	BAM GROEP NV	Нідерланди	6,976	4,445	64%
10	CARILLION PLC	Великобританія	6,363	1,430	27%
11	ACCIONA SA	Іспанія	5,977	2,890	48%
12	FCC	Іспанія	5,952	2,879	48%
13	SALINI IMPREGILO SPA	Італія	5,884	5,344	91%
14	BARRAT DEVELOPMENTS	Великобританія	5,656	0	0%
15	KIER GROUP PLC	Великобританія	5,624	263	6%
16	NCC AB	Швеція	5,590	2,465	45%
17	PEAB AB	Швеція	4,894	793	16%
18	INTERSERVE PLC	Великобританія	4,497	821	22%
19	TAYLOR WIMPEY PLC	Великобританія	4,486	95	3%
20	OHL	Іспанія	3,863	3,069	79%
	Разом		230,992	117,386	50,8%

Джерело: [6, с.18]

Зазначимо, що у форматі оцінок прийнятих у міжнародному експертному середовищі, домінують міжнародні будівельні групи та альянси, що мають більше 40% доходів від продажів продукції та послуг за кордоном. В той же час у ТОП-20 позиціонуються і сім “домашніх” будівельних корпорацій. При цьому основними на європейському ринку є транснаціональні будівельні корпорації насамперед Франції, Іспанії та Великобританії, що займають чільні позиції у європейському рейтингу

ТОП-20. Одночасно найбільш інтернаціоналізованими є будівельні корпорації Швеції, Австрії та Нідерландів, тобто країн з недостатніми для високоефективного зростання внутрішніми споживчими ринками. Крім того, активна міжнародна експансія характерна за умов спаду споживчого попиту на внутрішніх ринках або довготривалих негативних показників діяльності на них. Як правило, європейські будівельні компанії на ранніх етапах транснаціоналізації вирішують дилему експансії на стабільні, схожі за технологічними, економічними та соціальними параметрами ринки чи на “незнайомі”, нестабільні, однак швидко зростаючі зарубіжні ринки. Слід зазначити, що ринок будівельних послуг ЄС залишається не тільки масштабним та динамічним, але й найбільш диверсифікованим із високими технологічними, екологічними та соціальними стандартами

Висновки. Інтернаціоналізація і транснаціоналізація бізнесу є об’єктивним процесом еволюції його форм, методів і організаційних моделей для адаптації у глобальному конкурентному середовищі. Інтернаціоналізація будівельних компаній, насамперед у вигляді стратегічних альянсів, формує для них нові конкурентні переваги, надаючи нові ресурси, знання та безцінний досвід, які можуть бути застосовані на домашньому ринку. Одночасно необхідність ефективної адаптації своїх послуг та операцій до місцевих ділових, культурних та юридичних умов є одним із основних факторів, що ускладнює процес міжнародної експансії для будівельних компаній. Кожна компанія, яка вирішила виходити на новий зарубіжний ринок, має бути в змозі знайти оптимальний баланс між адаптацією своїх операцій до місцевих умов і дотриманням внутрішніх і міжнародно уніфікованих загальних та операційних стандартів.

Довготривалість окупності та соціальна значимість інвестицій в об’єкти будівельної індустрії зумовлює специфічні принципи, стратегії і можливості інтернаціоналізації. Будучи економічно привабливою, часто необхідною для розвитку бізнесу, міжнародна діяльність у будівельній індустрії є водночас високоризиковою в порівнянні з іншими через високу конкуренцію і протекціонізм, суттєво значимі відмінності у трудових та податкових законодавствах, міжкраїнові культурні та ментальні відмінності, корупцію та бюрократизм, що стримує будівельні компанії від виходу на окремі зарубіжні ринки. Зазвичай скарги та

претензії від попередніх клієнтів можуть серйозно зашкодити іміджу компанії і негативно вплинути на конкурентоспроможність на новому ринку. Таким чином, дуже важливо належно оцінити його середовище, вирішити усі суперечки та претензії з клієнтами та супротивниками на ранній стадії розробки стратегії інтернаціоналізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лебідь К. О. Транснаціоналізація будівельної галузі в Європейському Союзі //Економічний простір. – 2012. – №. 68. – С. 5-15.
2. Панибратов А. Ю. Стратегии интернационализации строительных компаний: предпосылки, направления и перспективы //Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2010. – №. 1. – С. 61-86.
3. Aulakh P. S., Kotabe M. Antecedents and performance implications of channel integration in foreign markets //Journal of International Business Studies. – 1997. – Т. 28. – №. 1. – С. 145-175.
4. Bennett J. Multinational corporations, social responsibility and conflict //Journal of International Affairs. – 2002. – С. 393-410.
5. Bresnen M., Marshall N. Motivation, commitment and the use of incentives in partnerships and alliances //Construction Management & Economics. – 2000. – Т. 18. – №. 5. – С. 587-598.
6. Deloitte. EPoC 2016. European Powers of Construction. — 2016. — [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/be/en/pages/real-estate/articles/european-powers-of-construction-2016.html>
7. Ekeledo I., Sivakumar K. International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms: A resource-based perspective //International marketing review. – 2004. – Т. 21. – №. 1. – С. 68-101.
8. Gunhan S., Arditi D. International expansion decision for construction companies //Journal of Construction Engineering and Management. – 2005. – Т. 131. – №. 8. – С. 928-937.
9. Inkpen A. C. Learning and knowledge acquisition through international strategic alliances //The Academy of Management Executive. – 1998. – Т. 12. – №. 4. – С. 69-80.
10. Klee L. FIDIC Conditions of Contract. First edition. Wolters Kluwer. Prague. – 2011.
11. Liu W. The cross-national transfer of HRM practices in MNCs: An integrative research model //International Journal of Manpower. – 2004. – Т. 25. – №. 6. – С. 500-517.
12. Mintzberg H., Ahlstrand B. W., Lampel J. Strategy bites back: It is a lot more, and less, than you ever imagined---. – Pearson Education, 2005.

13. Ngowi A. B. et al. The globalisation of the construction industry—a review //Building and Environment. – 2005. – Т. 40. – №. 1. – С. 135-141.
14. Paliu-Пора L. Economy globalization and internationalization of business. – 2008. – [Електронний ресурс]: - Режим доступу: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/18568/1/MPRA_paper_18568.pdf
15. Pitelis C. et al. Effective demand, outward investment and the (theory of the) transnational corporation: an empirical investigation //Scottish Journal of Political Economy. – 1996. – Т. 43. – С. 192-206.
16. Root F. R. Entry strategies for international markets. – Jossey-Bass, 1994.
17. Walker D., Hampson K. Enterprise networks, partnering and alliancing //Procurement strategies: a relationship-based approach, D. Walker and K. Hampson, eds., Blackwell Science Ltd., UK. – 2003.
18. Yilmaz, A. (2012) Developing Countries In World Trade [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.tek.org.tr/dosyalar/Y-AKYUZ-PUBLE.pdf>

УДК: 339.9.012.435

ПРОТЕКЦІОНІЗМ І СКОРОЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТИМЧАСОВЕ ЯВИЩЕ АБО ДОВГОСТРОКОВИЙ ТРЕНД?

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.82.179

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

Досліджено вплив циклічних, структурних, інституційних та інноваційних факторів на глобалізацію з метою прогнозування динаміки глобалізаційних процесів. Дана стаття є продовженням серії публікацій автора з проблем сучасної економічної політики і поширення протекціонізму в сучасних умовах глобалізації, започаткованої в попередньому номері збірника наукових праць «Економічний простір» [15]. Під час світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. відбулася синхронізація дії названих факторів у напрямку, протилежному вектору глобалізації. З метою прогнозування тенденцій світової глобалізаційної динаміки досліджено залежність між рівнем глобалізації та інноваційного розвитку країн. За допомогою економетричного моделювання виявлена тенденція до уповільнення глобалізації, та отримано прогноз щодо скорочення глобалізації за рахунок впровадження протекціоністських заходів, по мірі зростання інноваційної спроможності країн. Показано, що такий прогноз стосується найбільш інноваційно розвинутих країн, які мають більшу самодостатність. Втім, вірогідним є прискорення темпів глобалізації для названих країн з переходом до наступного «великого циклу». В межах більш високих технологічних укладів формуються фактори, здатні забезпечити глобалізаційний розвиток на якісно новій основі. Водночас для менш інноваційно розвинутих країн зберігається можливість для одночасного підвищення показників інноваційності та рівня глобалізації. Тому країни, що зараз розвивають свій інноваційний потенціал, найближчим часом будуть виступати двигунами глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, фактори глобалізації, індекс глобалізації КОФ, інноваційний розвиток, протекціонізм, прогнозування динаміки глобалізаційних процесів.

UDC: 339.9.012.435

**PROTECTIONISM AND REDUCTION OF GLOBALIZATION:
A TEMPORARY PHENOMENON OR LONG-TERM TREND?**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.82.179

Taranenko I., Doctor of Economics*Alfred Nobel University, Dnipro*

The impact of cyclical, structural, institutional and innovative factors on globalization has been investigated in order to predict the dynamics of globalization processes. This

article continues a series of publications by the author on the problems of modern economic policy and strengthening protectionism in the modern context of globalization, which was launched in the previous issue of «Economic Scope» [15]. The article is devoted to the study of the impact of cyclical, structural, institutional and innovative factors on globalization in order to forecast the dynamics of globalization processes. During the Global financial and economic crisis of 2008-2009, the synchronization of these factors took place in the direction opposite to the vector of globalization. In order to forecast the trends of the globalization dynamics, the dependence between the level of globalization and innovative development of the countries was investigated. Using econometric modeling, a tendency towards globalization has been slowed down, and a forecast has been made to reduce globalization by introducing protectionist measures as the countries' innovation capacity increases. It is shown that such a forecast relates to the most innovative countries with more self-sufficiency. However, it is likely that the pace of globalization for these countries is accelerating with the transition to the next "big cycle". Within the framework of higher technological processes, factors are created which can provide globalization development on a qualitatively new basis. At the same time, for less innovative countries, there is an opportunity to simultaneously increase the indicators of innovation and the level of globalization. Therefore, countries that are currently developing their innovative potential will soon be engines of globalization processes.

Keywords: globalization, factors of globalization, KOF index of globalization, innovative growth, protectionism, forecasting of the dynamics of globalization processes.

Актуальність проблеми. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. та стагнація світової економіки призвели до суттєвого гальмування глобалізаційних процесів і навіть скорочення кількісних показників глобалізації. Ці явища мають розглядатись в широкому контексті впливу на них з боку циклічних, структурних, інституційних, інноваційних та інших факторів. Спадний тренд глобалізації обумовлений як уповільненням або скороченням міжнародних потоків товарів, капіталів і людей, так і обмежувальними заходами протекціоністської політики. Завдяки політиці президента США Д. Трампа, в 2018 р. т.з. «повзучий протекціонізм» повною мірою перетворився на агресивний протекціонізм та глобальні торговельні війни США з Китаєм, ЄС та ін.

Звідси постає питання щодо сучасних особливостей впливу циклічних, структурних, інституційних, інноваційних факторів на глобалізаційні процеси, і перспектив глобалізації у контексті відповідності заходів протекціоністської політики принципам глобалізаційно-інноваційної моделі розвитку світової економіки.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. В роботах нобелівського лауреата Джозефа Стігліця [1; 2] докладно розкрито недоліки сучасної глобалізації та обґрунтовано неефективність політики неопротекціонізму в контексті протидії кризі та подолання структурних проблем в економіці країн, у т.ч. США. Вчений наголошує на необхідності формування нової парадигми світового економічного розвитку, на основі створення всеохоплюючої системи соціального захисту населення розвинутих країн і країн, які розвиваються, від негативних наслідків глобалізації, скорочення нерівності доходів, реального впровадження в практику і життя суспільства принципів економіки знань. Вчений наголошує на «соціальному захисті без протекціонізму» («social protection without protectionism»).

Дослідник А. Аван аналізує наслідки геостратегічного сценарію, що базується на деглобалізації, посиленні протекціонізму і торгових війнах, для сучасного світу [3].

В науковому доробку Ф. Еріксона і Р. Саллі досліджено причини, які обумовили скорочення показників глобалізації, висвітлено місце протекціонізму в економічній політиці країн та особливості сучасного неопротекціонізму [4].

Автором даної статті досліджено зміст і динаміку глобалізаційних процесів у політичному, економічному та соціальному вимірах і висловлено думку про безпідставність твердження щодо поширення політики «нового протекціонізму» як початок «деглобалізації» [15].

Водночас в науковій літературі бракує досліджень, присвячених довгостроковому прогнозуванню глобалізаційних процесів, з урахуванням різноманітних факторів впливу на глобалізацію.

Метою роботи є визначення впливу циклічних, структурних, інституційних та інноваційних факторів на глобалізацію для прогнозування динаміки глобалізаційних процесів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Світову фінансово-економічну кризу кінця 2000-х рр. за глибиною скорочення ВВП, обсягів міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій, а також за тривалістю післякризової стагнації та руйнівними наслідками дослідники та експерти порівнюють з кризою 1930-х років.

Результатом кризового скорочення обсягів міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій стало суттєве уповільнення глобалізаційних процесів. Якщо протягом 1990-2007 рр. індекс глобалізації КОФ збільшився на 14,5 п., або на 32,3%, то в 2008-2015 рр. зростання

становило лише 1,8 п., або 3,1% [5]. Таким чином, середні річні темпи приросту індексу глобалізації скоротились з 1,9% до 0,44%.

Нажаль, дані щодо індексу глобалізації КОФ наразі доступні лише до 2015 року включно. Аналіз, який може бути проведений після публікації значень індексу глобалізації за 2016-2017 рр. дозволить краще усвідомити названу тенденцію.

Фахівці Швейцарського економічного інституту КОФ в 2018 р. запровадили оновлену концепцію індексу глобалізації, який включає заходи *de facto* і *de jure*. Глобалізаційні заходи *de facto* представляють міжнародні потоки (flows) товарів, капіталів, людей, та види діяльності (activities). Заходи *de jure* – це набір відповідних політик (policies), які уможливають здійснення заходів *de facto* [6; 7].

За результатами проведеного аналізу індексів глобалізації *de facto* і *de jure* виявлено, що протягом 1990-2007 рр. індекс глобалізації *de facto* збільшився на 10,47 п., або 23%, а індекс глобалізації *de jure* на 18,31 п., або 42%. Тобто глобалізація *de jure* зростала випереджаючими темпами, створюючи умови для глобалізації *de facto*.

В свою чергу, в 2008-2015 рр. індекс глобалізації *de facto* зріс лише на 0,57 п., абсолютні скорочення спостерігались в 2009 і 2015 рр. Індекс глобалізації *de jure* протягом того ж самого періоду підвищився на 2,94 п., скорочень зафіксовано не було.

Уповільнення глобалізаційних процесів у 2008-2015 рр. і тенденція до скорочення глобалізації мають розглядатись в широкому контексті впливу і взаємодії різноманітних факторів – циклічних, структурних, інституційних, інноваційних тощо. Розглянемо вплив названих факторів більш детально.

Вплив циклічних факторів на глобалізацію підтверджений змінами в часі індексу глобалізації КОФ та його складових *de facto* і *de jure*. Скорочення обох складових індексу спостерігалось під час світової економічної кризи 1974-1975 рр. Скорочення глобалізації *de facto* у 1982-1983 рр. і в 2009 р. також було пов'язане з економічними кризами і носило циклічний характер.

Гальмування темпів глобалізації внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., яке привело до абсолютного скорочення індексу глобалізації КОФ в 2015 році, стало наслідком післякризової стагнації. Відбулося таке переважно за рахунок складової *de facto* економічної (міжнародна торгівля і рух капіталів, міжнародний борг, міжнародні резерви і виплати) та соціальної (міжнародний туризм,

міграція, іноземні студенти, трансферти, заявки на патенти і торговельні марки, високотехнологічний експорт) глобалізації, що свідчить про вплив з боку циклічних факторів, а саме: глибокої фінансово-економічної кризи; тривалої стагнації економіки ЄС, в першу чергу – країн Єврозони, де ВВП в 2012-2013 рр. скоротився відповідно на 0,89 та 0,25%; уповільнення економічного зростання лідера світової економіки – США та інших країн.

Наступна група факторів, що обумовили тенденцію до скорочення глобалізації – це інституційні фактори, відображені складовою *de jure* індексу глобалізації КОФ. Ці фактори втілені в заходах економічної політики (правила торгівлі, торговельні податки, тарифи, обмеження руху інвестицій, фінансова відкритість), міжнародних відносинах (членство в міжнародних організаціях, кількість укладених міжнародних угод, кількість партнерів за укладеними інвестиційними угодами), а також в показниках, які характеризують соціальну глобалізацію (кількість телефонних абонентів, свобода пересування, кількість міжнародних аеропортів), інформаційну (доступ до телебачення, користування Інтернет, свобода преси, доступ до широкосмугового інтернету) і культурну політику (гендерна рівність, витрати на освіту, громадянська свобода).

Слід зазначити, що значення індексу глобалізації *de jure* протягом 2007-2015 рр., хоча дуже повільно, але зростали. В 2015 р. відносно передкризового 2007 р. зростання становило 2,94 п., а порівняно з 2014 р. значення індексу збільшилося на 0,15 п.

Результати аналізу показали, що уповільнення темпів приросту і подальше скорочення індексу глобалізації КОФ в 2015 р. відбулося переважно завдяки скороченню індексу економічної глобалізації, перш за все – складової *de jure*. Протягом 2008-2015 рр. скорочення індексу економічної глобалізації *de jure* становило 2,22 п. В той час як економічна глобалізація *de facto* за цей час скоротилася лише на 1,46 п.

Динаміка складових індексу економічної глобалізації – торгової і фінансової глобалізації наведена у табл. 1.

Результати аналізу показали, що скорочення торгової глобалізації *de jure* в більшості випадків передувало скороченню торгової глобалізації *de facto*. Певною мірою така залежність простежується і стосовно фінансової глобалізації.

Звідси випливає, що негативна динаміка економічної глобалізації *de jure* значно сприяє уповільненню глобалізаційних процесів у світі. Для

кращого розуміння перспектив глобалізації необхідно усвідомити причини цього явища.

Таблиця 1 – Темпи приросту складових економічної глобалізації, 2007-2015 рр.

Рік	Індекс торгової глобалізації <i>de facto</i>	Темп приросту, %	Індекс торгової глобалізації <i>de jure</i>	Темп приросту, %	Індекс фінансової глобалізації <i>de facto</i>	Темп приросту, %	Індекс фінансової глобалізації <i>de jure</i>	Темп приросту, %
2007	58,75651	0,94	59,97834	2,30	64,2139	2,78	49,13388	0,71
2008	59,60288	1,44	59,98856	0,02	61,93906	-3,54	47,63887	-3,04
2009	55,49364	-6,89	60,9886	1,67	63,48146	2,49	46,38468	-2,63
2010	56,61555	2,02	61,19389	0,34	63,18332	-0,47	46,90397	1,12
2011	58,70017	3,68	60,4698	-1,18	62,881	-0,48	46,76432	-0,30
2012	58,71314	0,02	60,43047	-0,07	63,03225	0,24	46,08136	-1,46
2013	58,51369	-0,34	60,97845	0,91	63,25785	0,36	45,32238	-1,65
2014	58,12287	-0,67	58,72829	-3,69	63,20411	-0,08	47,53498	4,88
2015	56,48444	-2,82	58,46781	-0,44	63,48555	0,45	45,8665	-3,51

Джерело: розроблено автором за [5]

Беручи до уваги те, що основними показниками економічної глобалізації *de jure* є тарифні і нетарифні методи регулювання торгівлі, обмеження іноземних інвестицій і фінансова відкритість, не викликає сумніву, що її скорочення обумовлене, перш за все, політикою протекціонізму, яка отримала широкого розповсюдження на тлі фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., та післякризової стагнації у низці країн.

Ретроспективні розвідки свідчать про посилення протекціонізму під час світових економічних криз 1930-х, 1970-х-1980-х, та 2008-2009 рр.

Втім, хоча інструменти протекціонізму використовувались раніше, саме починаючи з 2009 р. стало очевидним повернення до епохи протекціонізму після майже 30 років лібералізації торгівлі [4, с. 2]. Протягом часу дослідники підкреслювали різницю між протекціонізмом 1930-х років і сучасним неопротекціонізмом, вбачаючи схожість останнього із захисними заходами щодо обмеження торгівлі 1970-х -1980-х років [4, с. 1].

Застосування доволі м'яких заходів – нетарифних обмежень, субсидій національним виробникам, укладання угод з добровільного обмеження експорту (Voluntary Export Restraints) і узгоджених ринкових домовленостей (Orderly Market Arrangements) було охарактеризоване як «повзучий протекціонізм». У 2018 році з ініціативи президента США Д. Трампа останній перетворився на агресивний протекціонізм, розгорнулися глобальні торговельні війни США з Китаєм, ЄС та ін.

Очевидною є подібність до подій 1930-х років, коли президент США Г. Гувер підняв тарифи на 20 тис. імпортованих товарів з метою захисту американської промисловості та виконання передвибірчих зобов'язань. Так само зараз через введення імпорتنних мит Дональд Трамп намагається повернути у зворотній бік процес деіндустріалізації Сполучених Штатів, яка відбувалася протягом останніх десятиліть, та підвищити рівень зайнятості. Водночас слід пам'ятати, що на думку багатьох економістів, різке скорочення міжнародного торгового обороту, ініційоване США в 1930-х роках шляхом запровадження протекціоністських заходів, стало вагомою причиною входження світової економіки у Велику депресію.

В зв'язку з цим наведемо такі цифри. У період з 1998 по 2008 рр. обсяги торгівлі в світі зростали в середньому на 6,5% на рік, після кризи – уповільнилися вдвічі, а протягом останніх років темпи приросту міжнародної торгівлі є нижчими за 2%. За оцінками експертів Saxo Bank, в 2019-2020 рр. падіння міжнародного торгового обороту може становити 1,5-2,5% [8]. Крім того, виникає загроза руйнування глобальних ланцюжків постачань, що негативним чином торкнеться як міжнародних компаній, так і середніх та малих підприємств із країн, які розвиваються.

Таким чином, виникнення і збереження протягом часу макроекономічних та структурних дисбалансів, які, в свою чергу, обумовлюють впровадження протекціоністських заходів, слід віднести до структурних факторів, що спричиняють негативний вплив на глобалізацію.

Аналіз динаміки сучасних глобалізаційних процесів свідчить про їх високу залежність від циклічності і кон'юнктури світової економіки. Проведене дослідження показало безпосередній взаємозв'язок циклічних, інституціональних та структурних факторів, що здійснюють вплив на глобалізацію. Можна стверджувати, що під час кризи 2008-2009 рр. відбулася синхронізація дії названих факторів у напрямку, протилежному вектору глобалізації.

В попередніх дослідженнях автором було виявлено високу кореляцію між динамікою глобалізаційних процесів та довгими циклами Кондратьєва-Шумпетера [9]. Дослідники наголошують на тому, що світова економіка в 2008-2009 рр. увійшла в спадну фазу великого циклу, яка буде продовжуватись якнайменше до 2020-2025 рр. [9, с. 106-108]. Звідси слід припустити збереження спадного тренду глобалізації протягом

указаного часу, перш за все – за рахунок посилення протекціонізму з боку розвинутих країн.

Водночас виникає питання щодо довгострокових перспектив глобалізації. Хто правий – дослідники, які наполягають на необоротності глобалізації та відсутності альтернативних варіантів розвитку, або прихильники концепції деглобалізації?

Для пошуку відповіді на поставлене питання вважаємо необхідним дослідити вплив на глобалізацію надзвичайно важливого інноваційного фактору. Беззаперечно, інновації і технологічний розвиток залишаються головною рушійною силою глобалізації протягом усього історичного процесу. Водночас автором було обґрунтовано необхідність модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної моделі розвитку в контексті зміни світової парадигми, що відбувається [10; 11]. Звідси доцільно припустити вірогідність модифікації взаємного впливу глобалізаційної та інноваційної компонент моделі. Тим більше що в книзі «Кінець глобалізації» відомий дослідник А. Рагман наголосив на досягненні меж глобалізації та формуванні тенденції до її скорочення під впливом технологічного прогресу суспільства, який обумовлює зростання самодостатності економік найбільш розвинутих країн світу [12].

Для прогнозування тенденцій світової глобалізаційної динаміки досліджено залежність між рівнями глобалізації та інноваційного розвитку країн.

Рівень глобалізації країн визначено через індекс глобалізації КОФ (KOF Globalization Index 2018), значення індексу наведені станом на 2015 р. [5]. Для визначення рівня інноваційного розвитку використано індекс глобальної інноваційності (Global Innovation Index 2018), розрахований Міжнародною школою бізнесу INSEAD [13].

Досліджено залежність між індексом глобалізації КОФ та індексом глобальної інноваційності INSEAD методом регресійного аналізу. Чисельність вибірки склала 126 країн. Відібрано країни, для яких є наявності обидва індекси.

Обчислення проводились за допомогою вбудованих функцій табличного процесору Microsoft Excel. Для вибору моделі для аналізу залежності індексу глобалізації (Y) від індексу глобальної інноваційності (X) був проведений порівняльний аналіз величин достовірності апроксимації R^2 для лінійного, експонентного, логарифмічного, полінома

другого й третього порядку, а також ступеневого трендів. Отримані значення коефіцієнтів апроксимації наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Значення коефіцієнтів апроксимації для різних типів тренду

№	Тип тренду	Регресійне рівняння	R ²
1	Лінійний	$y = 0,8737x + 35,405$	R ² = 0,7461
2	Експонентний	$y = 41,187e^{0,013x}$	R ² = 0,7101
3	Логарифмічний	$y = 32,932\ln(x) - 49,433$	R ² = 0,7689
4	Поліном n=2	$y = -0,0143x^2 + 2,0256x + 14,423$	R ² = 0,7759
5	Поліном n=3	$y = -0,0001x^3 + 0,0031x^2 + 1,3674x + 22,195$	R ² = 0,7765
6	Ступеневий	$y = 11,451x^{0,4949}$	R ² = 0,748

Джерело: розроблено автором за [5; 13]

Результати аналізу показали, що максимальне значення коефіцієнту апроксимації досягається для поліноміальних трендів другого і третього порядку, відповідно R² = 0,7759 і R² = 0,7765.

Беручи до уваги дуже незначну різницю між значеннями R², для подальшого дослідження використано модель поліноміального тренду другого порядку, як більш просту для використання і пояснення.

Встановлено адекватність моделі за критерієм Фішера.

Визначена нелінійна залежність з побудовою поліноміального тренду другого порядку для обраної статистичної сукупності графічно зображена на рис. 1.

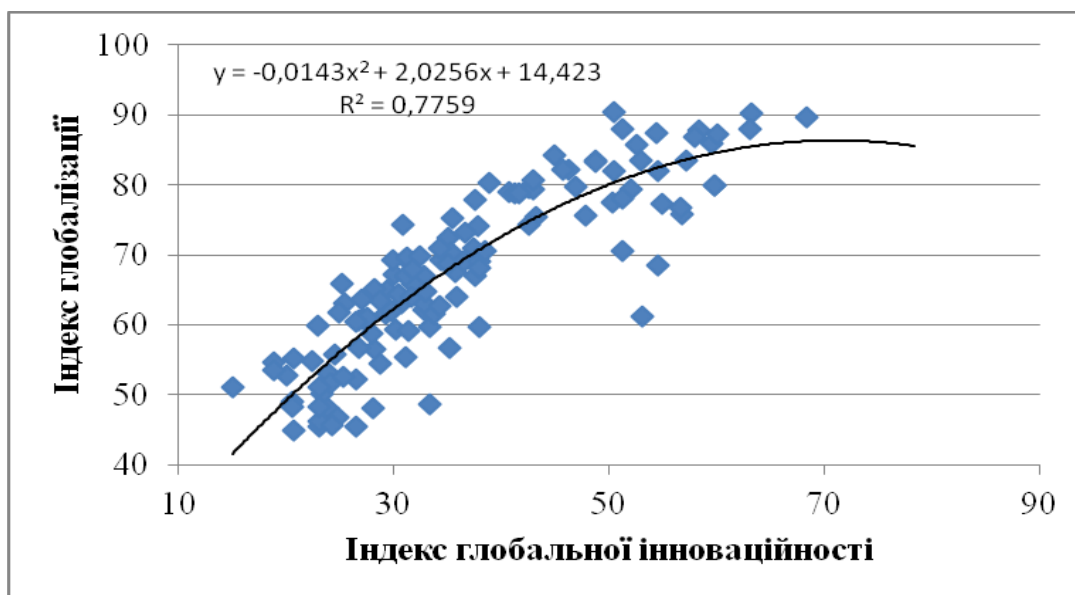


Рис. 1. Залежність індексу глобалізації від індексу глобальної інноваційності, тренд поліном n = 2, прогноз уперед на 10 періодів
Джерело: розроблено автором за [5; 13]

Графічна інтерпретація залежності індексу глобалізації (Y) від індексу глобальної інноваційності (X) за допомогою поліноміального тренду другого порядку демонструє позитивний статистичний зв'язок між

ними. Міру апроксимації побудованої регресії $R^2 = 0,776$ можна інтерпретувати стандартним чином: залежність між значеннями індексу глобалізації KOF та індексу глобальної інноваційності INSEAD на 77,6% обумовлена інноваційним чинником, а на 22,4% – іншими факторами.

Нелінійний характер залежності виявляється через скорочення приросту індексу глобалізації (Y) по мірі просування глобального індексу інновацій (X) від низьких значень до вищих.

Прогноз, виконаний уперед на 10 періодів за допомогою відповідного регресійного рівняння, показав тенденцію до скорочення індексу глобалізації (Y) по мірі просування індексу глобальної інноваційності (X) від низьких значень до високих.

Таким чином, за допомогою економетричного моделювання виявлена тенденція до уповільнення глобалізації, та отримано прогноз щодо скорочення глобалізації по мірі зростання рівня інноваційності країн. Слід зазначити, що такий прогноз стосується найбільш інноваційно розвинутих країн і надає додаткове обґрунтування наведеній вище позиції А. Рагмана.

Висновок. Виходячи з реалій сьогодення, гіпотеза про уповільнення і навіть скорочення глобалізаційних процесів для найбільш інноваційно розвинутих країн, висунута за результатами економетричного моделювання, є досить обґрунтованою. В період спадної стадії великого циклу Кондратьєва-Шумпетера, під впливом циклічних і структурних факторів, уряди розвинутих країн продовжать впроваджувати протекціоністські заходи. При чому найбільш успішними у цьому напрямку будуть країни, які мають найвищу інноваційну спроможність, а звідси – кажучи словами А. Рагмана – більшу самодостатність.

З часом цілком вірогідною є зміна тренду, тобто прискорення темпів глобалізації для названих країн з переходом до наступного «великого циклу». В межах більш високих технологічних укладів формуються фактори, здатні забезпечити глобалізаційний розвиток на якісно новій основі.

Водночас для інноваційно менш розвинутих країн в теперішніх умовах зберігається можливість для одночасного підвищення показників інноваційності та рівня глобалізації. Тому країни, що розвивають свій інноваційний потенціал, найближчим часом будуть виступати двигунами глобалізаційних процесів.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на визначення впливу протекціонізму на економіку країн, з урахуванням їх рівня інноваційного розвитку і особливостей спадної фази великого циклу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Stiglitz, Joseph. «The Overselling of Globalization» In *Globalization: What's New*. Ed. Michael E. Weinstein. New York: Columbia University Press, 2005.
2. Stiglitz, Joseph E. *Globalization and its Discontents Revisited: Anti Globalization in the Era of Trump*. New York: W.W. Norton, 2018. – 472 p.
3. Awan, Abdul Ghafoor. Wave of Anti-Globalization and Capitalism and its Impact on World Economy. *Global Journal of Management and Social Sciences*. Vol. 2, No.4 Oct-Dec, 2016. – P. 1-21.
4. Erixon F., Sally R., 2010. Trade, globalization and emerging protectionism since the crisis. ECIPE Working Paper, No 02/2010. – 20 p.
5. KOF Globalization Index. KOF Swiss Economic Institute [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>
6. Gygli S., Haelg F., Sturm J-E. C., 2018. The KOF Globalization Index – Revisited. KOF Working Paper, [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/238666>.
7. Quinn, D. P., Schindler, M., and Toyoda, M. A. Assessing Measures of Financial Openness and Integration. *IMF Economic Review*, 2011, 59 (3): 488–522.
8. Лавникевич Д. Вернет ли Трамп мир в 2008 год? [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.dsnews.ua/economics/ot-torgovli-do-torgovoy-voyny-kachnetsya-li-mayatnik-v-storonu-25062018220000>
9. Тараненко І.В. Інноваційна конкурентоспроможність країн у сучасних умовах глобалізації: монографія. / І.В. Тараненко. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т імені Альфреда Нобеля, 2013. – 424 с.
10. 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.
11. Тараненко І.В. Інноваційні стратегічні ініціативи ЄС / І.В. Тараненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. пр. – Маріуполь: Аванті, 2011. – Т. 1. – С. 72-78.
12. Rugman A., 2000. *The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business*. – London: Random House Business Books, 237 p.
13. Global Innovation Index 2018. INSEAD-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
14. Иноземцев В. Реальные и мнимые пределы глобализации. Рецензия на книгу А. Rugman. *The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What It Means to Business*. – London, Random House Business Books. – 2000. // Свободная мысль – XXI, № 11 (1501), 2000. – С. 121-124.
15. Тараненко І.В. Динаміка глобалізаційних процесів у контексті сучасних тенденцій міжнародної економічної політики / І.В. Тараненко // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпро: ПДАБА, 2018. – №134. – С. 56-69.

УДК 657.6:339.5

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЦІНОВИХ ВІДХИЛЕНЬ В ОПЕРАЦІЯХ ЕКСПОРТУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.93.180

Фесенко В. В., к.е.н.*Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

Метою статті є обґрунтування та розробка методичного підходу до аналізу цінових відхилень експортного доходу підприємств, які діють у складі групи міжнародних компаній з метою здійснення внутрішньокорпоративного аудиту і аналізу трансфертних цін. У статті проведено детальний аналіз різниць у розрахункових цінах, які можуть виникати випадково чи формуватись свідомо управлінським персоналом підприємства при здійсненні операцій експорту в рамках діяльності групи компаній. Визначено економічно впорядковане співвідношення цін у процесі здійснення операцій експорту з позицій управлінського контролю та з позицій мінімізації податкових зобов'язань. Виявлення та аналіз виявлених цінових відхилень має формувати обліково-аналітичну базу про причини та наслідки невідповідності трансфертних цін, яка може бути використана для аудиту (як внутрішнього, так і зовнішнього) та аналізу ефективності таких операцій. Запропонований методичний підхід аналізу цінових відхилень у контрольованій зовнішньоекономічній операції надає можливість внутрішньому аудитору ідентифікувати відхилення експортного доходу, які підпадають під ризик суттєвого викривлення через ймовірність управлінського впливу на ціни реалізації, що дозволяє спрямовувати аудиторські процедури на відповідні сфери обліку і звітності з підвищеним ризиком викривлення. Методичний підхід також може бути використаний як аналітична процедура незалежного чи податкового аудиту операцій експорту при тестуванні цін на предмет завищення (з метою формування ілюзії прибутковості операцій) та на предмет заниження (з метою заниження бази оподаткування).

Ключові слова: трансфертні ціни, експорт, аудит, аналіз, внутрішній аудит, пов'язані сторони, група.

UDC 657.6:339.5

METHODICAL APPROACH TO ANALYSIS OF PRICE DEVIATION IN EXPORT TRANSACTIONS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.93.180

Fesenko V., Phd in Economics*University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine*

The purpose of the article is to substantiate and develop a methodological approach to the analysis of export price deviations in operations of enterprises operating as part of a

group of international companies for the purpose of conducting internal corporate audits and analysis of transfer prices. The article gives a detailed analysis of discrepancies in the estimated prices that may occur accidentally or deliberately formed by the management personnel of the company during the export operations within the group of companies. The economically determined price ratio is determined in the process of export operations in terms of management and in terms of minimizing tax liabilities. Detection and analysis of detected price deviations should establish an accounting and analytical basis on the causes and consequences of non-compliance of transfer prices that can be used for auditing (both internal and external) and analysis of the efficiency of such operations. The proposed methodological approach to the analysis of price deviations in a controlled foreign economic operation allows the internal auditor to identify the deviation of export revenue subject to the risk of significant distortions due to the probability of managerial influence on sales prices, which allows the sending of audit procedures to relevant areas of accounting and reporting with increased risk curvature. The methodological approach can also be used as an analytical procedure for independent audits when testing excessive prices and for tax audit of export operations when testing price undercutting to understate the tax base.

Keywords: transfer prices, export, audit, analysis, internal audit, related parties, group.

Актуальність проблеми. У процесі здійснення підприємствами зовнішньоекономічних операцій та підготовки звіту про контрольовані операції до органів Державної фіскальної служби України постає проблема оцінки відповідності ціни контрольованої операції певним критеріям. Так, відповідно до Податкового кодексу, висуюються вимоги відповідності трансфертної ціни принципу «витагнутої руки» [1], основна ідея якого полягає у здійсненні операцій за справедливими ринковими умовами. А з боку управлінського контролю висуюються вимоги до ефективності операцій, що може не завжди збігатися з ринковими умовами. При оцінці відповідності цін податковим чи управлінським вимогам менеджерам підприємств необхідна аналітична інформація про рівень невідповідності цін зазначеним критеріям та про причини таких відхилень. Тому аналіз цінових відхилень за трансфертними цінами у контрольованих зовнішньоекономічних операціях є актуальним напрямом досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процеси трансфертного ціноутворення та його контролю в Україні були досліджені у працях А. Алексеєвої [2], А. Гречко [3], О. Вакульчик [4], В. Сопко [5] та інших спеціалістів у сфері обліку, контролю й аудиту. Наукові дослідження здебільшого присвячені колу проблемних питань, які виникають у

процесі запровадження механізмів податкового контролю трансфертного ціноутворення на території України. Опрацювання сучасних публікацій дозволило виявити той факт, що багато уваги зосереджено на правилах звітування перед органами Державної фіскальної служби України, водночас питання аналізу і внутрішнього аудиту ефективності контрольованих зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними сторонами в умовах обмеження через податковий контроль трансфертних цін залишаються недостатньо розкритими. Ефективними процедурами аудиту у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств можуть стати аналітичні процедури. Окремі питання застосування аналітичних процедур в аудиті висвітлені у працях К. Безверхого [7], М. Лучко [8], де автори наголошують на тому, що аналітичні процедури можуть надати додаткову інформацію аудитору про сфери з підвищеним ризиком викривлень облікових даних. Тому розробка методик аналізу відхилень у трансфертних цінах між пов'язаними підприємствами як аналітична процедура аудиту є новою актуальною сферою досліджень, що є недостатньо розкрита у сучасних публікаціях.

Метою статті є розробка методичного підходу до аналізу цінових відхилень у контрольованих операціях підприємств з метою здійснення подальшого аудиту трансфертних цін на прикладі операцій експорту.

Виклад основного матеріалу досліджень. Фактичні трансфертні ціни у контрольованих операціях можуть відрізнятися від запланованих або від ринкового діапазону цін, який визначається відповідно до вимог Податкового кодексу України для звітування за вказаними операціями. Тому оцінка цінових відхилень має формувати обліково-аналітичну базу про причини та наслідки невідповідності трансфертних цін для аудиту (як внутрішнього, так і зовнішнього) й аналізу ефективності таких операцій. Для розробки системи оцінки відхилень визначимо вихідні показники, що використовуються при аудиті й аналізі цін та цінових відхилень у контрольованих зовнішньоекономічних операціях імпорту та експорту (табл. 1). У роботі [9] автором цієї статті був представлений аналіз цінових відхилень в операціях імпорту, які призводять до заниження (завищення) вартості імпортованого товару та витрат діяльності підприємства-імпортера. Однак окремими питанням слід розглянути аналіз цінових відхилень в операціях експорту, що призводить до

завищення (заниження) доходів діяльності підприємства і потребує окремого розгляду.

Таблиця 1 – Ключові показники для аудиту цін у контрольованих операціях

№ з/п	Назва показника	Позначення
1	Мінімальна ціна діапазону, визначеного за вимогами ПКУ	P^{\min} *
2	Максимальна ціна діапазону, визначеного за вимогами ПКУ	P^{\max}
3	Фактична ціна контрольованої операції	P^{actual}
4	Ціна внутрішньогрупових зіставних операцій	$P^{comparative}$
5	Планова ціна контрольованої операції	P^{plan}
6	Корпоративна ціна групи (внутрішньогрупова ефективна ціна)	P^{group}
7	Середньозважена ринкова ціна	$P^{average}$

* P – ціна, у.о./од.

Джерело: розроблено автором

Для детальної оцінки результатів зовнішньоекономічної операції з метою визначення сфери управлінського контролю з погляду економії витрат на закупівлі сировини, товарів, продукції, послуг розглянемо ідеальне співвідношення цін, яке визначається економічно впорядкованою послідовністю (рис. 1).

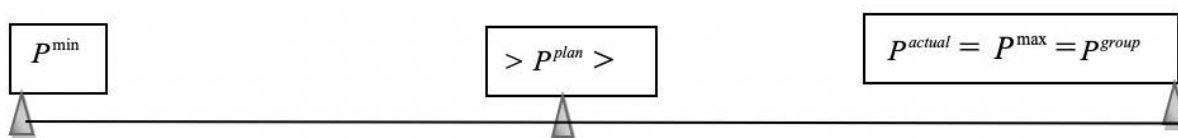
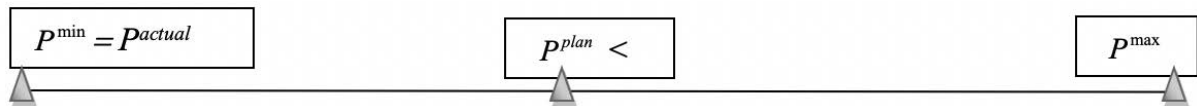


Рис. 1. Економічна впорядкована послідовність цін у контрольованих операціях експорту з позиції управлінського контролю і завищення ціни

Джерело: розроблено автором

Ідеальний інтервал цін обмежується значеннями мінімальної та максимальної цін діапазону, визначеного для цілей податкового контролю відповідно до вимог Податкового кодексу України до застосування методів трансфертного ціноутворення. Розглядаючи цінову політику підприємства у площині управлінського підходу з метою економії на вартості закупівель, слід урахувувати, що найбільш вигідною ціною операції експорту є максимальна ціна діапазону ринкових цін, що означає рівність між максимальною ціною діапазону, фактичною ціною операції та корпоративною ціною групи ($P^{\max} = P^{actual} = P^{group}$). Водночас якщо фактична ціна операції буде більше планової, то таке відхилення буде розцінюватись як позитивне управлінське, що призводить до отримання додаткового понадпланового прибутку на реалізації ($P^{actual} > P^{plan}$). Максимальна ціна в експортних операціях дозволяє отримувати

додаткову вигоду за рахунок вищої ціни, але і призводить до додаткового нарахування митних платежів, які нараховуються саме з митної вартості експортованих товарів. Проаналізуємо ідеальне співвідношення цін у контрольованих операціях експорту з погляду мінімізації доходів та зменшення бази оподаткування, яке визначається такою економічно впорядкованою послідовністю (рис. 2).



*Рис. 2. Економічно впорядкована послідовність цін у контрольованих операціях експорту з позиції податкового контролю та зниження ціни
Джерело: розроблено автором*

Розглядаючи цінову політику підприємства у податковій площині з метою зниження ціни експорту та зниження бази оподаткування, слід ураховувати, що найбільш вигідною ціною у контрольованій зовнішньоекономічній операції є мінімальна ціна діапазону цін, що означає рівність останньої та фактичної ціни за вказаною операцією ($P^{\min} = P^{\text{actual}}$). Водночас якщо значення фактичної ціни в операції буде менше за планове, то таке перевищення призведе до зменшення бази оподаткування підприємства, що позитивно оцінюється з позицій податкової оптимізації, але може бути розцінено як невикористання з позицій податкової оптимізації, але може бути розцінено як невикористання з позицій податкової оптимізації, але може бути розцінено як невикористання з позицій податкової оптимізації, але може бути розцінено як невикористання з позицій податкової оптимізації.

Визначимо формули для розрахунку та інтерпретації цінових відхилень у контрольованих операціях експорту. Максимальний ціновий діапазон характеризує максимально можливий розмір відхилень у ціні продукції у контрольованій операції та визначається як різниця між максимальною та мінімальною ринковою ціною на аналогічній операції:

$$\max \Delta P = P^{\min} - P^{\max} \quad (1)$$

В операціях експорту максимальну суму приросту (зменшення) доходу від експорту за рахунок діапазону ринкових цін можна обчислити за формулою:

$$\max \Delta V_p = (P^{\min} - P^{\max}) \times Q \quad (2)$$

Як бачимо за формулою, результат розрахунку завжди буде від'ємний і характеризуватиме недоотриману вигоду у процесі

здійснення експортних операцій. Результат розрахунку може дорівнювати нулю у тому випадку, якщо немає активного ринку для експортованого товару або всі підприємства на ринку імпортували товари за однаковими цінами.

У цілому слід зазначити, що цінові відхилення характеризують економію чи втрати як результат невідповідності ціни в контрольованій операції. Цінові відхилення можуть бути управлінські (реальна економічна вигода чи втрата) та податкові (вигода чи втрата за рахунок зміни суми податкових зобов'язань).

Розглянемо окремі цінові відхилення для їх детального аналізу.

1. Цінове відхилення у контрольованій операції експорту за рахунок різниць між фактичною і максимальною ціною на ринку може інтерпретуватись як відхилення за потенціалом ринку $\Delta V_{P_{market}^{export}}$:

$$\Delta V_{P_{market}^{export}}^{export} = (P^{actual} - P^{max}) \times Q \quad (3)$$

де $\Delta V_{P_{market}^{export}}^{export}$ - цінове відхилення доходу від експорту за потенціалом ринку, у.о.;

P^{actual} - фактична ціна контрольованої зовнішньоекономічної операції, у.о./од;

P^{max} - максимальна ціна діапазону, визначеного для контрольованої операції відповідно до вимог ПКУ, у.о./од.

Відхилення за потенціалом ринку визначає суму недоотриманих додаткових вигід, які могли бути отримані підприємством за умов експорту за максимальними ринковими цінами. Це відхилення характеризує втрачену можливість і може розцінюватись як контрольоване і кероване. Але не слід вважати, що воно свідчить про неефективність закупівель, оскільки максимальна ціна могла бути сформована і за особливими умовами, які не відповідають політиці закупівель аналізованої компанії.

2. Цінове відхилення у контрольованій операції експорту за рахунок ефективності збуту обчислюємо за формулою:

$$\Delta V_{P_{ef}}^{export} = (P^{actual} - P^{average}) \times Q \quad (4)$$

де ΔV_{Pef}^{export} - цінове відхилення доходу від експорту за ефективністю збуту, у.о.;

$P^{average}$ - середньозважена ринкова ціна, у.о./од.

Це відхилення визначає, наскільки ефективно відділ зовнішньоекономічної діяльності веде роботу з покупцями і яку суму додаткової вигоди (втрату економічних вигід) підприємство отримує внаслідок ефективної (неефективної) політики збуту. Якщо фактична ціна більше середньозваженої ринкової, то за формулою розрахунку отримуємо додатне відхилення, яке відображає суму додаткового доходу за рахунок ефективної політики збуту продукції (послуг) експорту та свідчить, що ціна за операцією вища за середню на ринку. У випадках, коли реалізація була проведена за ціною, яка житце середніх на ринку, то за формулою розрахунку отримуємо від'ємне значення, що свідчить про економічні втрати як результат неефективного збуту. У випадках з податковим контролем, слід зауважити, що експорт за ціною, яка є вищою за максимальний рівень цін відповідно до діапазону цін, не приведе до податкових санкцій, адже під пильним контролем перебуває саме мінімальна ціна з метою недопущення заниження вартості експорту та заниження бази оподаткування у контрольованій операції.

3. Антигрупове цінове відхилення у контрольованій зовнішньоекономічній операції за рахунок невідповідності ціни внутрішньогруповим корпоративним вимогам:

$$\Delta V_{Pantigroup}^{export} = (P^{actual} - P^{group}) \times Q \quad (5)$$

де $\Delta V_{Pantigroup}^{export}$ - антигрупове цінове відхилення вартості експорту, у.о.;

P^{group} - корпоративна ціна групи (внутрішньогрупова ефективна ціна), у.о./од.

Антигрупове цінове відхилення свідчить про відповідність (невідповідність) фактичної ціни товару (послуги) внутрішньогруповим вимогам щодо її встановлення на принципах ефективності. В умовах децентралізованого управління можуть виникати випадки, коли ціна внутрішньогрупової операції є вигідною для конкретного пов'язаного підприємства (компонента групи) і не вигідною в цілому для групи.

Визначення такого відхилення може надати внутрішнім аудиторам додаткові докази про неефективне управління у відповідному підрозділі.

4. Бюджетне цінове відхилення у контрольованій зовнішньоекономічній операції за рахунок невідповідності фактичних цін запланованим обчислюємо за формулою:

$$\Delta V_{P \text{ budget}}^{\text{export}} = (P^{\text{actual}} - P^{\text{plan}}) \times Q \quad (6)$$

де $\Delta V_{P \text{ budget}}^{\text{export}}$ - бюджетне цінове відхилення вартості експорту, у.о.;

P^{plan} - планова ціна імпорту відповідно до бюджету підприємства, у.о./од.

Бюджетне відхилення характерне для підприємств, які здійснюють планування діяльності, та свідчить про відхилення планової ціни від фактичної. Такий вид відхилень може виникати у зв'язку зі змінами на ринку, неякісним плануванням, зміною політики збуту (рішенням реалізувати дешевше або за особливими умовами). Додатне значення результату розрахунку свідчить про виконання плану, ефективність політики збуту та дає позитивну оцінку роботи менеджерів. Окрім цього, воно також може свідчити про якість планування у сфері цінової політики реалізації та відповідність фактичних значень показникам, закладеним до операційного бюджету реалізації.

6. Цінове відхилення у контрольованій операції експорту за рахунок ринкових змін можна визначити за формулою:

$$\Delta V_{P \text{ market change}}^{\text{export}} = (P^{\text{average}} - P^{\text{plan}}) \times Q \quad (7)$$

де $V_{P \text{ market change}}^{\text{export}}$ - цінове відхилення експортного доходу за рахунок ринкових змін, у.о.

Цінове відхилення за рахунок ринкових змін є неконтрольованим і характеризує невідповідність планових цін середньозваженим на ринку. У випадках перевищення середньозваженої ціни над плановим її рівнем відхилення слід розцінювати як позитивне, що свідчить про сприятливі для підприємства зміни на ринку. За протилежної ситуації таке відхилення є негативним і свідчить про непередбачувані зміни на ринку.

Отже вищенаведені розрахунки дозволяють окреслити загальну систему відхилень трансфертних цін та є підґрунтям відповідної системи

контролю й аналізу таких відхилень з метою аудиту контрольованих операцій (рис. 3).

Як видно з рисунку, цінові відхилення у контрольованих операціях експорту можна розподілити на ті, які підпадають під ризик суттєвого викривлення, або керовані управлінські відхилення, та ті, які не характеризуються ймовірністю викривлення, – некеровані.



Рис. 3. Система цінових відхилень у контрольованих операціях експорту

Джерело: розроблено автором

Розрахунки відповідно до запропонованого детального аналізу цінових відхилень у контрольованих операціях експорту відображаються у робочому документі внутрішнього аудитора як результат аналітичних процедур при аудиті трансфертних цін. Керовані управлінські відхилення розглядаються на предмет суттєвості та впливу на базу оподаткування або на показники фінансової звітності підприємства. Суттєві керовані відхилення можуть свідчити про свідоме маніпулювання цінами експорту у зовнішньоекономічних операціях.

Висновки. За результатами дослідження слід зазначити, що аналіз цінових відхилень у контрольованих операціях експорту може використовуватись аудитором як аналітична процедура при тестуванні цін на предмет заниження (з метою заниження бази оподаткування) та на предмет завищення (з метою формування ілюзії прибутковості операції). Детальний аналіз цінових відхилень дозволяє визначати цілі облікових викривлень у цінах експорту, а також формувати доказову базу для обґрунтування трансфертних цін у контрольованих операціях.

Перспективним напрямом досліджень є удосконалення форм робочих документів внутрішнього і зовнішнього аудитора у сфері аудиту контрольованих зовнішньоекономічних операцій та трансфертних цін, що має стати елементом загального методологічного забезпечення аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI станом на 22.03.2018 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Алексеева, А. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНТЕУ. - 2014. - №3. - С. 85–95.
3. Гречко, А. В. Механізм трансфертного ціноутворення в Україні як інструмент контролю за операціями між пов'язаними особами [Електронний ресурс] / А. В. Гречко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – № 13. – Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80095> (дата звернення).
4. Вакульчик О.М. Проблеми та особливості впровадження в Україні механізму контролю трансфертного ціноутворення / О.М. Вакульчик, О.В. Рябич // Вісник академії митної служби України. – 2014. – № 1 (51). – С. 10-16.
5. Сопко В. Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках / В. Сопко, О. Мельничук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 4. – С. 93–107.
6. Фесенко В. В., Сілаєва В. О. Порівняльний аналіз методів визначення митної вартості товарів та трансфертної ціни у контрольованих операціях // Інтернаука. 2018. № 2. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/2/3346/>
7. Безверхий К.В. Удосконалення методики виявлення ознак викривлень і помилок у фінансовій звітності на основі аналітичних процедур [Електронний ресурс] / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 4 (66). – С. 8–16. – Режим доступу : https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3999/1/20170116_Bezverkhiy_8-16.pdf (18.06.2018).
8. Лучко М.Р. Аналіз в аудиті : окремі питання застосування / М.Р. Лучко // Економічний аналіз. – 2017. – № 4. – С. 11–19.
9. Фесенко В.В. Зовнішньоекономічні операції підприємства з пов'язаними сторонами: аудит і аналіз: монографія / В.В. Фесенко. – Дніпро: Домінанта-прінт, 2018. – 301 с.

УДК 334.02:336.24

**ЧИННИКИ ТА ІНДИКАТОРИ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ У ПЛОЩИНІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.103.181

Шевчук С. В., к.е.н.,
Університет ДФС України

Узагальнено сучасні підходи щодо визначення чинників впливу та виокремлення критеріїв митної безпеки забезпечення митних інтересів держави. Сфокусовано увагу на тісному взаємозв'язку понять митна безпека та митні інтереси, що впливає на взаємообумовленість та взаємозалежність природи ідентифікації та кореляції вхідних даних забезпечення митної безпеки та результуючого ефекту захисту митних інтересів. Визначено чинники, що впливають на забезпечення митної безпеки у площині захисту митних інтересів, які мають відповідати загальним критеріям та стратегічній лінії асекурації національної безпеки та національних інтересів. Зроблено висновок, що показники митної безпеки мають ґрунтуватися на врахуванні індексів міжнародного виміру, агрегатів макроекономічного стану держави та показників незалежної оцінки суб'єктів господарювання. Запропоновано систематизацію та групування показників митної безпеки, що дозволить на виході максимально підвищити об'єктивність оцінки та звузити спектральність виявлення негативних аспектів, а також удосконалити гнучкість та швидкість управлінської системи щодо прийняття оптимальних рішень асекурації митних інтересів.

Ключові слова: митна безпека, митні інтереси, показники митної безпеки, індикатори, управління, глобалізація.

UDC 334.02:336.24

**FACTORS AND INDICATORS OF CUSTOMS SECURITY IN THE
AREA OF PROVIDING CUSTOMS INTERESTS OF THE STATE**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.103.181

Shevchuk S., PhD in Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

The modern approaches to determining the factors of influence and the selection of the criteria of the customs security of ensuring the customs interests of the state are generalized. The focus is on the close relationship between the concepts of customs security and customs interests, which affects the interdependence of the nature of the identification and correlation of the input data of customs security and the resulting effect of the protection of customs interests. The factors that influence the provision of customs security in the sphere of protection of customs interests, which must meet the general criteria and the strategic line of national security and national interests

ascertainment are determined. It is concluded that the indicators of customs security should be based on the indices of the international dimension, aggregates of the macroeconomic state and indicators of independent assessment of economic entities. It is proposed to systematize and group the customs security indicators, which will allow the output to maximize the objectivity of the assessment and narrow the spectrum of detection of negative aspects, as well as improve the flexibility and speed of the management system in order to make optimal solutions for the ascetic of customs interests.

Keywords: customs security, customs interests, indicators of customs security, indicators, management, globalization.

Постановка проблеми. Об'єктивна та своєчасна оцінка тенденцій, динаміки та стану економічних процесів в країні, у площині забезпечення митних інтересів, є важливою складовою державної політики економічного розвитку та якісною характеристикою спроможності виконання своїх функцій. Відповідна діяльність є складним та багатограним процесом, що залежить від низки чинників та критеріїв. Від чіткості визначення яких обумовлений подальший сталий еволюційний поступ країни та рейтингове місце у міжнародній спільноті. У даному контексті пошук та виокремлення чинників впливу, а також оптимальних критеріїв та індикаторів оцінки митної безпеки забезпечення митних інтересів, є важливою складовою управлінської діяльності держави у рамках захисту національних інтересів. Зазначене обумовлює та визначає актуальність обраного вектору дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемних аспектів забезпечення митної безпеки, захисту митних інтересів в частині виокремлення чинників та факторів впливу, а також формуванню критеріїв і показників їх оцінки присвячені праці: А. Білецького, І. Бережнюка, К. Новікова, В. Мартинюка, І. Новосад, П. Пашка, В. Туржанського та інших.

Позитивно оцінюючи вагомий внесок наукових розробок учених у тематику дослідження, все ж, невирішеними, у повній мірі, залишаються аспекти комплексного підходу врахування чинників впливу та виокремлення критеріїв оцінки митної безпеки з позиції забезпечення митних інтересів, а також сучасних тенденцій розвитку.

Метою статті є дослідження чинників та індикаторів митної безпеки, а також визначення показників її оцінки у розрізі виміру ефективності забезпечення митних інтересів.

Виклад основного матеріалу. «Предметом митної безпеки, тобто тим, на захист чого вона спрямована, є митні інтереси держави» [1, с. 162]. Дана теза уособлює та визначає тісний взаємозв'язок зазначених понять, а також еволюційну взаємообумовленість та взаємозалежність природи ідентифікації та кореляції вхідних даних забезпечення митної безпеки та результуючого ефекту захисту митних інтересів. Діалектична казуальність, даного процесу, обумовлює спектральність наукового пошуку чинників впливу та виокремлення критеріїв оцінки показників стану митної безпеки для аналізу рівня забезпечення митних інтересів держави. Неналежне врахування чинників перетворює їх у фактори дестабілізації економічної ситуації в державі, а не спроможність їх оцінки та виміру обумовлює загрози розвитку, не лише кризових економічних явищ, але й повноцінного функціонування та забезпечення національної безпеки країни. Дані аспекти визначають та зумовлюють їх всебічний розгляд та врахування.

Аналіз наукової думки представлений у працях [1; 2; 3], дає підстави говорити про відсутність систематизованого та цілісного підходу щодо їх виокремлення та застосування. Зокрема, у зазначених роботах, можна простежити, лише, умовний поділ та групування. Також, акцент дослідження здебільшого зміщений у площину економічного та зовнішнього блоку діяльності забезпечення митної безпеки, проте без цілісного та комплексного підходу.

Зокрема, серед основних чинників митної безпеки, що найбільшою мірою сприяють її забезпеченню, П. Пашко [1, с. 71], виокремлює наступні:

- єдність оцінок уразливості економіки, а також можливості матеріалізації загроз;
- обмеження залежності зовнішньоекономічної діяльності України від іноземних партнерів за життєво важливими економічними параметрами;
- перехід на нові форми інформаційних та обслуговуючих митних технологій;
- стабільність валютно-фінансової системи;
- ефективність управління економічними ланками народногосподарського комплексу країни;
- стабільний (без пікових спадів та зростань) ритм роботи базових галузей народного господарства;
- стабільність внутрішнього ринку.

І. Коропецький [2], у своєму дослідженні, класифікує чинники впливу у залежності від їх форми прояву. При цьому, не розглядаючи безпосередньо категорію митна безпека, робить акцент на чинниках, які потребують врахування під час економічної модернізації митної системи, серед яких виокремлює:

- глобальні чинники, що властиві усім країнам, до яких відносить: збільшення людських і матеріальних ресурсів; структури попиту населення, яка змінюється відповідно до ступеня економічного розвитку країни; ступеню доступу до технологічного прогресу; ступеню доступу до міжнародної торгівлі.

- чинники, властиві конкретній країні, що включають: цілі, що стоять перед усім суспільством; наявні природні багатства; розмір країни; ступінь доступу до міжнародного капіталу; зміни чинників першої групи протягом певного періоду.

У даному контексті, варто зазначити, що з позицій регулювання, держава має можливість врахування та здійснення певного впливу здебільшого на чинники, що зазначені у першій групі, адже розмір країни, природні багатства в загальному контексті є факторами сталими.

Вітчизняний дослідник В. Мартинюк, групує чинники орієнтуючись, фактично, на стан функціонування митної системи та завдання що лежать у площині її забезпечення. До основних чинників у митній сфері, що впливають на стан економічної безпеки, дослідник відносить:

- порядок на митному кордоні – оскільки саме кордон є індикатором, який відображає порядок у державі загалом і наведення порядку на ньому першочергово впливає на стан боротьби з контрабандою і порушенням митних правил;

- ефективність роботи митних органів – від виконання покладених на митні органи завдань залежить наповненість дохідної частини державного бюджету, ділова активність та довіра з боку іноземних інвесторів;

- застосування заходів митно-тарифного і нетарифного регулювання;

- законодавче забезпечення»[3].

Враховуючи думки, що зазначені вище, ми виходимо з тих позицій, що показники забезпечення митної безпеки у площині захисту митних інтересів мають відповідати загальним критеріям та стратегічній лінії асекурації національної безпеки та національних інтересів. При цьому, також, враховувати ряд чинників, що впливають на стан митної безпеки

у різномірному форматі. Дані фактори, на нашу думку, доцільного представити у вигляді наступної логіко-структурної схеми (рис. 1) з виокремленням та групуванням у такі блоки:

- чинники безумовного впливу;
- чинники обумовлені закономірними тенденціями розвитку,
- чинники впливу зовнішнього середовища;
- чинники обумовлені внутрішнім розвитком країни.

Варто звернути увагу, що ми здійснили умовний поділ, так як існує прямий та тісний зв'язок між факторами зазначеними у кожній із груп, що тільки поглиблює їх казуальний зв'язок та зумовлює подальші дослідження природи їх взаємодії.

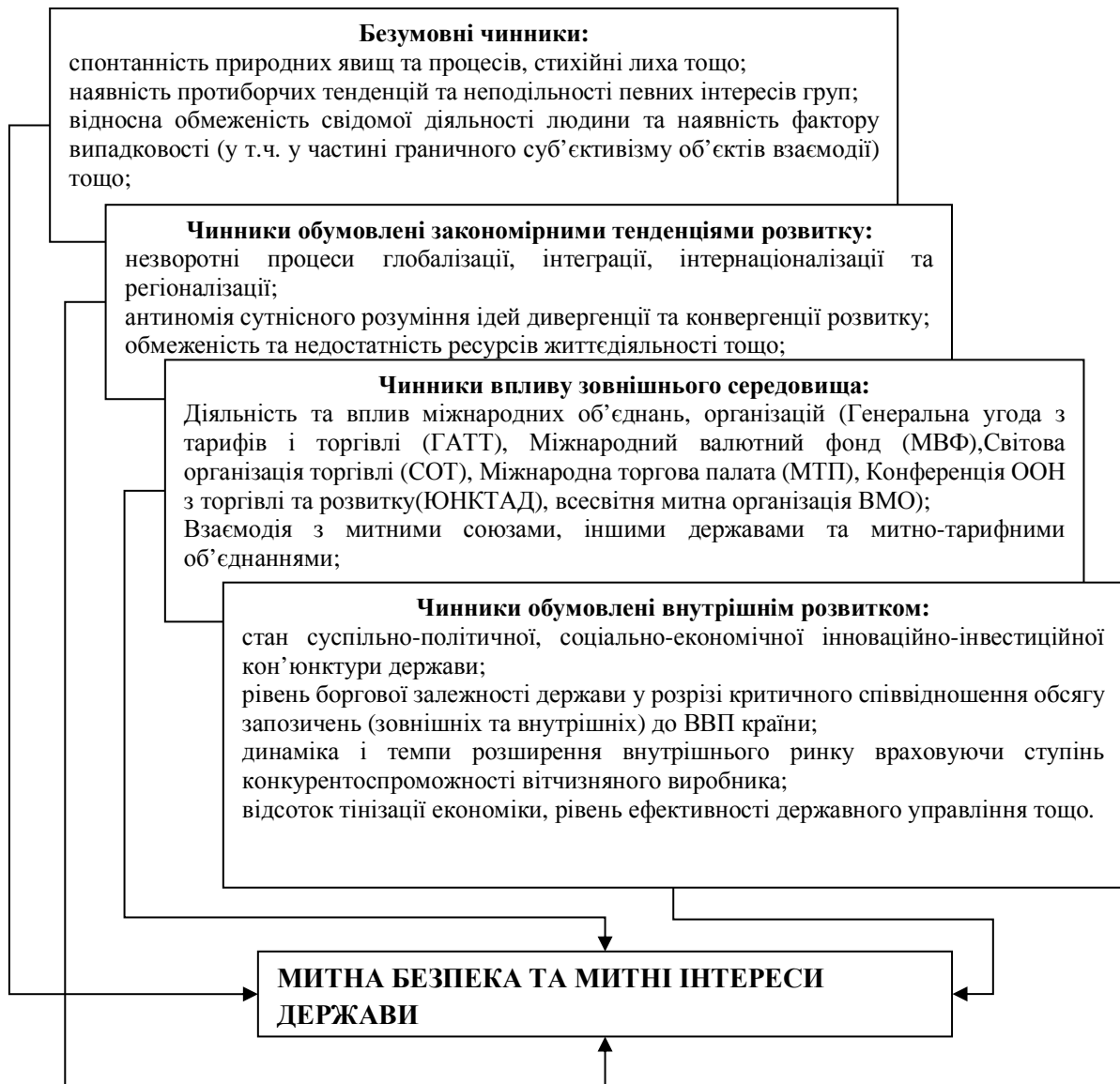


Рис. 1. Чинники та фактори, що впливають на стан забезпечення митної безпеки та митних інтересів держави

Джерело: розроблено автором

Зазначені чинники є суттєвою домінантою впливу на визначення інваріантної та варіативної компоненти показників митної безпеки, що з огляду на зазначене вище, має ґрунтуватися на врахуванні індексів міжнародного виміру, агрегатів макроекономічного стану держави та показників незалежної оцінки суб'єктів господарювання, а також враховувати позицію громадян у форматі незалежного, загальнодержавного опитування.

Якісна компонента системи критеріїв та індикаторів значень митної безпеки держави має відображати зміни, враховувати динаміку та визначати тенденції процесів, що відбуваються в митній системі для прийняття своєчасних та виважених управлінських рішень щодо забезпечення митних інтересів. Проте, аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової думки, щодо даного питання висвітлений у працях [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8], показав відсутність загальноприйнятого бачення показників виміру митної безпеки.

Так, К. Новікова, зазначає, «що митна безпека характеризується великою кількістю критеріїв, якісних та кількісних показників, які в процесі їх оцінювання та аналізу отриманих результатів дозволять встановити рівень ефективності забезпечення митних інтересів держави» [4, с. 177]. Дослідник робить акцент на виокремленні головного показника ефективності роботи митних органів, яким вважає забезпечення стабільних надходжень до держбюджету, тобто, рівень митної безпеки характеризує динаміку зміни надходжень від митних платежів, які стягуються митними органами.

Разом з тим, ключовими індикаторами, які характеризують рівень митної безпеки, К. Новікова вважає: обсяг імпорту / експорту на одну посадову особу митних органів; середня кількість декларацій, оформлених 1 посадовою особою; середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою в день; середня кількість годин на оформлення декларації; митні платежі до бюджету; середньоденні надходження митних платежів; сума митних платежів на одну посадову особу; видатки з Державного бюджету на утримання митної служби; видатки з Державного бюджету у розрахунку на одну посадову особу; коефіцієнт окупності витрат держави.

Зарубіжні фахівці Люк де Вульф та Хосе Б. Сокол [5, с. 12-13], виокремлюють наступні індикатори: частка податків від імпорту, який не має права на спеціальні пільги; частка імпортованих товарів, що звільненні

від оподаткування; виявлені порушення та додаткові надходження до бюджету, які надійшли після реорганізації митних процедур; прострочені та оспорювані суми імпортерських платежів; час витрачений на перевірку документів і передачу товару імпортеру; статистичні дані показників експорту/імпорту; кількість декларацій від імпортерів, що завжди виконують інструкції і розпорядження та мають право на пришиваний огляд; опитування суспільної думки щодо діяльності митних органів тощо. Запропонований формат індикаторів, на нашу думку, більшою мірою фокусує увагу на оцінці ефективності діяльності митних органів, що також є складовою митної безпеки, проте не дозволяє говорити про їх вичерпний характер.

Більш ширше критерії митної безпеки розглядає О. Барановського [6, с. 63], який до основних показників відносить: рівень ставок митних платежів; рівень виконання закону про держбюджет із перерахування митних платежів; дані “дзеркальної статистики” основних торговельних партнерів країни; частку імпорту у внутрішньому споживанні, в т. ч. продовольства; частку незаконного імпорту на національних товарних ринках; відношення обсягу митних платежів, перерахованих до держбюджету, до обсягу коштів на утримання митних органів; обсяг митних надходжень до держбюджету на одного митника; частку митних платежів, сплачених учасниками ЗЕД з порушенням нормативних строків у загальному обсязі сплачених митних платежів; логістичні витрати учасників зовнішньоторговельної діяльності, зумовлені митним регулюванням (тимчасове зберігання товару); час на проведення митних процедур.» Хоча, запропоновані показники і відображають окремі аспекти забезпечення митної безпеки, проте науковцем не наводяться критерії та методика оцінки зазначених факторів. Дані суперечності унеможливають здійснення повноцінного аналізу ситуації та потребують глибшої деталізації індикаторів.

Бережнюк І. Г., основними показниками оцінки митної безпеки вважає повноту сплати митних платежів і повноту виявлення випадків митних правопорушень. Пояснюючи, що збитки держави від неповного виконання функцій митними органами включають збитки від економічної контрабанди та від недостовірного декларування. Саме ці збитки й можна розглядати як основний параметр митної безпеки, тому що їх величина характеризує повноту виконання функцій митними органами і стан захищеності митних кордонів. А для оцінки рівня митної

безпеки автор пропонує використовувати показник фіскальної ефективності митної справи, що визначається як різниця між статистичною сумою отриманих платежів та тією сумою, яку потрібно стягнути при повному оподаткуванні всього обсягу зовнішньоторгових операцій. Чим менша така різниця, тим вищий рівень митної безпеки. Порогове значення даного показника можна визначити методом експертних оцінок та аналізу аналогічних даних у зарубіжних країнах [7, с. 464-466]. Перевагами запропонованих критеріїв та методики можна вважати прикладну площину застосування, простоту реалізації та доступність аналітико-фактологічного матеріалу для обрахунку кінцевих результатів. Проте, поза увагою залишається спектр важливих питань, на кшталт оцінки митних інтересів в інноваційно-інвестиційній сфері, екологічній, інформаційній тощо. Вважаємо запропонований вид показників доцільним для використання, проте не повним з позиції комплексного підходу.

Серед праць [8, с. 73–74], що досліджують індикатори діяльності митної служби, виокремлюють і такі показники як: середньорічний обсяг імпорту у вартісному вимірі в розрахунку на одну посадову особу митного органу та в кількісному вимірі (тис. тонн) в розрахунку на одну посадову особу митного органу; середня кількість декларацій (шт.), оформлена посадовою особою за рік, і середньоденне оформлення посадовою особою декларацій (шт.); середній час на оформлення однієї декларації посадовою особою (год.).»

Поряд з індикаторами митної безпеки низка науковці [9; 10; 11; 12], звертає увагу на важливість забезпечення такого виду безпеки як зовнішньоторговельна та зовнішньоекономічна. Дані види безпеки, на нашу думку, є достатньо близькими за природою визначення та забезпечення з митною безпекою, а також вагомими складовими економічної безпеки України, тому показники їх визначення, можуть розглядатися з позицій репрезентативності та комплексності. Так, для ефективного управління рівнем зовнішньоекономічної безпеки пропонують використовувати індикатори, що відображають ступінь захищеності національних товаровиробників від імпорту, а також рівень бар'єрів, які стоять перед ними на шляху здійснення експортної діяльності в площині використання тарифних та нетарифних інструментів.

Згідно Методичних рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [12, с. 10-11], що підготовлені відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України, виокремлюють показники, саме, зовнішньоторговельної безпеку, якими визначено: покриття імпорту експортом (коефіцієнт, що розраховується як відношення обсягу експорту до загального обсягу імпорту. Порогове значення не менше 1), експортна безпека (коефіцієнт експортна залежність, розраховується як частки експорту відносно ВВП. Порогове значення дорівнює 50 %.), імпортна безпека (показник імпортової залежності – відношення імпорту до ВВП. Порогове значення дорівнює 50 %).

Цікавою, на нашу думку, у відповідному контексті є позиція П. Пашка, який пропонує впровадження показника «митна безпекоспроможність», який є якісною характеристикою митної безпеки. «Теоретичний зміст критерію оцінки митної безпекоспроможності полягає в множині організаційно-економічних показників діяльності митної служби у вигляді якісних характеристик та кількісних індикаторів, які оцінюють можливість здійснення митної справи на визначеному рівні надійності» [1, с. 315].

Показниками, які можуть бути визначені на базі доступної інформації, і які практично характеризують митну безпекоспроможність, є такі:

- кількість підприємств що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;
- обсяги і тенденції імпортно-експортних операцій;
- привабливість транзиту та показники цієї діяльності;
- кількість митних правопорушень як тих що здійснюються суб'єктами ЗЕД перевізниками фізичними особами (умовно можуть бути названі зовнішніми правопорушеннями) так і тих які здійснюються працівниками митної служби (умовно можуть бути названі внутрішніми правопорушеннями);
- тривалість митних операцій;
- рівень технічного забезпечення процесу здійснення операцій митного контролю;
- величина ризиків утрати надходжень до бюджету тощо [1, с. 318].

Аналізуючи зазначені вище праці, варто констатувати, що відповідний перелік індикаторів забезпечення митної безпеки у більшості ґрунтується на оцінці митних інтересів у економічній площині та з позицій виокремлення якісних характеристик діяльності митних органів. Проте, фактично відсутній спектр оцінки таких напрямів, як правоохоронний, екологічний, інвестиційно-інноваційний, інформаційний тощо, де фактично митні інтереси позбавлені уваги. Не враховано, також, сегментація рівнів забезпечення митних інтересів з позиції суб'єктів господарювання. Обумовлене, дає підстави зробити висновок про недостатню розробку проблематики у теоретико-методологічному форматі та у розрізі комплексного підходу оцінки митної безпеки з позиції повноцінного врахування митних інтересів. Зважаючи на зазначене вище, градація індикаторів має охоплювати три рівні, серед яких зовнішній, державний та внутрішній.

Зокрема, зовнішній вимір діагностики митної безпеки має ґрунтуватися на врахуванні ряду міжнародних рейтингів (WEF (The World Economic Forum), Doing Business (World Bank), Transparency International), за наступними показниками:

- ефективність та прозорість митного та прикордонного управління (ефективність та прозорість управління під час здійснення митного та прикордонного контролю; індекс митних послуг; ефективність процесу оформлення; індекс митної прозорості тощо);

- показники витрат часу та вартості митного адміністрування (витрати часу (імпорт/експорт) під час оформлення документів, витрати часу (імпорт/експорт) під час митного та прикордонного контролю; вартість процедур (імпорт / експорт) під час оформлення документів; вартість процедур (імпорт/експорт) під час митного та прикордонного контролю);

- показники індексу сприймання корупції (нецільове використання бюджетних коштів, хабарництво, тиск бюрократичних процедур, доступ громадськості до інформації, тощо)

Виходячи з деталізації митних інтересів, що була запропонована нами у праці [13, с. 30-31], державний рівень індикаторів визначення митної безпеки доцільно згрупувати наступним чином:

спектр державної безпеки:

- кількість задукоментованих правопорушень під час митного контролю;

- кількість проведених перевірок у відношенні до кількості встановлених правопорушень;
 - кількість затриманих осіб під час нелегального перетину кордону;
 - кількість випадків виявлення та вилучень під час перетину кордону заборонених речовин (наркотиків, зброї, товарів, що пропагують сепаратизм, насильство тощо);
- економічний спектр:
- кількість підприємств що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;
 - сальдо зовнішньоторговельної діяльності;
 - коефіцієнт покриття імпорту експортом;
 - відношення обсягу експорту до ВВП;
 - відношення обсягу імпорту до ВВП;
 - рівень імпортової залежності за домінуючим ресурсом у загальному постачанні первинної енергії;
 - частка імпорту палива з однієї країни у загальному обсязі імпорту;
 - митні платежі до бюджету;
 - середньоденні надходження митних платежів;
 - сума митних платежів на одну посадову особу;
 - видатки з Державного бюджету на утримання митної / фіскальної служби України;
 - видатки з Державного бюджету у розрахунку на одну посадову особу митних органів;
 - коефіцієнт окупності витрат держави;
 - коефіцієнт відкритості економіки;
- інноваційно-інвестиційна та науково-технологічний спектр:
- частка іноземних інвестицій у ВВП;
 - питома вага експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту;
 - питома вага імпорту наукомісткої продукції в загальному обсязі імпорту;
 - кількість підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;

– питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової;

інформаційний спектр:

- коефіцієнт захищеності інформації;
- коефіцієнт інформаційної продуктивності;
- коефіцієнт інформаційного сприйняття.

Внутрішній рівень, який стосується оцінки діяльності митних органів як державними інституціями, так і суб'єктами господарювання та громадськістю, має включати різносторонні опитування, анкетування, рейтингування та спектр інших показників безпосередньо спрямований на аналіз ефективності їх функціонування (обсяг митних надходжень до держбюджету на одного митника; частка митників у загальній структурі ДФСУ; чисельність працівників, які пройшли спеціалізовану підготовку або підвищили свою кваліфікацію; час, що затрачається на оформлення однієї декларації тощо). Аналіз отриманої бази даних дозволить сформулювати позицію ефективності діяльності митних органів зокрема та держави в цілому, у розрізі забезпечення митних інтересів та стану митної безпеки.

Висновки. Підсумовуючи зазначене вище, варто констатувати, що забезпечення митної безпеки та захист митних інтересів лежать в площині як врахування низки чинників, серед яких: безумовні, обумовлені закономірними тенденціями розвитку, зовнішні та внутрішні, так і формування ефективної системи індикаторів. Запропонована трьохрівнева система систематизації та групування показників митної безпеки у розрізі визначення порогових значень забезпечення митних інтересів держави, дозволить на виході максимально підвищити об'єктивність оцінки та знизити спектральність виявлення негативних аспектів, а також удосконалити гнучкість та швидкість управлінської системи щодо прийняття оптимальних рішень. А комплексний та системний підхід оцінки рівня митної безпеки та митних інтересів держави, в контексті використання запропонованих індикаторів, сприятиме підвищенню рівня реакції на зовнішні та внутрішні виклики, а також забезпеченню прийнятного рівня національної безпеки. В подальших своїх дослідженнях ми акцентуємо увагу на методиці обрахунку зазначених показників та розглянемо синергетичний підхід щодо їх застосування в управлінні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія. Одеса: ПЛАСКЕ, 2009. 628 с.
2. Коропечкий И. С. Перспективы экономического развития Украины в сравнении с Францией // Экономика Украины. 1993. № 6. С. 80-88
3. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія : монографія. Тернопіль : Астон, 2010. 256 с
4. Новікова К.І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави URL: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/174-180.pdf> (дата звернення: 17.09.2018).
5. Руководство по модернизации таможенной службы / под. ред Люка де Вульфа, Хосе Б. Сокола; Пер. с англ. Издательство: Весь мир. 2007. 328 с.
6. Барановський О. Сутнісний вимір та оцінка рівня митної безпеки / Світ фінансів. 2017. № 1(50). С. 52-68
7. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України. 2009. 543 с.
8. Ткачева О.К. Международный опыт институционализации государственного управления таможенным делом: приоритеты для Украины / Государственное управление. 2013. Вып. 40. С. 63–77
9. Краснікова Н. О. Оцінка впливу захищеності національного виробника на рівень економічної безпеки держави. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2010_1/Kras_va.htm (дата звернення 17.09.2018)
10. Левко М. М. Систематизований підхід до визначення ролі та місця митної безпеки у забезпеченні економічної безпеки держави / Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічна: наукове періодичне видання. Херсон: Видавництво Херсонського державного університету. 2015. С. 16 – 20.
11. Васильєв А.А. Державне регулювання зовнішньоторговельною безпекою України: дисер. к.е.н. 2016. 239 с.
12. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. академіка НАН України С. І. Пирожкова. К. 2003.
13. Шевчук С. В. Митні інтереси держави: принципи забезпечення та критерії деталізації. Формування ринкових відносин в Україні. № 6 (205). С. 25-33

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341; 338.27; 338.242

ВИБІР ДРАЙВЕРІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПРОГНОЗУВАННЯ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.116.182

**Верхоглядова Н. І., д.е.н.,
Кононова І. В., к.е.н.**

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

В статті розглянуто проблему управління розвитком національної економіки із застосуванням специфічних механізмів – драйверів управління. Встановлено, що вибір драйверів управління розвитком має ґрунтуватися на результатах прогнозування показників за параметрами функціонування національної економіки. Мета дослідження полягала у обґрунтуванні вибору виду драйверу управління розвитком національної економіки на основі прогнозних значень показників розвитку, отриманих із застосуванням методів аналітичного вирівнювання та кореляційно-регресійного аналізу. Виявлено, що драйвери управління розвитком акумулюють виявлені імпульси до прискорення розвитку соціально-економічної системи та виступають його каталізаторами. Встановлено, що драйвери управління розвитком можуть розглядатися на різних рівнях соціально-економічних систем, в тому числі і на макрорівні (на рівні національної економіки). Розроблено та апробовано на прикладі національної економіки послідовність ідентифікації умов застосування різних видів драйверів управління розвитком. Визначено прогнозні значення показників функціонування національної економіки та обґрунтовано застосування генеруючого драйверу управління, здатного активізувати імпульси розвитку.

Ключові слова: національна економіка, розвиток, управління, імпульси, драйвери

UDC 330.341; 338.27; 338.242

THE CHOICE OF MANAGEMENT DRIVERS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY BASED ON THE FORECASTING

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.116.182

**Verhoglyadova N., D.Sc.
Kononova I., Ph.D.**

Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

The article deals with the problem of management of the development of the national economy with the use of specific mechanisms - management drivers. It has been established that the choice of drivers for development management should be based on

the results of forecasting indicators on the parameters of the functioning of the national economy. The purpose of the study was to substantiate the choice of the type of driver for the management of the development of the national economy based on the forecast values of development indicators obtained using the methods of analytical alignment and correlation-regression analysis. It was revealed that development control drivers accumulate the identified impulses to accelerate the development of the socio-economic system and act as its catalysts. It has been established that development control drivers can be considered at different levels of socioeconomic systems, including at the macro level (at the level of the national economy). The sequence of identification of the conditions for the use of different types of development control drivers was developed and tested on the example of the national economy. The predicted values of the indicators for the parameters of the functioning of the national economy are determined and the application of the generating control driver is used, application of which will allow to activate the impulses of development.

Keywords: national economy, development, management, impulses, drivers

Актуальність проблеми. Управління розвитком соціально-економічних систем, в тому числі і національної економіки як системи, є складним процесом, що має ґрунтуватися на певних аналітичних даних. Сучасні умови, що вирізняються підвищеним рівнем динамічності, висувають підвищені вимоги управління розвитком, яке повинно набувати проактивного характеру. Для забезпечення проактивності управління підґрунтям для прийняття управлінських рішень мають бути не поточні дані, а результати прогнозування. При цьому, одним з ключових рішень є вибір виду драйверу управління розвитком.

Аналіз останніх наукових досліджень. В економічній літературі все більше уваги приділяється дослідженню сутності поняття «драйвер» та вивченню особливостей його застосування в різних сферах. Серед науковців, що досліджували дане поняття, слід відзначити таких вчених, як Азаров М., Ярошенко Ф., Бушуєв С. [1], Абрамов В. [2], Дегтярьов О., Дегтярьова Л. [3], Іванова Л., Терська Г. [4], Коломієць Г., Гузенков Ю., Грідіна Г., Доценко М., Ле Мінг Хуан М. [5], Савицька Н., Полевич К. [6]. Не дивлячись на активне використання даного поняття в різних сферах економічних досліджень, деякі теоретико-методичні та практичні аспекти застосування драйверів як специфічних механізмів управління розвитком потребують уточнень.

Мета роботи. Основною метою дослідження є обґрунтуванні вибору виду драйверу управління розвитком національної економіки на основі прогнозних значень показників розвитку, отриманих із застосуванням методів аналітичного вирівнювання та кореляційно-регресійного аналізу.

Викладення основного матеріалу дослідження. В рамках процесу управління розвитком необхідно виявляти імпульси розвитку та сприяти своєчасній їх реалізації. Це можливо лише за умови застосування своєрідних механізмів – драйверів управління розвитком. В умовах недостатньої розвиненості і цілісності зв'язків в економічній системі драйвери є спеціальними механізмами управління процесами, що сприяють створенню складних багаторівневих зв'язків в системі.

Згідно англо-російського бізнес-словнику під редакцією В.Королькевич drive – це рух, спрямування [7]. Стосовно управління це слово означає також рушійну силу, стимулятор управління.

На нашу думку драйвери управління розвитком - є механізмами, які акумулюють виявлені імпульси до прискорення розвитку соціально-економічної системи та виступають його каталізаторами, певним чином, залучаючи для цього розрізнені ресурси (матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові тощо). Драйвери хоча й не забезпечують повною мірою розвитку системи, проте формують для нього відповідні стимули. Драйвер виникає в результаті оптимальної для соціально-економічної системи конфігурації базових чинників, яка може бути сформована на використання в першу чергу внутрішніх резервів. Драйвери можуть мати різну природу, проте їх основна функція полягає у формуванні цілісної системи вертикальних і горизонтальних зв'язків, що уловлюють і поширюють імпульси до розвитку.

У даній роботі під драйвером будемо розуміти механізми управління, що сприяють досягненню певного господарського результату соціально-економічних систем, який характеризується відповідним показником. Однак доцільно припустити, що різні драйвери діють неоднаково, з різною силою і спрямованістю, крім того, в різний спосіб. Так, окремі драйвери можуть діяти рівномірно і постійно, а інші стихійно, сплесками. Таким чином, виникає наукова проблема, як виділити і оцінити ті моменти впливів драйверів, які мають вирішальний вплив і призводять до якісних змін системи.

Драйвери можна розбити на три типи:

- драйвери вищого рівня (highest level drivers);
- драйвери проміжного рівня (intermediate drivers);
- драйвери нижчого рівня (lowest level drivers).

Таке розбиття обумовлено багаторівневістю моделі драйверів (layered driver model). Для збереження спільності викладу, монолітний драйвер можна включити в цю схему, хоча він не використовує

багаторівневу архітектуру. У цьому випадку він буде «гібридом» - драйвером, що належить одночасно до декількох типів.

Співвідношення між соціально-економічними системами різного рівня та драйверами їхнього розвитку наведено на рис. 1

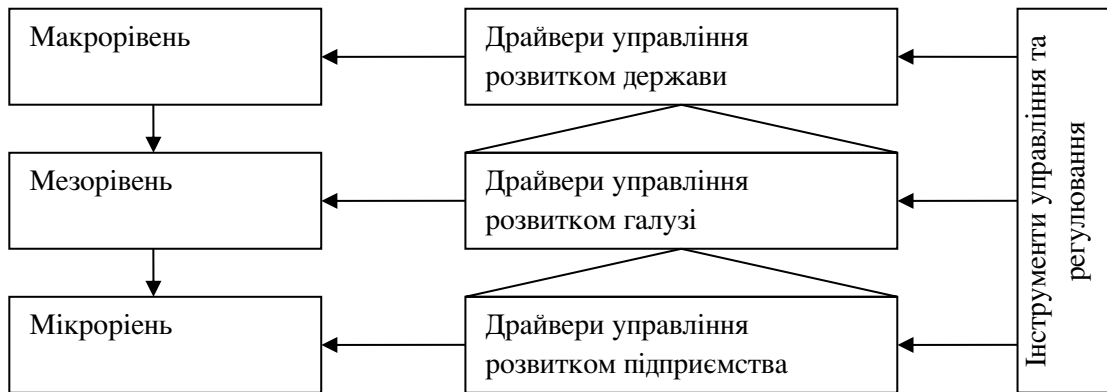


Рис. 1. Трьохрівнева модель драйверів управління розвитком соціально-економічних систем

Джерело: розроблено авторами

Як видно з наведеної схеми, вибудовується досить жорстка конструкція взаємозв'язків як по вертикалі, так і по горизонталі. Однак ця жорсткість архітектури всієї конструкції пояснювана тим, що перехід з однієї системи координат в іншу здійснюється в результаті включення сформованих драйверів управління розвитком, є результатом спільних дій всіх трьох учасників процесу – держави (макрорівень), галузі (мезорівень) і підприємства (макрорівень), – знаходяться під впливом певних імпульсів.

Поле управління розвитком соціально-економічної системи на рівні держави (національної економіки) із застосуванням драйверів, представлено на рис. 2.

Забезпечення розвитку соціально-економічної системи на макрорівні (на рівні держави) і суттєве розширення його складових припускають не тільки пошук галузевих і територіальних імпульсів до зростання, але і вибудовування драйверів, що сприяють трансляції зовнішніх і внутрішніх імпульсів в інтегрований розвиток всієї країни.

В свою чергу, вибір виду драйверу (стартового, генеруючого, прискорюючого, перетворюючого), які можуть застосовуватися в процесі управління має ґрунтуватися на результатах прогнозування (рис. 3).

Прогнозування стану та розвитку соціально-економічної системи, є складним завданням, вирішення якого потребує застосування методів економіко-математичного аналізу та моделювання. Найпоширенішими з таких методів є метод аналітичного вирівнювання, який дозволяє виявити та описати в формалізованому вигляді тенденцію зміни окремого

показника, а також метод кореляційно-регресійного аналізу, що дає змогу врахувати існуючі між окремими показниками причинно-наслідкові зв'язки.

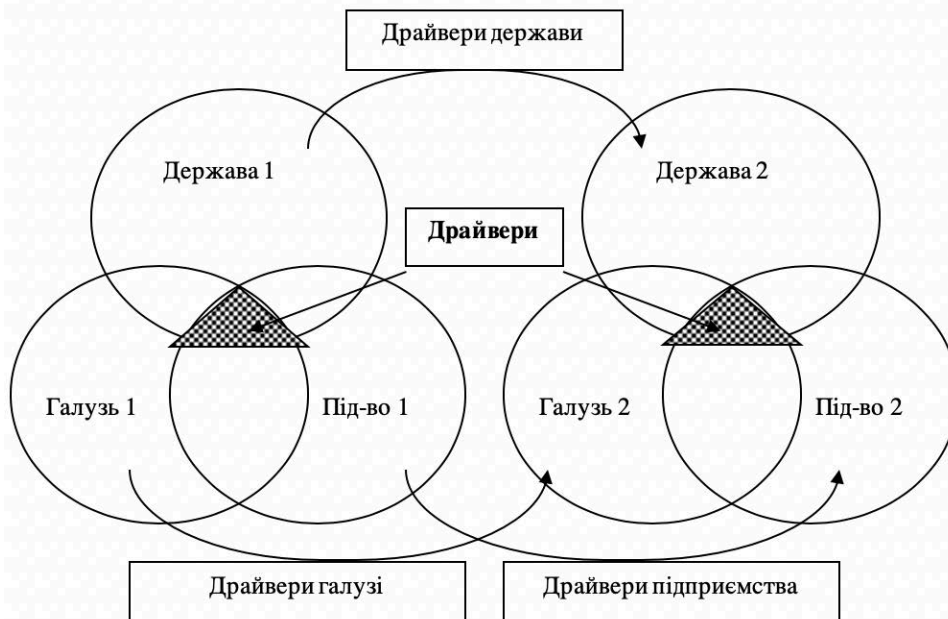


Рис. 2. Поле управління розвитку соціально-економічних систем
Джерело: розроблено авторами

Слід зазначити, що показники, за допомогою нормованих значень яких визначається рівень розвитку та його характер, розподіляються на кількісні показники та якісні, що розраховуються на їх основі. Тому, в ході прогнозування на основі формул, отриманих за допомогою аналітичного вирівнювання (моделей тренду) та кореляційно-регресійного аналізу (кореляційно-регресійних моделей) пропонується визначати лише прогнозні значення кількісних показників, тоді як прогнозні значення якісних - визначати на основі прямого їх розрахунку.

Для визначення прогнозних значень показників, що відповідають імпульсам розвитку пропонується використати метод аналітичного вирівнювання, за допомогою якого здійснюється побудова моделей тренду. Таким чином, моделі тренду були побудовані для показників, що відображають обсяг капітальних інвестицій та обсяг загальних витрат на інноваційну діяльність. При цьому, було встановлено, що виявити тенденцію зміни цих показників в часі у європейській валюті через значні коливання курсу гривні не видається можливим. Тому, пропонується побудувати моделі тренду даних показників в національній валюті з наступним їх перерахунком в євро з врахуванням прогнозного курсу гривні, який за прогнозами експертів до 2020 року не повинен перевищити 31,9 гривні за євро.

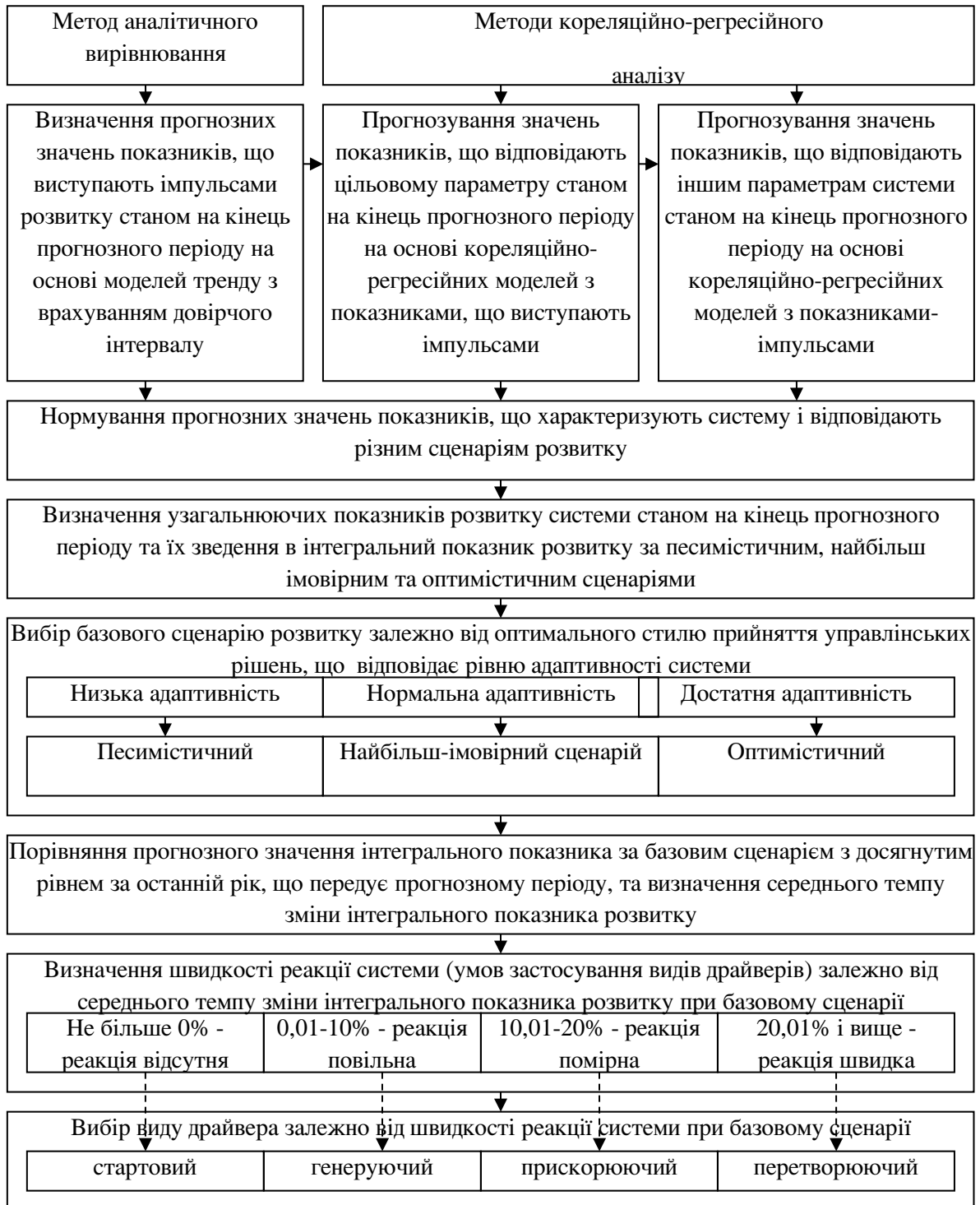


Рис. 3. Послідовність ідентифікації умов застосування різних видів драйверів управління розвитком (побудовано авторами)

Джерело: розроблено авторами

Параметри рівняння ліній тренду було визначено за допомогою методу найменших квадратів. При цьому, функції моделей тренду були перевірені на достовірність та адекватність із застосуванням t-критерію Стьюдента та F-критерію Фішера. З цією метою було визначено розрахункові значення згаданих критеріїв та здійснено їх порівняння з критичними значеннями [8]. З врахуванням прогнозного значення за

точковим прогнозом, отриманим на основі функції лінії тренду, та залишкового середнього квадратичного відхилення за даним показником будується довірчий інтервал, в межах якого буде перебувати прогнозне значення показника в прогнозованому періоді.

На основі результатів прогнозування було визначено узагальнюючі та інтегральні показники розвитку соціально-економічної системи (табл. 1).

Таблиця 1 – Результати прогнозування рівня розвитку на 2020 рік

Показник	Сценарії		
	песимістичний	найбільш імовірний	оптимістичний
Узагальнюючий показник економічного розвитку	0,089	0,098	0,108
Узагальнюючий показник соціального розвитку	0,316	0,338	0,360
Узагальнюючий показник екологічного розвитку	0,251	0,269	0,286
Інтегральний показник розвитку системи	0,218	0,235	0,251

Джерело: розроблено авторами

Як видно з таблиці, через чотири роки за оптимістичним сценарієм інтегральний показник розвитку може сягнути 0,251, а за песимістичним – 0,218 бали (для порівняння значення останнього року досліджуваного періоду – 0,153 бали).

Оскільки в попередніх дослідженнях було встановлено, що адаптивність національної економіки до змін зовнішнього середовища є низькою [9], то в якості базового слід обирати песимістичний варіант.

За песимістичним сценарієм середній приріст інтегрального показника розвитку системи складає 9,3%. Це свідчить про повільну реакцію системи на імпульс (шкала середнього темпу зміни інтегрального показника розвитку: до 0 – реакція відсутня, 0-10% - повільна реакція; 10-20% - помірна реакція; більше за 20% - швидка реакція). З огляду на це, має застосовуватися генеруючий драйвер, розробці якого має бути присвячена належна увага при формуванні стратегії управління розвитком системи.

Висновки. Таким чином, було розроблено послідовність ідентифікації умов застосування різних видів драйверів управління розвитком. Запропонована послідовність базується на результатах

прогнозування за базовим сценарієм розвитку, який обирається з врахуванням ступеня адаптивності системи, та дозволяє визначити швидкість її реакції і обрати вид драйвера, застосування якого є найбільш прийнятним в умовах, що склалися. Апробація даної послідовності дала змогу дійти висновку щодо доцільності застосування генеруючого драйверу управління розвитком. Саме цей вид драйвера має бути покладений в основу стратегії управління розвитком національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Азаров М.Я. Інноваційні механізми управління програмами розвитку: монографія / Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Бушуєв С.Д. – К.: Самміт-книга, 2012.- 828 с.
2. Абрамов В. И. Драйвер-факторы процесса нововведения / В.И. Абрамов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2012. – №12 (127).– С. 119-123.
3. Дегтярев А. Н., Дегтярева Л. Р. Современные драйверы развития российского образования в условиях разнонаправленных вызовов / А. Н.Дегтярев, Л. Р.Дегтярева // Экономика образования. – 2015. – № 2.– С. 15-26
4. Иванова Л. Н., Терская Г. А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л. Н. Иванова, Г.А. Терская // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – Том 7. – 2015. – №2. — С. 120-133.
5. Сучасні драйвери розвитку бізнесу в кризових умовах / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузєнєков, Г. В. Грідіна, М. Ю. Доєнєко, М. Х. Ле Мінь Хуєн. // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 256-263.
6. Савицька Н. Л., Полевич К. В. Тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера глобальної економіки [Електронний ресурс] / Н. Л. Савицька, К. В. Полевич // Ефективна економіка. – 2014. – №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3361>.
7. Королькевич, В. А. Англо-русский бизнес-словарь / В. А. Королькевич, В. Ф. Королькевич. - М.: Юристъ, 2000. – 547 с.
8. Таблиці функцій та критичних точок розподілів. Розділи: Теорія ймовірностей. Математична статистика. Математичні методи в психології. / Укладач: М.М. Горонєскуль. – Х.: УЦЗУ, 2009. – 90 с.
9. Методичні аспекти оцінки адаптивності соціально-економічної системи [Електронний ресурс] / І. В. Кононова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 14 (1). – С. 151-154. Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/14_1_2017ua/32.pdf/

УДК: 336.15; 334.021; 338.242

СУЧАСНИЙ СТАН ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.124.183

Фуфалько І. Ю.*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

В умовах погіршення економічної ситуації та фінансової кризи в Україні особливого значення для забезпечення економічного розвитку територій набуває активізація інвестиційної діяльності, що, враховуючи обмеженість бюджетних ресурсів, вимагає залучення додаткового позабюджетного фінансування для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки. Одним із таких механізмів залучення є публічно-приватне партнерство, яке виступає своєрідним інституційним та організаційним альянсом державної влади та приватного бізнесу, створеним задля реалізації суспільно значущих проектів розвитку стратегічно важливих видів економічної діяльності. Розглянуто поняття публічно-приватного та державно-приватного партнерства. З'ясовано роль публічно-приватного партнерства щодо забезпечення необхідних темпів соціально-економічного розвитку регіону. Визначено, що державно-приватне партнерство є складним як з організаційної, так і з фінансової та правової точки зору інститутом. Він передбачає багатосторонні домовленості, розподіл ризиків, аналіз комерційних перспектив та індивідуальні схеми фінансування та юридичного втілення. Висвітлено особливості та системні проблеми застосування механізму державно-приватного партнерства під час реалізації проектів в Україні. Проаналізовано сучасний стан реалізації договорів концесії та енергосервісних контрактів як інструментів реалізації державно-приватного партнерства на державному та регіональному рівні. Визначено пріоритетні заходи для забезпечення подальшого розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, публічно-приватне партнерство, концесія, енергосервісні контракти, проект.

UDC 338.242

THE CURRENT STATE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IMPLEMENTATION IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.124.183

Fufalko I.*Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*

According to the bed economic situation and financial crisis in Ukraine activation of the investment activity by engaging the private capital to the projects of economic

modernization becomes very actual and important for the economic development of the different economic sectors. In this case, one of the popular mechanisms is public-private partnership that represents an institutional and organizational alliance of the government and private sector aimed on the realization of socially important and strategic development projects in different economic sectors. The concept of public-private and public-private partnership is considered. The role of public-private partnership in the economic system for providing the necessary rates of socio-economic development of the region is determined. We had determined that public-private partnership is organizationally, judicially and financially complicated institute that includes such elements as multilateral agreements, share and distribution of risks, commercial effectiveness analysis, individual schemes of financing and judicial implementation. The specific features and systemic problems of the implementation of public-private partnership mechanism in Ukraine are highlighted. The current state of concession agreements and energy service contracts implementation is analyzed. The priority directions for further development of public-private partnership mechanism in Ukraine are defined.

Keywords: public-private partnership, concession, energy service contracts, project.

Актуальність проблеми. В умовах погіршення економічної ситуації та фінансової кризи в Україні особливого значення для забезпечення економічного розвитку територій набуває активізація інвестиційної діяльності, що, враховуючи обмеженість бюджетних ресурсів, вимагає залучення додаткового позабюджетного фінансування для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки.

Одним із таких механізмів залучення є публічно-приватне партнерство, яке виступає своєрідним інституційним та організаційним альянсом державної влади та приватного бізнесу, створеним задля реалізації суспільно значущих проектів розвитку стратегічно важливих видів економічної діяльності.

Актуальність використання механізму ДПП в Україні пояснюється такими причинами:

1. Наявність у державній та комунальній власності великої кількості майна та цілісних майнових комплексів, які потребують інвестицій в їх оновлення та запровадження ефективного господарського управління.
2. Необхідність залучення значних інвестицій в масштабні інфраструктурні проекти та стратегічні галузі промисловості задля забезпечення економічного розвитку держави та регіонів .

3. Вищий, порівняно із державними органами, рівень управління та наявність значного досвіду застосування передових технологій у приватному секторі внаслідок спеціалізації на певному виді господарської діяльності.

4. Наявність значних інвестиційних ресурсів у приватних компаній та їх зацікавленість у довгострокових проектах із державними гарантіями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики партнерської взаємодії держави і бізнесу внесли такі вчені: Баталов О. А., Бутник О. О., Майстро С. В., Длугопольський О., Онишко С.В., Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. та інші дослідники. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження вчених з даної проблематики, в їх роботах недостатньо приділено уваги сучасним реаліям розвитку публічно-приватного партнерства.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку публічно-приватного партнерства, виявлення основних проблем та визначення напрямів його подальшого розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. У науковій літературі вживаються терміни «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство», «публічно-державна кооперація» тощо. Більш усталеним є поняття «державно-приватне партнерство», яке власне і згадується в Законі України «Про державно-приватне партнерство», що традиційно пов'язане з роллю держави у суспільних відносинах. Разом з тим у сучасних умовах господарювання більш коректним є термін «публічно-приватне партнерство» (в англійській літературі – Public Private Partnership, PPPs), що найбільш точно відтворює зміст концепції, оскільки в зарубіжній практиці у відносинах з приватним сектором активно приймають участь як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [7].

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [6] державно-приватне партнерство є співробітництвом між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що

здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами.

Інституту державно-приватного партнерства належать такі ролі в системі економічних взаємовідносин держави [4]:

- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно-значущих результатів;
- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації;
- створення нових методів управління;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства загалом;
- об'єктивне визначення потреб ринку;
- оптимальне використання ресурсів.

Державно-приватне партнерство – складний як з організаційної, так і з фінансової та правової точки зору інститут. Він передбачає багатосторонні домовленості, розподіл ризиків, аналіз комерційних перспектив та індивідуальні схеми фінансування та юридичного втілення.

Механізм інвестиційного державно-приватного партнерства передбачає, що держава є замовником послуг. Саме держава визначає умови такого співробітництва, створює можливості прийняття управлінських рішень для приватного сектора. Держава здійснює постійний моніторинг при тому, що об'єкт інвестування залишається у державній власності. Спільно розпочатий проект реалізується у конкурентному середовищі, що створює стимул до впровадження інновацій і приводить до ефективного та якісного надання кінцевих послуг[9].

Основними принципами публічно-приватного партнерства визнано:

- 1) пріоритетність інтересів держави;
- 2) ефективний розподіл ризиків між сторонами;
- 3) політична підтримка держави;
- 4) прозорість;
- 5) рівноправність у відносинах між сторонами [10].

Таким чином, основний принцип концепції моделі партнерства держави і приватного сектора полягає в тому, що держава визначає, яких публічних послуг та суспільної інфраструктури вона потребує, а приватні інвестори висувають конкретні пропозиції, що в найповнішій мірі повинні відповідати інтересам держави.

До ознак державно-приватного партнерства належать:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [9].

Фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

• фінансових ресурсів приватного партнера;

• фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку;

• коштів державного та місцевих бюджетів;

• інших джерел, не заборонених законодавством.

Бюджетне фінансування проектів ДПП і державна участь у проектах ДПП повинна будуватися на принципах середньо- та довгострокового програмно- цільового планування і програмно-проектного фінансування.

Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може надаватися:

- шляхом надання державних гарантій, гарантій Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування;

- шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами;

- шляхом виплати приватному партнеру інших платежів, передбачених договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, зокрема плати за готовність (доступність) об'єкта державно-приватного партнерства до експлуатації (використання) тощо;

- шляхом придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства;

- шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення державно-приватного партнерства;

- в інших формах, передбачених законом [6].

У ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» вказується, що відповідно до форми здійснення державно-приватного партнерства учасниками можуть укладатися договори про:

- концесію;

- управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, інвестиційних зобов'язань приватного партнера);

- спільну діяльність;

- інші договори.

Договір, укладений у рамках державно-приватного партнерства, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України.

У світовій практиці класифікації моделей державно-приватного партнерства прийнято виокремлювати такі їх форми [8]:

1) контракти як адміністративний договір між державним органом чи органом місцевого самоврядування та приватним партнером на здійснення суспільно необхідних видів діяльності;

2) оренда, яка залежно від визначених договором умов може передбачати викуп державного чи муніципального майна;

3) концесія, яка передбачає надання державою права приватному партнеру протягом певного часу виконувати обумовлені договором функції і наділяє його відповідними повноваженнями для забезпечення ефективного функціонування об'єкта концесії; концесія завжди передбачає повернення предмета договору державному партнеру, а право власності на вироблену продукцію залишається за приватним партнером;

4) угоди про розподіл продукції є подібними до концесійних договорів, однак, на відміну від них, передбачають розподіл виробленої концесіонером продукції між державним та приватним партнером;

5) договори про спільну діяльність, у межах яких держава бере постійну участь в адміністративно- господарській та інвестиційній діяльності створеного спільного підприємства залежно від частки в уставному або акціонерному капіталі.

Визначною особливістю проектів публічно-приватного партнерства є те, що використовувані чи створені об'єкти підлягають поверненню державному партнеру після припинення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Таким чином, право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках державно-приватного партнерства, належить державному партнеру, а договір партнерства не зумовлює перехід права власності на відповідні об'єкти до приватного партнера. Договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, у окремих випадках може бути передбачено лише виникнення спільної часткової власності державного та приватного партнера на створювані чи придбані об'єкти державно-приватного партнерства.

На даний час, в Реєстрі концесійних договорів державного та комунального майна (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 18 січня 2000 року №72), розміщеному на офіційній інтернет сторінці Фонду державного майна України, містяться відомості про 8 договорів на державне та 138 на комунальне майно.

Щодо договорів із державним майном, то один із них щодо передачі в концесію Палацу ХІХ ст. в с. Тартаків ФОП Новосад І.І. уже на етапі розірвання. Крім того, два проекти щодо будівництва платних автодоріг Краковець-Львів та Львів-Броди, укладені ще на початку 2000-х, до сьогодні не реалізовані. Таким чином, в Україні немає жодного діючого концесійного договору щодо побудови автомобільних шляхів. Щодо ще двох договорів у сфері вітроенергетики за результатами державного аудиту запропоновано Донецькій та Херсонській облдержадміністраціям переглянути концесійні договори на предмет відповідності нормам чинного законодавства в частині джерел та обсягів фінансування побудови об'єктів концесії за періодами.

Щодо 138 комунальних договорів концесії, то 109 з них (79 %) укладено у 2012 році сільськими радами Полтавщини з одним концесіонером ТОВ «Технопарк Комплекс Т» щодо проекту в галузі збору та переробки твердих побутових відходів. На сьогоднішній день даний договір концесії так і не почав реалізовуватись, тобто йде мова про відмову приватного інвестора від втілення проекту. Окрім того, ще три договори уже розірвано, а щодо деяких інших існує значне невдоволення місцевої влади та громадськості, велись судові справи про розірвання, оскільки

проекти щодо концесії майнових комплексів в сфері тепло-, водо- та енергопостачання часто мають політичне підґрунтя та з інвестиційної точки зору є малозначущими.

Ефективність використання механізму публічно-приватного партнерства у регіонах України перебуває на досить низькому рівні, свідченням цього є наступне. Вкрай низькою є частка приватних інвестицій (не більше 10 %) під час реалізації переважної більшості проектів (за світовими стандартами такі проекти взагалі не можуть вважатись державно-приватними). В цілому, в Україні існує досить незначна кількість договорів концесії, які справді сприяли залученню приватних інвестицій та виконують визначені договором інвестиційні та операційні цілі.

Аналізуючи дані табл. 1, де показано галузі реалізації концесійних договорів у комунальному секторі, бачимо, що більшість договорів зосереджено в сфері теплоенергетики та водопостачання. Тоді як пріоритетними сферами публічно-приватного партнерства країн ЄС у 2010–2015 рр. є: за обсягом фінансування – транспортна інфраструктура, за кількістю угод – освіта. Роль сфери освіти і науки у забезпеченні стійкого економічного зростання і модернізації економіки у країнах з розвиненою економікою значно зростає. Таким чином, сфери застосування публічно-приватного партнерства поступово розширюються – від реалізації інфраструктурних проектів до сфери НДДКР та впровадження інновацій [7].

Таким чином, для забезпечення економічного розвитку територій пріоритетними сферами застосування державно-приватного партнерства в Україні мають стати наступні:

- 1) виробнича інфраструктура і високотехнологічне виробництво;
- 2) агропромисловий комплекс;
- 3) будівництво і житлово-комунальне господарство;
- 4) соціальний захист населення;
- 5) наукова, науково-технічна, інноваційна та інформаційна;
- 6) розвиток природно-заповідного фонду [9].

Щодо успішного залучення приватних інвестицій на засадах державно-приватного партнерства можна назвати пілотні проекти, які реалізовувались за підтримки Агенції з міжнародного розвитку США (USAID).

Таблиця 1 - Структура договорів концесії комунального майна

Галузь	Кількість договорів
Водоканали	15
Теплокомуненерго	4
Транспорт	3
Спорт (спортивно-оздоровчий комплекс)	1
Культура (кінотеатр)	1
Будівництво (Житловий комплекс)	1
Полігон ТПВ	1

Джерело: розроблено автором за [11]

Один із них це київський проект з відновлення спортивної та рекреаційної інфраструктури на острові Долобецький, де приватний партнер з 2011 року очистив зону від несанкціонованих об'єктів торгівлі та створив спортивні споруди, якими буде управляти протягом 15 років. Протягом перших років реалізації інвестор вклав 8 млн. грн. в основному в будівництво спортивних споруд та передбачається ще залучення до проекту не менше 4,5 млн. грн.

Інший договір про спільну діяльність у рамках здійснення державно-приватного партнерства щодо переведення опалення муніципальних об'єктів на місцеві види твердого палива (деревна стружка та палети) укладено строком на 15 років 19 вересня 2014 року між Малинською міською радою та ТзОВ «Енергія тепла». Проведена технічна модернізація системи тепlopостачання, і, як результат, у 2015 році вартість Гка тепла становила 850 грн, що в майже тричі менше ніж при використанні газу (2200 грн.) Проте, уже в 2018 році бюджет міста Малин виділить 3 млн. грн. на переобладнання комунальних котелень на біопаливо. Таким чином, отримавши досвід від реалізації проекту спільно з приватним партнером, надалі міська влада реалізовує аналогічні проекти самостійно за рахунок бюджетних коштів.

У 2018 році в місті Подільськ Одеської області реконструюють одну з найбільших в Україні котелень за рахунок коштів приватного інвестора, яка працюватиме на пелетах.

На території Івано-Франківської області в 2010 році обласною радою передано в концесію терміном на 30 років цілісний майновий комплекс "Міжнародний аеропорт "Івано-Франківськ". Загальна вартість переданого в концесію за 30 років майна оцінена сторонами в 37,45 млн. грн. Станом на 2018 рік концесійних платежів до обласного бюджету сплачено 8,6 мільйона гривень. Оновлено техніку та обладнання аеропорту.

У 2017 послугами Івано-Франківського аеропорту скористались рекордні за останні роки 111 тисяч пасажирів а пасажиропотік за рік збільшився на майже 13%. В перші роки концесії аеропорт відправляв від 30 до 40 тисяч пасажирів. Втім, протягом останніх років у пресі з'являється інформація про низьку ефективність виконання концесіонером своїх зобов'язань та несплату податку за землю, а міський голова Івано-Франківська заявляє про необхідність передачі аеропорту з обласної в міську комунальну власність.

Варто зазначити, що всі вищезгадані приклади успішного публічно-приватного партнерства не внесені до Реєстру концесійних договорів Фонду державного майна України (ФДМУ). Це може бути пов'язано із низьким рівнем співпраці та обміну інформацією органів місцевого самоврядування та ФДМУ.

Попри відсутність значимих економічних досягнень за результатами укладених договорів концесії, державна влада продовжує розширювати перелік об'єктів концесії і у 2019 році стартують конкурси на передачу залізничних вокзалів в концесію, в тому числі із залученням закордонних компаній. Сьогодні на їх утримання Укрзалізниця витрачає щорічно 500 млн гривень. Згідно з оцінками, через три роки вокзали повинні окупатися. Окрім того, Уряд планує розпочати процеси передачі в концесію лісових господарств.

Проаналізувавши інформацію щодо укладених та реалізованих у рамках публічно-приватного партнерства договорів концесії державного та комунального майна, бачимо, що на сьогоднішній день ефективність цього напрямку є низькою, а механізм – невідпрацьованим. Залучення значних приватних інвестицій на реалізацію стратегічно важливих соціально-економічних проектів за допомогою договорів концесії не спостерігається.

Окремої уваги при розгляді можливостей публічно-приватного партнерства варто приділити так званим енергосервісним договорам (ЕСКО-договорам). Енергосервісний договір передбачає співпрацю між приватними енергосервісними компаніями (ЕСКО) та державними/муніципальними органами влади щодо інвестування приватних коштів у енергоефективні проекти (оновлення системи опалення, освітлення, утеплення будівель тощо) у бюджетних установах. Протягом терміну реалізації договору від 80 до 90% зекономлених внаслідок впровадження

енергоефективних заходів коштів спрямовуються на покриття інвестору вкладених ресурсів. Після чого, весь об'єкт і оновлене майно залишається у комунальній власності протягом всього періоду експлуатації та забезпечує економію бюджетних коштів (рис. 1).

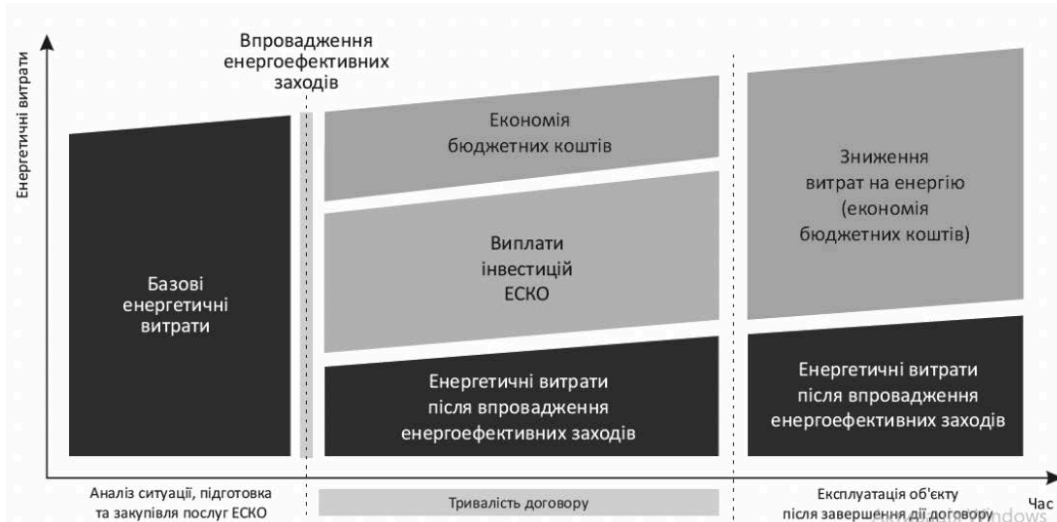


Рис. 1. Інвестиційний механізм реалізації ЕСКО-договорів

Джерело: [5]

В 2016 році було оголошено 27 тендерів, а після успішного завершення яких підписано 20 ЕСКО-договорів на суму більше 18 млн. грн. У 2017 році укладено вже 37 контрактів на суму 40 млн гривень. У 2018 році очікується близько 200 укладених ЕСКО-договорів для утеплення бюджетних установ.

Серед перших двадцяти ЕСКО-договорів 15 стосуються модернізації індивідуальних теплових пунктів та освітлення, що передбачає малі обсяги інвестицій та швидке повернення вкладених коштів протягом 2-5 років (рис. 2). І лише 5 передбачають капітальну термомодернізацію (утеплення стін і горища, модернізацію системи опалення), що вимагає значних капіталовкладень та характеризується термінами окупності від 10 років.

Найвищих показників енергоефективності досягнуто у Миргородському районі Полтавської області, де за результатами двох ЕСКО-проектів економія газу склала більше 60%. У Каневі завдяки модернізації освітлення у дошкільному навчальному закладі економія витрат на електроенергію сягнула 70%. Найбільший енергосервісний договір на суму 10 млн гривень укладено терміном на 14 років у смт. Барішівка Київської області щодо комплексного утеплення загальноосвітньої школи.

Виходячи з проаналізованих даних, можемо стверджувати, що ринок ЕСКО-договорів є доволі перспективним і має позитивну тенденцію розвитку. Наразі він перебуває на етапі формування, оскільки перші пілотні проекти дозволяють оцінити його потенціал та привабливість для інвесторів, а також унормувати законодавство в цій новій сфері публічно-приватного партнерства.



*Рис. 2. Аналіз параметрів реалізованих ЕСКО-контрактів за 2016 рік
Джерело: розроблено автором за [5].*

Основними причинами уповільнення розвитку механізму ДПП в Україні є:

- недостатній рівень уваги держави до реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства і недосконалість системи управління розвитком такого партнерства;
- наявність галузевих особливостей провадження господарської діяльності і складність умов довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами;
- низький рівень інституційної спроможності органів державної влади і приватного сектору до впровадження ДПП;
- низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства (недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства, неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері ДПП);

– несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів;

– відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства;

– неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства.

У «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012-2017 роки» зазначається, що поліпшення інвестиційного клімату і конкурентного середовища з метою розвитку державно-приватного партнерства та створення сприятливих умов для соціально-економічного розвитку регіону можливе шляхом вирішення наступних завдань:

– забезпечення прозорості дозвільної системи та усунення бюрократичних перешкод;

– удосконалення процедури здійснення нагляду і контролю, технічного регулювання у сфері стандартизації та сертифікації;

– створення сприятливих умов для користування земельними ділянками під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– забезпечення прозорості у відносинах між приватним і державним партнерами у рамках підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– зосередження зусиль держави на реалізації проектів державно-приватного партнерства і забезпеченні дієвого зв'язку у відносинах із приватним сектором [8].

Окрім зазначеного вище, для успішної реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні необхідно удосконалити процедуру відбору приватних партнерів, які повинні розробити детальний фінансово-інвестиційний план розвитку об'єкта ДПП із зазначенням конкретних періодів реалізації проекту та розробити більш жорстку систему визначення відповідальності сторін за порушення умов договору, невиконання зобов'язань щодо обсягів та термінів інвестицій у проект. Це дозволить зменшити частку договорів ДПП, які формально укладені, але так і не почали реалізовуватись протягом тривалого періоду часу.

Висновки. Публічно-приватне партнерство виступає сьогодні доволі перспективним напрямом співпраці між державними/муніципальними органами влади та приватним сектором, який може забезпечити залучення значних позабюджетних інвестиційних ресурсів для реалізації масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки.

У той же час, досвід реалізації проектів публічно-приватного партнерства в Україні показує низьку ефективність, особливо щодо передачі в концесію державного майна. Окрім того, попри наявність успішних проектів на місцевому рівні, більшість договорів концесії комунального майна не дали значного соціально-економічного ефекту для громад. З іншої сторони, із 2016 року активно розвивається ринок ЕСКО-контрактів, які дозволяють в довгостроковій перспективі забезпечити економію бюджетних витрат на енергоресурси.

В цілому, розвиток публічно-приватного партнерства в Україні не спрямований на реалізацію стратегічно важливих інфраструктурних проектів чи підтримку інноваційних галузей, які можуть виступити осередками економічного зростання, а передбачає лише покращення ефективності та підвищення рівня управління наявним майном, що свідчить про низький рівень підготовки пропозицій та обмежене використання наявного потенціалу публічно-приватного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Баталов О.А., Валушко І.В. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
2. Бутник О. О. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2014. № 4. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=709>
3. Вайсман В. Я. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм розвитку підприємництва в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 18. С. 174–178.
4. Длугопольський О. “Державний сектор” versus “приватний сектор”: синергія ефективності через державно-приватне партнерство. Світ фінансів. 2010. С. 74-94.
5. Енергосервісні контракти – ефективний інструмент фінансування енергоефективних проектів. URL: <https://www.euneighbours.eu/sites/default/files/publications/2018-01/20180101%20CoM%20DeP%20Guideline%20-%20ESCO.pdf>
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

7. Залознова Ю. С., Бутенко Н. В., Петрова І. П. Публічно-приватне партнерство в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. Економічний вісник Донбасу. 2016. № 2(44). С. 21-28.
8. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2012-2017 роки. URL: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf>
9. Майстро С. В. Державно-приватне партнерство як інструмент забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. 2016. Вип. 2. С. 243-249. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2016_2_37
10. Онишко С.В. До питання теоретико-методологічного забезпечення розбудови державно-приватного партнерства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: «Економіка». 2017. № 7(35). С. 8-11.
11. Реєстр концесійних договорів Фонду державного майна України. URL: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-rent-consessions.html>
12. Результати державних фінансових аудитів за 2009 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/55383>
13. Верховна Рада ухвалила у першому читанні новий законопроект “Про концесії”. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua>

УДК 658.8. 012.12:633.85

ІНФРАСТРУКТУРА І МАРКЕТИНГ РИНКУ НАСІННЯ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.139.184

Чехов С. А., к.е.н.*Дослідна станція ефіроолійних та малопоширених сільськогосподарських культур НААН*

В статті розглядається сучасний стан інфраструктури і маркетингу насінневих компаній, що представлені на ринку насіння України. Зазначається, що інфраструктура ринку насіння олійних культур має такі складові: регулятивна, функціональна та інформаційна. Зосереджено увагу на важливості розвитку і впровадженню маркетингових стратегій для просування інновацій на ринку насіння олійних культур. Визначено, що сучасна концепція маркетингу полягає у вивченні і аналізі діяльності ринку з урахуванням його можливих змін в майбутньому. Представлено схеми продажу насіння іноземними і вітчизняними насінневими компаніями, наведено відмінності між ними. Визначено, що продаж насіння світовими національними компаніями відбувається за двома напрямками: торгівля насінням, що вироблено на території інших країн та торгівля насінням, що вироблено в Україні. Продаж насіння вітчизняними селекційними установами відбувається переважно на вітчизняному ринку насіння, напрямок експорту вітчизняного насіння не розвинутий. Охарактеризовано основні складові збутової і виробничої діяльності світових насінневих компаній. Встановлено, що в процесі збуту продукції особливе місце відводиться технічній діяльності службі збуту і насінництва. На відміну від стратегії просування продукції в транснаціональних компаніях, вітчизняні селекційні установи не застосовують повною мірою маркетингову складову, технологічний супровід також не включений.

Ключові слова: інфраструктура, маркетингова стратегія, олійні культури, насіння, суб'єкти ринку, конкуренція, інструменти маркетингу.

UDC 658.8. 012.12:633.85

INFRASTRUCTURE AND MARKETING OF OIL SEEDS MARKET

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.139.184

Chekhov S., PhD in Economics*Experimental Station of rare and aromatic crops of NAAS*

The article deals with the current state of the infrastructure and marketing of seed companies that are represented on the Ukrainian seed market. It is noted that the infrastructure of the oilseeds market has the following components: regulatory, functional and informational. The focus is on the importance of developing and

implementing marketing strategies to promote innovation in the market for oilseed crops. It is determined that the modern concept of marketing consists in studying and analyzing the market activity taking into account its possible changes in the future. The schemes of sale of seeds by foreign and domestic seed companies are presented; the differences between them are presented. It has been determined that seed sales by worldwide national companies take place in two directions: trade in seeds produced in other countries and trade in seeds produced in Ukraine. Sale of seeds by domestic breeding establishments is mainly on the domestic seed market, the direction of export of domestic seeds is not developed. The main components of sales and production activities of world seed companies are described. It is established that in the process of sales of products a special place is given to the technical activity of the sales and seed production department. Unlike the strategy of promoting products in TNCs, domestic breeding establishments do not fully use the marketing component; technological support is also not included.

Keywords: infrastructure, marketing strategy, oilseeds, seeds, market players, competition, marketing tools.

Актуальність. Повноцінне функціонування ринку будується на ринковому механізмі. Для обслуговування ринкового механізму має бути створена відповідна інфраструктура. Функціонування ринку насіння олійних культур здійснюється через інфраструктуру, яка формує інформаційне середовище, комплекс обслуговуючих спеціалізованих суб'єктів ринку. Важливою умовою ефективного просування наукоємної продукції у вигляді селекційних інновацій (сортів і гібридів) є формування маркетингової стратегії компанії з виробництва насіння. Розвиток сучасної аграрної науки на фоні процесів глобалізації потребує якісно нового рівня інформаційно-маркетингового супроводження і моніторингу. Тому науковий досвід світової і вітчизняної науки мають стати дієвим інструментом в рамках стратегічного розвитку інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і складові інфраструктури аграрного ринку розглянута в працях [1, 2, 5]. Формулювання маркетингу, маркетингової стратегії висвітлено в роботах [3,4]. Практичні аспекти розвитку інфраструктури і маркетингу ринку насіння представлено в публікаціях [6-17]. Дослідження зазначених вчених і фахівців галузі зосереджені на теоретико-методологічних аспектах ринку і певних сегментах аграрного ринку. Проте, в Україні до недавнього часу не здійснювалися дослідження сутності ринку насіння загалом, і ринку насіння олійних культур, зокрема. Серед нерозкритих

вважаємо питання аналізу сучасного стану інфраструктури і маркетингу вітчизняного ринку насіння олійних культур. Важливість теми з точки зору аграрного потенціалу вітчизняної економіки потребує подальших досліджень.

Мета – вивчити і оцінити сучасний стан інфраструктури і маркетингу на ринку насіння олійних культур.

Результати досліджень. Інфраструктура ринку забезпечує оперативність роботи учасників ринку на основі залучення окремих спеціалізованих суб'єктів економіки за видами діяльності, а також полегшує оформлення ринкових відносин відповідно до юридичних і суспільних норм [1, С. 28]. Функціональну складову інфраструктури ринку насіння олійних культур виконують установи та компанії, що є оригінаторами та продавцями насіння (вітчизняні селекційні інститути, приватні вітчизняні селекційні компанії, іноземні вітчизняні селекційні компанії, дилери, торгові представники, тощо). Інфраструктура ринку насіння олійних культур має наступні складові: регулятивна, функціональна та інформаційна. Регулятивна складова інфраструктури впорядковує відносини на ринку насіння олійних культур через встановлення правил та стандартів через державні органи регулювання ринку насіння олійних культур (Кабінет міністрів України, Держспоживслужба, Міністерство аграрної політики та продовольства, та ін.), які виконують законодавчі, наглядові, ліцензійні функції. Основу регулятивної складової є законодавча та нормативна база, що регулює відносини між суб'єктами ринку насіння олійних культур. До інформації складової інфраструктури ринку насіння олійних культур відносяться офіційні видання держустанов, науково-практичні видання, інтернет-сайти компаній, інформагентств, дошки оголошень. Інституційна інфраструктура включає законодавчу базу, яка надає змогу захищати майнові права і контракти, долати адміністративні перешкоди, контролювати концентрацію ринкової сили через активну політику конкуренції.

Оскільки ринок зорієнтований на виробництво з урахуванням споживчого попиту, то в цьому зв'язку велике значення буде мати маркетинг. Маркетинг виникає тоді, коли пропозиція товарів перебільшує зростання попиту на них. При цьому ринок продавця перетворюється в ринок покупця, де активнішим має бути продавець, оскільки треба шукати шляхи збуту товару» [2, С. 5-6]. Розглядаючи особливості маркетингової діяльності торговців, Ф. Котлер і К.Л. Келлер,

вважали найбільш важливими для них такі маркетингові рішення: вибір цільового ринку, джерел постачання, політики і методів закупок, створення товарного асортименту, формування цінової політики та політики просування [3, С. 557–559].

На практиці місце в ринковому середовищі та ефективне функціонування в ньому вітчизняних товаропровідних систем забезпечуються шляхом використання маркетингу і логістики. Концепція маркетингу визначає ринкову орієнтацію підприємства на досягнення успіху у споживачів, а відповідна оптимізація логістичних процесів в умовах загострення конкуренції веде до отримання ним значного економічного ефекту [4, С. 74].

Сучасна концепція маркетингу полягає у вивченні і аналізі діяльності ринку з урахуванням його можливих змін в майбутньому. Сформувати повне уявлення про стан ринку надає можливість аналіз всіх його елементів – попиту, пропозиції, ємкості, конкуренції. На основі проведених досліджень виробляється певна програма дій – стратегія маркетингу, яка містить аналіз власних ресурсів і планування виробництва асортименту продукції і послуг. Маркетингова стратегія - програма маркетингової діяльності компанії на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей.

Попередні дослідження показали, що протягом останніх 15 років зарубіжні компанії в Україні успішно розвивали свою інфраструктуру, збутову діяльність, розширювали представництва і створювали дилерські мережі. В їх розпорядженні сучасні заводи з доробки насіння, складські приміщення, агроцентри з демонстраційними полігонами, інформаційно-маркетингові служби. Фактично, стратегія опанування українського насінневого ринку іноземцями відбулася. На початковому етапі «завоювання» українського насінневого ринку іноземні компанії імпортували готовий матеріал в Україну, тобто вихідний селекційний матеріал не потрапляв на терена нашої країни, а вся робота з підготовки до продажу відбувалася в країнах походження насіння. Згодом завдяки розвинутій інфраструктурі в них з'явилася можливість вирощування насіння в Україні. Реєстрацію і імпорт батьківських компонентів для вирощування гібридів деякі компанії розпочали в 2009 р., майже після 10 років перебування ринку [5, с. 106]. Продаж насіння світовими національними компаніями відбувається за двома напрямками: торгівля насінням, що вироблено на території інших країн (70%) та торгівля насінням, що вироблено в Україні (30%) (Рис. 1). Продаж насіння

вітчизняними селекційними установами відбувається за схемою (Рис. 2). В процесі збуту продукції особливе місце відводиться технічній діяльності службі збуту і насінництва. На відміну від стратегії просування продукції в ТНК, вітчизняні селекційні установи не застосовують повною мірою маркетингову складову, технологічний супровід також не включений.



Рис. 1. Збутова діяльність транснаціональних корпорацій на вітчизняному ринку насіння

Джерело: розроблено автором

Девальвація вітчизняної валюти в останні роки змушує здійснювати пошук зниження витрат на доставку насіння в Україну. На теперішній час встановлюється тенденція відкриття іноземними компаніями заводів і виробничих потужностей на території України з метою здешевлення логістики насіння. Такий підхід декларує фірма «Ерідон», що понад 20 років є дистриб'ютором насіння світових селекційних компаній на вітчизняний аграрний ринок [6, С. 56-57]. Компанія Сінгента здійснює в Дніпропетровській області вирощування власних гібридів соняшнику і доробляє їх на власному заводі. В загальних обсягах продажів частка імпортованого продукту до вирощеного в Україні дорівнює 90% до 10%. Компанія «Маїс» ввела в 2015 р. в експлуатацію новий насіннєвий завод з потужністю від 0,5 до 1 млн. посівних одиниць. Компанія «Маїсадур» побудувала новий завод в Дніпропетровській області з виробництва та зберігання насіння кукурудзи, соняшнику, ріпаку, який ввела в

експлуатацію в 2014 р. з виробничою потужністю 10 тис. т насіння на рік [7, С. 82-83].

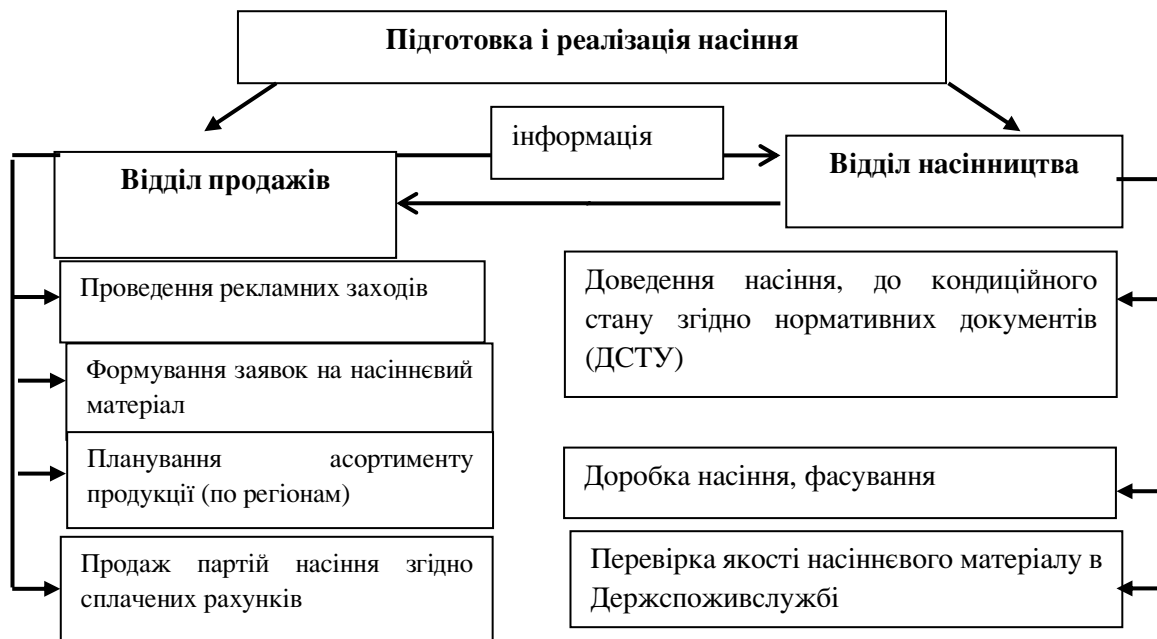


Рис. 2. Типова схема підготовки та реалізації насіння в вітчизняних селекційних установах.

Джерело: розроблено автором

Окремої уваги заслуговує маркетингова діяльність іноземних продавців насіння та позиціонування ними товару на ринку. Наряду з тим, що співробітники цих компаній проходять навчання і тренінги на кращих полігонах Європи, США, Канади, сучасною тенденцією їх діяльності є організація навчання для покупців і партнерів на демонстраційних полігонах в Україні і за кордоном. Сучасний демонстраційний полігон – це поєднання виставкової і навчальної (тренінги) діяльності. На ньому виробники мають можливість не тільки подивитися і оцінити селекційні інновації, новітню техніку, ознайомитися із новинками, а також у стислий проміжок часу набути конкретні поради від фахівців компанії-організатора та обмінятися досвідом з партнерами-виробниками [5, С. 117]. Так, компанія «Байер» на платформі «Агроарени» засіває демонстраційні полігони розміром від 20 до 32 га на території Полтавщини, Тернопільщини, Миколаївщини, Черкащини, Харківщини. На її теренах проводять майстер-класи, тренінги з вирощування різних культур, де закладені досліди з різними технологіями посіву та вирощування [8, С. 74-75]. Компанія «Лімагрейн» презентує нові сорти та гібриди на заходах Дня поля, де предметно аналізується урожайність, якість, стійкість до хвороб та стресових факторів, особливості вирощування для отримання найкращих результатів. Фінальним етапом є

культурно-розважальна програма та розіграші призів [9, С. 88-89]. Компанія BASF ввела в експлуатацію новий R&D центр для проведення перспективних досліджень біологічного захисту рослин та обробки насіння, такі як функціонують в Бразилії, Аргентині, Франції, Великій Британії, Південній Африці, Китаї, Австралії, США, Канаді. Науковий центр включає дослідницькі ділянки, сучасний банк живих штамів, лабораторію та установки для скринінгу і практичних випробувань [10, С. 12].

Програми лояльності від насінневих компаній передбачають проведення конкурсів на найбільш високу урожайність, переможці яких направляються за рахунок фірми на стажування до кращих європейських заводів з виробництва батьківських ліній. Також є послуги з безоплатного налаштування сівалок на відповідні партії, сервіс віддаленого моніторингу посівів, аналіз стану посівів спеціалістами, виявлення проблемних агротехнологічних питань. Розробляються і впроваджуються програми фінансового напрямку. Наприклад, компанія «DuPont Pioneer Україна» розробила мобільний додаток «Агропомічник», який дає змогу переглянути інформацію про продукти компанії, підібрати гібриди, оптимальні для різних умов, порівняти продукти між собою за урожайністю, економічними показниками [10, С. 12].

Підвищення рівня знань в галузі насінництва та селекції, розвиток агрономічної освіти в Україні за власної участі пропагують відомі насінницькі компанії. Компанія BASF втілює програми стажування студентів і випускників профільних спеціальностей аграрних університетів України – Київського, Білоцерківського, Вінницького, Житомирського та Уманського. Освітні програми компанія здійснює в Казахстані та Польщі [11, С. 13]. У 2015 р. у співпраці із Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) здійснила просвітницький проект «Точка росту» [12, С. 68].

Всеукраїнський науковий інститут селекції на селекційних ділянках та в молекулярно-біологічній лабораторії проводять практику для студентів та аспірантів Уманського національного університету садівництва і Національного університету біоресурсів та природокористування України. Створена потужна наукова база дає змогу включити молодих фахівців у безпосередній процес створення сортів і гібридів важливих сільськогосподарських культур, так би мовити «від гена до поля» [13, С. 54].

Сьогодні потенціал зростання врожайності гальмується відсутністю доступного фінансування для аграріїв. Велика кількість фермерів відчувають брак оборотних коштів на закупівлю якісного насіння, добрив, сучасної енергоефективної техніки. Нестабільність економіки та велика облікова ставка НБУ не дозволяють банкам видавати доступні для агробізнесу кредити на будівництво нових елеваторів, і взагалі на розвиток агробізнесу. Кредит або коштує дорого 41-50% річних, або взагалі не видається навіть за наявності ліквідної застави. Будь-яке велике або середнє успішне агропідприємство чи фермерське господарство, яке має доступ до банківського фінансування, нині здатне побудувати свій власний елеватор або склад для підлогового зберігання зерна відповідно, вологи не будуть везти це зерно до елеватора [14, С. 18].

В системі фінансового забезпечення аграрного виробництва банківське кредитування займає частку 25%. Серед 117 банків, які функціонують на ринку банківських кредитних ресурсів, одиниці обслуговують аграрний сектор. До них належать ПАТ «Креді Агріколь Банк», банк «Кредит Дніпро», Агрокомбанк, Агропросперіс банк, Піреус банк, ОТП, «Юнісон». Банки кредитують переважно крупних учасників аграрного ринку, агрохолдінги, а от середні та маленькі сільськогосподарські підприємства позбавлені доступу до кредитів. Протягом 2016-2017 рр. банки надавали кредити за ставкою 17% - 33% в національній валюті, 10-19% - в іноземній валюті. Поточні умови кредитування не є привабливими для аграріїв, оскільки отримання кредиту на 1 рік супроводжується 30% процентною ставкою по короткостроковому кредиту та 19-26% - по інвестиційним кредитам. Також необхідно враховувати розмір комісії за видачу кредитів – від 0,9 до 3% від суми кредиту. Найпоширенішими об'єктами кредитування є обігові кошти за програмами фінансування придбання добрив, насіння, паливно-мастильних матеріалів, запчастин.

Державна програма кредитування з компенсації відсотків за кредитами минулих років з державного бюджету для аграріїв не має суттєвого впливу на фінансовий стан аграрних підприємств з огляду на обсяги фінансування. В 2015 р. надано 25,6 млн. грн. кредитів фермерським господарствам, 300 млн грн. – спрямовано на фінансову підтримку заходів АПК шляхом здешевлення кредитів. На 2016 р. - 300 млн. грн. фінансової підтримки заходів в аграрному секторі на здешевлення кредитів.

Враховуючи такий стан державної підтримки, транснаціональні компанії однією із складових агресивного завоювання ринку насіння впроваджують власні фінансові інструменти для заохочення клієнтів. Так, «Сингента» пропонує поряд із насінням і системою захисту фінансовий інструмент - програму добровільного страхування з виробниками «Страхування ріпаку» з метою стимулювання аграрних виробників до розміщення у сівозміні озимого ріпаку. Компанія збільшує продажі насіння, беручи частину ризику на себе, а сільгоспвиробник отримує страхову послугу та витратний матеріал з «одних рук». Спільна часткова відповідальність за отримання позитивного результату від виробництва в цьому процесі слугує мотиваційним фактором на співпрацю у подальших період, підвищує рівень довіри між партнерами. Також «Сінгента» впроваджує програму «Підтримка Плюс. Новий сезон», за якою можна збути продукцію з додатковим прибутком шляхом продажу продукції сьогодні за цінами завтрашнього дня [15, С. 17]. «Монсанто» пропонує страхування посівів ріпаку власної селекції на площі від 50 га. І у випадку не перезимівлі ріпаку підприємству, що придбало насіння компенсується 70-80% втрат [16, С. 132-33].

Для вітчизняних насінневих компаній в умовах загострення кризових явищ особливої актуальності набуває організація оптимального зв'язку в межах товаропровідної системи, а саме – забезпечення ефективності ланцюга “виробник (постачальник) – посередник (дистриб’ютор) – роздріб (торговельна точка)”. Важливі складові цього процесу – визначення основних проблем на шляху руху товарів і розробка механізмів адаптації для їх вирішення, що дозволить максимально узгодити цілі підприємств – учасників товаропровідної системи, інтереси власників продукції та засобів її постачання, різних груп і категорій клієнтів та споживачів. Наукові установи НААН є на сьогодні центрами насінництва України з багаторічним досвідом, сформованими базами даних, науковими колективами, доступом до бюджетного фінансування програм селекції. Результативність діяльності наукових установ до недавнього часу вимірялася кількістю внесених сортів і гібридів в реєстр, а процес і обсяги їх впровадження у виробництво знаходилися на другорядному плані. По всій системі НААН організовано Центри наукового забезпечення за територіальною ознакою з метою наближення новітніх досягнень науки та селекції до кінцевих споживачів. Також відбуваються процеси консолідації зусиль щодо посилення позицій на

ринку насіння соняшнику шляхом створення Асоціацій, інших об'єднань селекціонерів та виробників насіння соняшнику. За аналогією іноземного досвіду організовано демонстративні полігони, проводяться відомчі і комерційні виставки. Академік НААН М. Роїк відмічає, що важко піднятися вітчизняному виробнику, коли в Україні спостерігається справжнє засилля іноземних компаній. Їхні дистриб'ютори пропонують аграріям не лише насіння, а й цілу систему дисконтів, різні бонуси, поїздки з фуршетами та подарунками. А в нас – лише насіння і поради, як його вирощувати. Імпортне насіння – це передусім торгівля і бізнес, ми ж – науковці, не вміємо торгувати, не дзвонимо кожному фермеру по сто п'ятдесят разів. Немає в нас грошей і на рекламу [17, С. 47].

Морально і фізично застаріла матеріально-технічна база, відсутність дієвого механізму впровадження нових сортів, слабка організація маркетингових служб, відсутність дієвої державної політики і галузі селекції гальмують ефективний розвиток вітчизняної селекції і галузі насінництва. Ключовим серед зазначених негативних впливів є відсутність насінневих заводів в розпорядженні вітчизняних наукових установ. Насінневий завод здатен підвищити цінність кінцевого продукту та сформувати однорідні партії з однаковими якостями, забезпечити високу якість насіння, підвищити конкурентоспроможність насіння [5, С. 110].

Висновки. Визначено, що інфраструктура ринку насіння олійних культур має наступні складові: регулятивна, функціональна та інформаційна. Показано, що виробництво насіння світовими компаніями в Україні відбувається за двома напрямками, а вітчизняними установами - на внутрішньому ринку. Встановлено, що планування і проведення маркетингових заходів на ринку насіння є ефективним інструментом, що впливає на імідж і розвиток компаній. З'ясовано, що сучасний формат функціонування ринку насіння вимагає від насінневих компаній широкий спектр інструментів маркетингу. Доведено, що сучасна стратегія просування інноваційної продукції, насіння сортів і гібридів олійних культур має враховувати класичні методи маркетингу, рівень новизни і комерційної привабливості селекційних інновацій та можливі наявні та нові ринки їх збуту. Виявлено, що на теперішній час встановилася тенденція відкриття іноземними компаніями заводів і виробничих потужностей на території України з метою здешевлення логістики насіння.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алексеенко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку: Монографія. – Вид. буд-к «Максимум», Тернопіль: Економічна думка. – 2004. – 424 с.
2. Чехов С.А. Формування та функціонування ринку бджільництва в Україні. Дис. на здобут. ступ. канд. екон. наук.: ННЦ «ІАЕ», Київ, 2004. – 298 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. – СПб. : Питер, 2006. –816 с.
4. Жабина С.Б., Полянская Я.В. Интеграция маркетинга и логистики как фактор повышения конкурентоспособности оптово-посреднических фирм // Российское предпринимательство. – 2005. – № 5 (65). – С. 73–79.
5. Чехов С.А. Функціонування ринку сортів і гібридів соняшнику в Україні / С.А. Чехов // Економічний простір. – 2015. - № 103. – С. 105-117.
6. Розова В. Нові вершини «Ерідон» / Розова В. // Farmer. – 2016. - №5 (77). – С. 56-57.
7. Горошовська З. Українське насіння не гірше за європейське / З. Горошовська // The Ukrainian Farmer. – 2015. - №. 4 – С. 82-83.
8. Растения и вещества. Агроарена инноваций // Зерно. – 2016. - №6 (123). – С. 74-75
9. Земледелие. Червень у кольорах «Лімагрейн» // Зерно. – 2016. - № 6 (123). С. 88-89.
10. Інформація. BASF відкриває новий R&D центр біологічного захисту рослин та рішень для захисту насіння// Пропозиції. – 2016. - №5 (250). – С.12.
11. Інформація. Компанія BASF діє професійний старт молодим спеціалістам // Пропозиція. – 2016. - №5 (250). – С. 13.
12. Земледелие. Успешный пилот // Зерно. – 2016. - № 6 (123). - С. 68.
13. Українська селекція: Армагедон – флагман гібридів нового покоління // Пропозиція. - № 2 (247). – С. 54-55).
14. Орлов О. Тенденції розвитку елеваторів / О. Орлов // Farmer. – 2016. – 3 (754). – С. 18-20.).
15. Северина Е. Предпочтения сельхозпроизводителей Украины остаются неизменными – семена высокого качества [Текст] / Е. Северина // АПК-информ. – 2015. – № 8. – С. 14-19.
16. Д. Сірій Ріпакова селекція для складних умов / Агробізнес сьогодні. – 2015. - №14 (309), С. 32-33.
17. І. Бірюкова. Ми - науковці, а не торгаші // Farmer. – 2016. - №5 (77). – С. 46-48.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336:368(477)

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.150.185

Алексеевко Л. М., д.е.н.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Кулина Г. М., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

В статті піднімаються питання, які визначають теоретико-емпіричні аспекти наукового дослідження закономірностей та суперечностей розвитку технологій інтернет-страхування як економічного явища. Методологічною основою дослідження є методи наукової абстракції і узагальнення, аналізу і синтезу, індукції і дедукції, методи теоретичного узагальнення, що дало змогу оцінювати функціональну векторність фінансових технологій на ринку страхових послуг в умовах розвитку інтернет-страхування. Систематизовано основні теоретико-методичні підходи впровадження елементів Інтернет-маркетингу в автострахуванні; особливостей створення «персонального кабінету» клієнтом страхової компанії для отримання необхідної інформації стосовно статусу договору, термінів здійснення страхової виплати. Емпіричні дослідження дають можливість діагностувати доцільність застосування додаткових каналів комунікацій між страховою компанією і клієнтом для встановлення персоналізованого контролю з моніторингу його звернень, виплат, порядку використання лімітованих опцій в програмі страхування. Для ефективнішого просування продуктів на ринок аргументовано доцільність ширшого використання агрегаторів для більш прозорого та відкритого розкриття інформації про пропонування продуктивний ряд. Визначено важливість вироблення стандартів, форматів, ідентифікаторів для запровадження інтероперабельних засобів електронної ідентифікації, а також забезпечення належного рівня цифровізації економіки. Актуалізовано доцільність розробки та вжиття заходів, спрямованих на досягнення прискореного поступального розвитку фінансових технологій на ринку страхових послуг, на підвищення їх ролі у наданні доступних і якісних фінансових послуг економічним агентам та населенню.

Ключові слова: фінансова технологія, фінансова послуга, Інтернет-страхування, ринок страхових послуг, державне регулювання, туристичне страхування, страховий агрегатор, електронний поліс.

UDC 336:368(477)

MODERNIZATION OF FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE MARKET OF INSURANCE SERVICES IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF INTERNET-INSURANCE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.150.185

Alekseyenko L.*Ivano-Frankivsk Educational Institute of Management of Ternopil National Economic University***Kulyna H.***Ternopil National Economic University*

The article raises questions that determine the theoretical and empirical aspects of the scientific study of patterns and contradictions in the development of Internet insurance technologies as an economic phenomenon. The methods of scientific abstraction and generalization, analysis and synthesis, induction and deduction, methods of theoretical generalization form the basis of the methodological approach, which made it possible to evaluate the functional vector of financial technologies in the market of insurance services in terms of the development of Internet-insurance. The basic theoretical and methodical approaches of introduction of elements of Internet marketing in auto insurance and features of creating a client's «personal cabinet» of an insurance company to obtain the necessary information regarding the status of the contract, the timing of insurance payments are systematized. Empirical studies provide an opportunity to diagnose the feasibility of the use of additional communication channels between the insurance company and the client to establish personalized monitoring to monitor his appeals, payments, and the use of limit options in the insurance program. For more effective promotion of products on the market, the expediency of wider use of aggregators for more transparent and open disclosure of information about the offered productive range is substantiated. The importance of developing standards, formats, identifiers for the introduction of interoperable means of electronic identification, as well as ensuring an adequate level of digitization of the economy is determined. The expediency of developing and adopting measures aimed at achieving accelerated progressive development of financial technologies in the market of insurance services and measures aimed at increasing their role in providing accessible and high-quality financial services to economic agents and the population are actualised.

Keywords: financial technology, financial service, Internet-insurance, insurance services market, state regulation, travel insurance, insurance aggregator, E-policy.

Актуальність проблеми. У глобальній економіці відбувається формування субнаціональних інноваційних технологій та новітніх інструментів Інтернет-страхування. Векторність економічної політики розвинених країн, країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, зумовлює уразливість фінансових систем [1; 2; 3]. Це

зумовлено, по-перше, дискусійністю встановлення ліберальних умов, які сприяють як зростанню цін на фінансові активи, так і коливанню (зміни) цін, а відповідно і зростанню або зменшенню очікуваного прибутку економічних агентів; по-друге, проблематикою високої державної і приватної (корпоративної) заборгованості. У світовій економіці відстежують такі основні три тренди: непередбачуваність економік, зміна поведінки споживачів і розробка та запровадження новітніх фінансових інструментів і технологій [4, с. 87–108; 5, с. 3–17; 6].

В умовах потенційного розширення доступу до фінансових послуг і поглиблення фінансової інтеграції саме досягнення штучного інтелекту дають можливість отримувати інформацію з даних, які стають більш загальнодоступними. Запровадження фінансових інновацій (високочастотний трейдінг, фінтех) ускладнює досягнення фінансової стабільності [7, с. 3].

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед українських економістів вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад розвитку страхового ринку внесли В. Базилевич, В. Баранова, С. Осадець, О. Слободянюк, К. Стрижиченко. Окремі питання розробки новітніх страхових продуктів та модернізації каналів їх реалізації досліджували В. Виговська [8], В. Ерастов [9, с. 8], А. Єрмошенко, М. Клапків, І. Кондрат, Д. Кондратенко, Т. Кучер, Н. Ткаченко [10, с. 12–26], Н. Пантелєєва, Н. Приказюк [11]. Більшість проблем модернізації фінансових технологій на ринку страхових послуг в умовах розвитку інтернет-страхування, відомих з економічної теорії й практики, у багатьох випадках не доведені до конкретних науково-методичних розробок.

Основною метою роботи є виявлення та осмислення сутності інтернет-страхування та його ролі у розвитку фінансових технологій на ринку страхових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза залишається однією з визначальних подій нашого часу. Директор-розпорядник Міжнародного Валютного Фонду К. Лагард визнає, що наслідки кризи відносяться до важливих чинників, які пояснюють негативну реакцію на глобалізацію, погіршення довіри до органів державного регулювання й інших інститутів [7, с. 1]. Проте досвід фінансової кризи і її наслідків підніс три важливі уроки [12, с. 10].

По-перше, довіра є основою фінансової системи. Доцільно здійснювати відповідні заходи для збереження довіри при використанні переваг нових технологій, зокрема і в страховому бізнесі.

По-друге, ризики накопичуються в непередбачених місцях. Деякі фінансові інструменти (забезпечені заставою боргові зобов'язання) не були зрозумілими інвесторам. Це стосується використання цифрових технологій у співпраці із клієнтами при просуванні фінансових Інтернет-послуг.

По-третє, в умовах глобалізації фінансові шоки швидко передаються через національні кордони [13; 14, с. 22–25]. Тому для попередження кризових явищ важливою є координація дій регуляторів у глобальному масштабі, оскільки «ми всі пов'язані однією долею».

Нові теоретичні концепції (фрактальна геометрія, теорія детермінованого хаосу, клітинні автомати, нечітка логіка) дають змогу визначити пріоритетність використання інноваційних інструментів в умовах сформованого оптимального щільнісного інституціонального середовища конкретного фінансового ринку. Це потребує зваженості імплементації BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики у ведення страхового бізнесу.

У страхуванні найбільш вживаним є наступні новації:

- 1) ко-брендінг;
- 2) комплекс Інтернет-маркетингу;
- 3) соціальні мережі як спосіб налагодження професійних відносин;
- 4) агрегатори.

Розглядаючи ко-брендінг (англ. *cobrending*, просування двох марок одного чи різних виробників), варто підкреслити, що це один із варіантів взаємодії двох чи більше брендів для розвитку ринкової ніші, спрямований на забезпечення високої ефективності функціонування учасників та максимізацію прибутку, шляхом використання принципу синергії. Він базується на спільно розробленій стратегії співпраці. Найпоширенішим є ко-брендінг страхових компаній, банків та інвестиційних компаній у формах *bancassurance* (Франція), *assurfinance* чи *allfinance* (Німеччина).

Bancassurance передбачає продаж страхових продуктів через мережу банківських установ, що забезпечує: зниження операційних витрат і витрат на маркетингові дослідження, розширення клієнтської бази за рахунок партнера, диверсифікацію системи дистрибуції страхових

продуктів, підвищення функціональності мережі, обміну досвідом за рахунок вертикальної і горизонтальної ротації персоналу. В Україні bancassurance втілений через: спільну програму АСК «Інго-Україна», СК «ВЕСКО» та СК Allianz з ОТР БАНКОМ (Україна); співпрацю ПАТ КБ «Приватбанк» зі СК «ІНГОСТРАХ», СК «КРЕДО», СК «Уніка Життя», СК «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ», СК «Юнісон-Гарант», СК «Альфа Страхування», СК «Чартіс Україна»; фінансову холдингову групу «ТАС» (АКБ «ТАС-Комерцбанк», ЗАК «ТАС-Інвестбанк», ЗАТ «Страхова група “ТАС”» та ЗАТ «Міжнародна страхова компанія») та Українську фінансову групу. Як результат, страховики зміцнюють власний бренд, збільшують обсяги страхових премій та уніфікують свою діяльність. Водночас виникає потреба у: підготовці висококваліфікованих працівників, що обізнані у продуктовому ряді усіх учасників альянсу, значних фінансових вливань у розробку й автоматизацію бізнес-процесів задля синхронізації й оперативності отримання необхідної інформації партнерами, удосконалення процесу андеррайтингу, додаткових витрат щодо просування нового бренду.

Підкреслимо, що в світі більшість страховиків максимізують цінність своїх клієнтів за допомогою стратегії CARM (Customer Relationship Management – керування взаєминами з клієнтами) чи клієнтоорієнтованого підходу. Зокрема, у результаті оцінки ефективності апробації стратегії CARM в банкостраховій сфері Л. Руалс приходять до висновку, що головною проблемою є не забезпечення лояльності споживача або збереження клієнта, а збереження вигідних покупців, контроль та регулювання портфеля активів прибуткових клієнтів [15, с. 29]. Далі відбувається об'єднання усіх новацій, орієнтованих на клієнта, не тільки в єдиний інформаційний простір, а в єдиний бізнес-процес на основі систем нового покоління, до яких відносять BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики [16, с. 258].

Інші форми ко-брендінгу – *assurfinance* і *allfinance* – передбачають просування продуктів на ринок паралельно із банківськими на основі страхової компанії (*assurfinance*) або ж інших небанківських фінансових посередників (*allfinance*). В Україні до них відносять лізингові компанії, автосалони, туристичні компанії тощо.

Ще одним важливим моментом у страховій діяльності є все глибше використання цифрових технологій у співпраці із клієнтами. До них відносимо Інтернет, мобільні додатки, веб-чати, відеозв'язок з метою отримання необхідних даних. Передбачається, що до 2020 року відсоток використання мультимедійних засобів у власному контакт-центрі страхових компаній досягне максимальної позначки. Так, щодо телефонів зазначений показник становитиме 100 %, для e-mail – 96 %, мобільних пристроїв – 89 %, чатів – 89 %, соціальних мереж – 86 %, смс – 79 %, спільних переглядів – 75 % і відео конференцій – 54 % [17, с. 21].

В Україні в 2018 р. додаткові можливості гаджетів у вигляді спеціальних додатків використовували 91 % вітчизняних користувачів, серед них: 73 % складала соціальні мережі, 61 % – ігри, 51 % – навігація та 49 % – месенджери. До того ж у зазначений період 45 % населення стали постійними користувачами смартфонів, що в п'ять разів більше, ніж у 2013 році. Загалом кількість користувачів мобільними телефонами всіх видів сягає 39 млн осіб [18].

Саме тому очікується, що вітчизняними страховиками активізується імплементація зазначених технологій у веденні бізнесу. Це може послужити «каталізатором для створення чогось нового – нових ринків, нових продуктів, а також нових галузей зростання доходів» [19]. Більше того, згідно Розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 3631 від 31.08.2017 р. з 7 лютого 2018 року договори внутрішнього обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності можуть укладатись в електронній формі [20]. Однак із 53 учасників МТСБУ пройшли тестування і почнуть продавати поліси онлайн лише 10 страховиків («ІНГО Україна», «ПЗУ Україна», «Арсенал Страхування», «Уніка», «АХА Страхування», «Вусо», «Домінанта», «УПСК», «Європейський страховий альянс», «Юнівес») [21].

Загалом Інтернет-офіси страховиків дозволяють: зменшити транзакційні витрати на 10-30 % і охопити значну частку соціально активної аудиторії Інтернет-користувачів – потенційних споживачів страхових послуг; вивчити мінливість потреб і вподобань цільової аудиторії, встановити контакти та підвищити якість взаємодії з клієнтами

за допомогою зворотного зв'язку, відкритих конференції, консультацій, інтерактивних форумів та ін.

Страховальнику Інтернет-портал дозволяє: самостійно обирати страховий продукт і розрахувати вартість послуги; порівнювати його характеристики з аналогічними пропозиціями від інших страхових компаній; проводити оплату будь-яким із зручних способів і отримувати страховий поліс не виходячи з дому.

При цьому розрізняють дві системи страхування за допомогою Інтернет-офісу – «On-line» та «Off-line». В першому випадку фактично усі етапи придбання продукту відбуваються у віртуальному режимі без залучення представника страхової компанії. Страховий поліс страховальник отримує шляхом друку його зі сайту страховика або ж кур'єрською службою. Натомість за другої системи, вся необхідна інформація щодо пропонованих послуг розміщена на сайті компанії, до неї відкритий доступ усім бажаючим, є можливість поставити питання представнику страховика онлайн, а вже укладення договору відбувається прямим методом. А через «Персональний кабінет» клієнт компанії може в будь-який момент часу знайти необхідну йому інформацію стосовно статусу договору, термінів здійснення страхової виплати тощо. Більше того є можливість: ініціювання процедури претензій; апробування телематики (інтегрованих засобів телекомунікаційної та інформаційної обробки й передачі інформації), що дозволяє записувати дані про водія в режимі реального часу (Велика Британія та США); отримання знижок водіям у результаті відстеження їх пробігу (програма UBI – Usage-based insurance); появи страхових порталів, де зібрана вся інформація про страховика та детальна характеристика його продуктового ряду (США).

Одним із лідерів впровадження елементів Інтернет-маркетингу у свою діяльність є СК «ВУСО», яка функціонує на вітчизняному страховому ринку з 2001 року і спеціалізується на автострахованні, обов'язковому страхуванні авто (автоцивілка) і добровільному страхуванні (КАСКО). Асортимент пропонованих продуктів налічує ОСАГО, КАСКО, туристичне страхування, страхування майна, Зелена карта, страхування від нещасних випадків. АТ «СК «АХА Страхування» реалізує страхування подорожуючих, КАСКО, автоцивілку; ПАТ СК «Альфа Страхування» – автострахування, страхування від нещасних випадків, страхування майна і подорожуючих; АСК «Інго Україна» – автострахування, медичне

страхування, страхування майна та подорожуючих; НАСК «Оранта» – ОСАГО, КАСКО, страхування життя, Зелена карта, страхування фінансів і майна; ПраТ «СК РЗУ Україна» – автоцивілку, КАСКО, Зелену карту, страхування життя, майна і подорожуючих по Україні, туризм. Більше того, такі страхові компанії як СК “Уніка”, СК «Альфа Страхування», ПраТ «СК ПЗУ Україна» співпрацюють зі страховим порталом E-polis.

При цьому страхові компанії намагаються вносити певні новації в Інтернет-страхування, тим самим стимулюючи його розвиток. Так, СК «АСКА» розроблено додаток «Мобільний страховий агент», за наявності якого за допомогою планшета можна оформити та продати страховий поліс. Далі мобільний додаток з добровільного медичного страхування розроблено СК «Альфа Страхування» як додатковий канал комунікацій між страховою компанією і клієнтом. Дане інноваційне ІТ-рішення надасть безпосередньо самому застрахованому можливість персоніфікованого контролю з моніторингу його звернень, виплат, порядку використання лімітованих опцій в програмі страхування, а також буде виконувати функцію повідомлення або додаткового нагадування про планові призначення з боку асистансу. У свою чергу, клієнтам СК «Княжа» став доступним новий преміум-сервіс, завдяки якому вони можуть не відволікатись від своїх справ, їхати через усе місто в офіс страхової компанії та сидіти в чергах, щоб надати документи по страховій справі. Мобільний додаток від страховика дозволяє отримати повний доступ до процесу врегулювання страхової справи. Клієнти СК «УНІКА» за рахунок відкриття Кабінету клієнта MyUNIQA набули можливості оплачувати чергові платежі за договорами, замовляти пролонгації, отримувати інформацію по веденню страхових справ, а також задавати питання і отримувати консультацію у персонального менеджера.

У сфері перестрахування з'явилась система «FlyRe» (електронна біржа), використання якої можливе з будь-якого технологічного пристрою, що має доступ до мережі Інтернет (комп'ютер, планшет, смартфон тощо). Вона забезпечує в режимі онлайн передачу та прийняття ризиків із застосуванням методу аукціону.

Важливу роль відіграють агрегатори (від лат. *aggregatio* – “накопичення”) як ресурси, які спеціалізуються на зборі та групуванні даних про наявність послуги, її цінових категоріях і надають дану інформацію споживачеві в зручному для порівняння і вибору вигляді,

належать до результативних елементів страхового маркетингу [22, с. 359]. Вони допомагають виявити відповідність потреб страхувальників існуючим страховим продуктам і стимулюють заохочення клієнтів розглядати можливості убезпечення власних фінансових коштів чи майна, ініціювати бажання в них запобігати ризиковим випадкам, тим самим, шляхом умілого порівняння з веб-сторінками, одразу визначити страховий продукт, що найточніше відповідає потребам клієнта. Вважається, що до авторитетних агрегаторів щоденно можуть звертатися набагато більше потенційних клієнтів, ніж до розвинутих страхових компаній [23]. Тому є потреба долучитись до використання агрегаторів, щоб більш прозоро та відкрито розкривати інформацію про пропонований продуктивний ряд і на цій основі ефективніше просувати продукти на ринок.

Євроінтеграційний курс України потребує вироблення стандартів, форматів, ідентифікаторів для запровадження інтероперабельних засобів електронної ідентифікації, у т. ч. у сферах е-медицини, електронних публічних послугах, е-банкінгу, що сприятиме розвитку EU Digital Single Market, запровадженню транскордонної взаємодії, підвищенню мобільності громадян та бізнесу ЄС. Приєднання до цих проектів сприятиме розвитку е-ідентифікації відповідно до вимог ЄС та євроінтеграції України [24, с. 17].

Фінансові технології надають значні перспективи, але й створюють ризики. Кіберзлочинність створює системні ризики у більшості сегментів економіки, проте найбільш високими ризики є у фінансовому секторі. Кіберзлочинність, як правило, охоплює декілька юрисдикцій, що утрудняє їхнє попередження та судово-процесуальне переслідування. Оскільки фінансовий сектор залежить від невеликого набору технічних систем, тому ефекти ланцюгової реакції дефолтів можуть бути масштабними та мати потенційно системні наслідки. Боротися з розвитком кіберзлочинів означає зруйнувати складні «бізнес-моделі», які використовують простіші фінансові інструменти та технології для одержання вищих доходів при низьких ризиках.

Висновки. З урахуванням тенденцій і закономірностей модернізації фінансових технологій на ринку страхових послуг можна визначити такі позиції розвитку Інтернет-страхування:

По-перше, важливою компонентою модернізаційних процесів у діяльності страхових компаній є активна апробація інноваційних технологій та новітніх інструментів Інтернет-маркетингу задля більш доступного й ефективнішого задоволення потреб своїх клієнтів, які відповідають вимогам часу, розширення їх асортименту й супровід додатковими послугами, долучення до страхування потенційних клієнтів, які є соціально активними, за рахунок здешевлення вартості пропонуванних продуктів.

По-друге, визначено, що деякі чинники геополітичної небезпеки перебувають на спаді, хоча фундаментальні рушійні сили в багатьох випадках як і раніше діють [25, с. 3]. Тому країни, що мають профіцит, і країни, що мають дефіцит, повинні діяти злагоджено для зменшення глобальних дисбалансів в світовій економіці. Євроінтеграційний курс України вимагає від неї електронної ідентифікації та автентифікації, що обумовлює її приєднання до проекту ЄС Secure idenTity acROss boRders linKed 2.0 (Stork 2.0), яким передбачено забезпечення розбудови єдиного середовища електронної ідентифікації та автентифікації в ЄС. Проте без забезпечення належного рівня цифровізації економіки, країні буде вкрай важко досягти поставлених цілей. Крім того, необхідно апробувати принципи Solvensy II з метою уніфікації страхової діяльності з європейськими нормами і правилами.

По-третє, для забезпечення модернізації фінансових технологій на ринку страхових послуг доцільно регулювати правовідносини щодо попередження шахрайства на страховому ринку. Визначено, що у сфері фінансових послуг актуалізується проблематика посилення захисту від шахрайств та забезпечення дотримання міжнародних норм і стандартів. Регулятори повинні захищати споживачів фінансових послуг і інвесторів від шахрайств; попереджувати ухиляння від сплати податків, відмивання грошей і фінансування тероризму; забезпечувати доскональне визначення ризиків і управління ними.

По-четверте, Для активізації Інтернет-меркетингу вітчизняним страховикам варто здійснювати просвітницьку роботу для підвищення фінансової грамотності і страхової культури населення країни, розвивати співпрацю з провайдерами для розширення доступу населення до мережі Інтернет і відновлення довіри до електронних платежів. Цьому сприятиме вдосконалення техніко-технологічного забезпечення електронного

документообігу та використання електронного підпису, стимулювання страховиків до переходу на нові канали дистрибуції страхових продуктів. Це дає змогу подолати фрагментацію правової й інституціональної бази на страховому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Qianying Chen, Katagiri Mitsuru, Jay Surti. Banking in a Steady State of Low Growth and Interest Rates // Working Paper No. 18/192. 2018, August 27.
2. Katrin Assenmacher, Signe Krogstrup. Monetary Policy with Negative Interest Rates: Decoupling Cash from Electronic Money // Working Paper No. 18/191. 2018, August 27.
3. Svetlana Cerovic, Kerstin Gerling, Andrew Hodge, Medas Paulo. Predicting Fiscal Crises // Working Paper No. 18/181. 2018, August 3.
4. Леоненко П. М. Формування загальної та національної архітекτονіки фінансової науки / П. М. Леоненко, В. М. Федосов, П. І. Юхименко // Фінанси України. – 2017. – № 6. – С. 87–108.
5. Геєць В. М. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних трансформацій на шляху до реконструктивного розвитку економіки України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2017. – № 10. – С. 3–17.
6. Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / С. Фредерік, Ф. С. Мишкін. – Пер. з англ. С. Панчишин. – К.: Основи, 1999. – 963 с.
7. Десять лет спустя после краха фирмы Lehman – извлеченные уроки и предстоящие проблемы. 5 сентября 2018 года. [Электронный ресурс]. – Режим <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2018/090518r.pdf>. – Название из экрана.
8. Виговська В. В. Теоретико-методологічні засади та прагматика забезпечення безпеки страхового ринку України: [монографія] / В. В. Виговська. – Київ: Кондор-видавництво, 2016. – 358 с.
9. Ерастов В. І. Проблеми оцінки результатів вкладення коштів в інформаційні системи та технології страхових компаній / В. І. Ерастов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: «Міжнародні економічні відносини та світове господарство» – 2017 – Вип. 12(1). – С. 98–102.
10. Виговська В. В. Страховий ринок в системі забезпечення стійкості національної економіки / В. В. Виговська, Н. В. Ткаченко // Шкарлет С.М. та ін. Теоретичні та прикладні аспекти сталого розвитку: функціональний, галузевий і регіональний вектори : [монографія]. – К.: Кондор-Видавництво, 2015. – С. 12–26.
11. Приказюк Н. В. Страхова система України: теорія, методологія, практика: монографія / Н. В. Приказюк. – К.: Логос, 2017. – 611 с.
12. Лагард Кристин. Регулирование финансовых технологий // Финансы и развитие. – 2018. – Июнь. – С. 9–10.

13. Inutu Lukonga. Fintech, Inclusive Growth and Cyber Risks: Focus on the MENAP and SSA Regions // Working Paper No. 18/201. 2018, September 11.
14. Гайдош Тамаш. Киберпреступность приобретает индустриальный характер // Финансы и развитие. – 2018. – Июнь. – С. 22–25.
15. “4 Р” маркетингу страхових компаній : м-фія / [Кер. авт. кол. д.е.н., проф. О. В. Козьменко]. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.
16. Ryals L. Making Customer Relationship Management Work: The Measurement and Profitable Management of Customer Relationships / L. Ryals // Journal of Marketing. – 2005. – № 69. – P. 252–261.
17. Global Digital Insurance Benchmarking Report 2015 [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx>.
18. В Україні кількість користувачів смартфонами зросла в п'ять разів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://glavcom.ua/specprojects/press_center/v-ukrajini-kilkist-koristuvachiv-smartfonami-zroslo-v-pyat-raziv-ekspert-480644.html. – Назва з екрану.
19. Accenture Technology Vision 2014 Report [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.accenture.com/microsites/it-technology-trends-2014/Pages/tech-visionreport.aspx>.
20. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, «Про затвердження змін до Положення про особливості укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» № 3631 від 31.08.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1197-17>.
21. «Автоцивілка» онлайн: страховий поліс тепер можна купувати в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.5.ua/suspilstvo/avtotsyvilka-onlain-strakhovyi-polis-teper-mozhna-kupuvaty-v-interneti-164528.html>.
22. Кондратенко Д. Вплив каналів реалізації страхових послуг на вибір споживачів / Д. Кондратенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 358–361.
23. Datamonitor [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.datamonitorfinancial.com/>.
24. Цифрова адженда України – 2020 : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ucco.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
25. Обстфельд Морис. Мировой подъем: по-прежнему активен, но менее равномерен, более уязвим, под угрозой. 16 июля 2018 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2018/071618r.pdf>. – Название из экрана.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.8:519.8:659

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАВАНТАЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.30838/P.ES.2224.290818.162.186

Волкова В. В., к.е.н.,

Огліх В. В., к.ф.-м.н.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

Метою дослідження є підвищення ступеню рівномірності та ритмічності роботи підприємства за рахунок ефективного завантаження виробничої системи на засадах прийомів та методів математичного моделювання. У статті проаналізовано особливості функціонування підприємств з одиничним та дрібносерійним типом виробництва та з'ясовано, що підвищення результативності функціонування таких підприємств неможливе без ефективного завантаження їх виробничої системи. Визначено поняття ефективного завантаження виробничої системи. Сформульовано задачі ефективного завантаження виробничої системи підприємства в умовах послідовної та паралельної організації обробки продукції. Запропоновано етапи розв'язання відповідних задач та надано характеристику реалізації кожного з етапів. До переваг викладеного можна віднести: врахування потенційно відмінних вимог до використання обладнання виробничого підприємства в умовах паралельної або послідовної обробки продукції; передбачення можливості переходу від суто паралельної схеми організації обробки до частково-перехресної за рахунок визначення та подальшого врахування невикористаного доступного часу роботи обладнання підприємства на різних ділянках з метою випуску додаткових обсягів продукції; врахування вимог ринку до виробничої системи підприємства завдяки прогнозуванню попиту на продукцію та побудови гнучкої системи завантаження обладнання. Виконано практичну реалізацію моделей завантаження обладнання. Результати досліджень, представлені в роботі, можуть бути використані у практичній діяльності будь-якого підприємства з одиничним або дрібносерійним типом виробництва, яке має за мету підвищення ступеню рівномірності та збалансованості роботи за рахунок ефективного завантаження виробничої системи.

Ключові слова: виробниче підприємство, одиничний та дрібносерійний тип виробництва, ефективне завантаження виробничої системи, прогнозування попиту, підвищення ступеню рівномірності та збалансованості роботи, методи математичного моделювання.

© Волкова В.В., к.е.н., Огліх В.В., к.ф.-м.н., 2018

UDC 658.8:519.8:659

INCREASING THE EFFICIENCY OF LOADING THE ENTERPRISE PRODUCTION SYSTEM

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.162.186

Volkova V., PhD in Economics**Oglikh V., PhD in Physics and Mathematics***Oles Honchar Dnipro National University*

The purpose of the study is to increase the degree of uniformity and rhythmicity of the enterprise due to the efficient loading of the production system on the basis of techniques and methods of mathematical modeling. The peculiarities of the functioning of enterprises with a single and small-scale type of production have been analyzed. It has been found that improving the performance of such enterprises is impossible without an effective load of their production system. The concept of the efficient loading of the production system has been determined. The tasks of the efficient loading of the production system of the enterprise under conditions of the consistent and parallel organization of product processing have been formulated. Stages for solving the corresponding tasks are proposed and their implementation is described. The advantages of the foregoing include: consideration of potentially different requirements for using the equipment of a manufacturing enterprise in conditions of parallel/sequential product processing; anticipation the possibility of transition from a purely parallel scheme of organization of processing to a partially cross-cutting one at the expense of determination and taking into account the unused available time for operating the enterprise's equipment at various areas in order to produce additional production volumes; take into consideration the market requirements to the production system of the enterprise due to the use of the values of the predicting demand for products and the construction of a flexible equipment loading system. Practical realization of loading models of equipment is attained. The results of the research presented in this article can be used in the practical activity of any enterprise with a single or small-scale type of production, which aims to increase the degree of uniformity and balance of work due to the efficient loading of the production system.

Keywords: production system, single and small-scale type of production, efficient loading of the production system, predicting demand, uniformity and balance of work increase, mathematical modeling methods.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково-практичними завданнями. В сучасній економіці підприємства функціонують в умовах посилення ринкової конкуренції, постійної боротьби за споживача, мінливих вимог споживачів щодо якості продукції та її дизайну. Все це призводить до необхідності пошуку підприємствами конкурентних переваг та нових джерел підвищення ефективності за рахунок: визначення оптимальних об'ємів випуску продукції з урахуванням попиту споживачів; мінімізації витрат при

використанні наявних виробничих потужностей та ресурсів; росту виробництва праці, відповідальності працівників за якість роботи; підвищення ефективності завантаження виробничої системи підприємства. Останнє завдання має за мету рівномірно завантажувати виробництво, отримувати прогнозований результат виробництва з точки зору співвідношення витрат і результату.

Таким чином, бажаючи досягти певного стану на ринку та отримання максимального прибутку, підприємства мають скоординувати в заданий проміжок часу можливості трудових ресурсів та обладнання. Тому питання організації діяльності виробничого підприємства набуває сьогодні неабиякої актуальності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Незважаючи на те, що цьому питанню присвячені праці багатьох авторів, як зарубіжних, так і вітчизняних, серед яких Вумек Дж., Джонс Д. [1], Імаї М. [2], Голдрат Е., Марчвінські Ч., Оно Т., Лайкер Д. [3], Лотов А.В. [4], Полховська Т.М. [5], Адлер Ю.П. [6], Румянцев Н.В. [7], Туровцева О.Г. [8] та інші, деякі його аспекти вивчені недостатньо.

Зокрема, відчувається брак формалізованих інструментів, призначених для оптимізації процесу випуску продукції підприємств з одиничним або дрібносерійним типом виробництва. Такі підприємства випускають продукцію дрібними партіями, в процесі виготовлення якої мають бути враховані побажання клієнтів.

Умови функціонування вказаних підприємств характеризуються тим, що виготовлена на замовлення продукція оцінюється за параметрами якості, відповідності вимогам, обсягів поставок, рівня обслуговування клієнта. Це потребує від підприємства виконання широкого спектру разових робіт, обумовлених невеликими замовленнями, високої гнучкості організації виробництва з вільним плануванням, відкритого стилю керівництва.

Підвищення результативності функціонування підприємства з одиничним або дрібносерійним типом виробництва неможливе без ефективного завантаження виробничої системи. Під процесом ефективного завантаження будемо розуміти максимально можливе завантаження обладнання з одночасним виявленням існуючих резервів його використання під час виробництва певних видів продукції.

Мета роботи – підвищення ступеню рівномірності та ритмічності роботи підприємства за рахунок ефективного завантаження виробничої системи на засадах прийомів та методів математичного моделювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вважатимемо, що асортиментний ряд підприємства складається з декількох видів виробів, які проходять певні точки обробки. На кожній ділянці є певні типи обладнання, на яких безпосередньо виконується обробка продукції, та які характеризуються різною продуктивністю. Відомі наступні технологічні параметри обробки: тривалість (трудомісткість) обробки та доступний робочий час для кожного виду продукції; час тривалості робочої зміни та їх кількість. Кожен з видів виробів $i, i=1, \dots, m$, має свій час такту P^i , що показує, з якою частотою потрібно виробляти одиницю продукції, щоб задовольнити існуючий на неї попит.

Завантаження виробничої системи реалізується залежно від умов організації: кожен вид продукції обробляється на певній ділянці (паралельна обробка); кожен вид продукції потребує обробки на кожній ділянці (послідовна обробка).

Маємо зазначити, що задачу ефективного завантаження виробничої системи в умовах паралельної обробки слід розв'язувати за схемою (рис.1).



Рис.1. Етапи розв'язання задачі ефективного завантаження виробничої системи за паралельною схемою

Джерело: розроблено автором

Прогнозування попиту на кожен вид продукції $i, i=1, \dots, m$, величина якого потрібна для розрахунку часу такту P^i , пропонується здійснювати методом експоненціального згладжування лінійного тренду (модель Холта) [9]. Його обчислювальна процедура передбачає обробку всіх попередніх спостережень з урахуванням старіння інформації по мірі віддалення від прогнозного періоду через надання спадної ваги більш віддаленим спостереженням. Це реалізується згладжуванням ряду вихідних даних x_t експоненціальними середніми S_t . До переваг моделі Холта також слід віднести наявність компоненти T_t , що відповідає за моделювання тренда ряду:

$$S_t = \alpha * x_t + (1 - \alpha) * (S_{t-1} + T_{t-1}), \quad (1)$$

$$T_t = \beta * (S_t - S_{t-1}) + (1 - \beta) * T_{t-1}, \quad (2)$$

$$0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1, \quad (3)$$

де α, β – параметри згладжування, кожен з яких регулює процес адаптації до динаміки вихідних даних.

Розрахункове значення компонент ряду:

$$x_{t+1}^p = S_t + T_t, \quad (4)$$

Прогноз на період $N+l$, де N – кількість спостережень, l – номер періоду випередження, визначається наступним чином: $x_{N+l}^p = S_N + T_N * l$.

Розв'язання задач визначення оптимального закріплення обладнання за об'ємами випуску кожного виду продукції за умови максимально допустимого завантаження обладнання для кожної ділянки пропонується здійснювати на основі наступної економіко-математичної моделі [10]:

$$\sum_{l=1}^L \sum_{i=1}^m t_i^{kl} * y_i^{kl} \rightarrow \max \quad k=1, \dots, K \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^m t_i^{kl} * y_i^{kl} \leq n * \sum_{i=1}^m \tau_i^{kl}, \quad k=1, \dots, K; \quad l=1, \dots, L \quad (6)$$

$$\min \{w_i^k / t_i^{kl}; n * \tau / P^i\} \leq \sum_{i=1}^m y_i^{kl} \leq n * \tau / P^i, \quad k=1, \dots, K; \quad l=1, \dots, L \quad (7)$$

$$y_i^{kl} \geq 0, \quad i=1, \dots, m; \quad k=1, \dots, K; \quad l=1, \dots, L, \quad (8)$$

i – вид продукції, $i=1, \dots, m$;

k – номер ділянки, $k=1, \dots, K$;

l – тип обладнання, $l=1, \dots, L$;

n – кількість змін роботи;

τ – час тривалості зміни;

y_i^{kl} – об'єм обробки продукції i -го виду l -м типом обладнання на k -й ділянці;

t_i^{kl} – тривалість обробки продукції i -го виду l -м типом обладнання на k -й ділянці;

τ_i^{kl} – доступний робочий час обробки i -го виду продукції l -м типом обладнання на k -й ділянці;

w_i^k – коефіцієнт завантаження k -ї ділянки виготовленням i -го виду продукції;

P^i – час такту.

Розрахуємо час такту i -го виду виробу з використанням прогнозного попиту на нього x_i^p , знайденого на першому етапі розв'язання задачі ефективного завантаження виробничої системи:

$$P^i = \frac{n \cdot \tau}{x_i^p}, \quad (9)$$

де x_i^p – величина попиту на i -й вид виробу на день.

Коефіцієнт завантаження w_i^k ділянки за номером k виготовленням i -го виду продукції отримаємо з урахуванням часу такту P^i виробу i -го виду та тривалості його обробки t_i^{kl} типом обладнання l на відповідній ділянці:

$$w_i^k = \frac{\delta_i^k \cdot \sum_{l=1}^L t_i^{kl}}{P^i \cdot \sum_{l=1}^m \left(\frac{\delta_i^k \cdot \sum_{l=1}^L t_i^{kl}}{P^i} \right)}, \quad (10)$$

$$\sum_{i=1}^m w_i^k = 1, \quad (11)$$

δ_i^k – булева змінна, яка визначає, приймає участь ($\delta_i^k = 1$), або не приймає ($\delta_i^k = 0$) k -та ділянка в обробці виробу i -го виду.

Модель (5–8) дозволяє здійснити максимально допустиме завантаження обладнання для певної ділянки з урахуванням доступного робочого часу обробки продукції кожним типом обладнання та існуючого попиту на кожний вид продукції. Одержані таким чином величини y_i^{kl} випуску кожного виду продукції i , ($i=1, \dots, m$), за якими оптимально закріплено обладнання l -го типу ($l=1, \dots, L$) на кожній k -й ділянці ($k=1, \dots, K$), використовуються для подальшого розрахунку резервів робочого часу.

Розрахунок резервів на кожній ділянці для кожного типу обладнання необхідно здійснювати задля визначення невикористаного

доступного часу їх роботи $\Delta\tau_i^{kl}$. Це дозволяє залучити обладнання з інших ділянок для випуску додаткових обсягів продукції. Тобто з'являється можливість переходу від суто паралельної схеми організації обробки до частково-перехресної.

Наступний етап реалізується шляхом розв'язання задачі згідно з моделлю (5–8), але обмеження (6) на доступний час роботи розширюється через залучення обладнання інших ділянок шляхом додавання виявлених на попередньому етапі резервів $\Delta\tau_i^{kl}$.

Формування остаточного плану виробництва здійснюється з урахуванням об'ємів випуску кожного виду продукції, отриманих на попередніх етапах розв'язання задачі ефективного завантаження виробничої системи, та фактичних величин ринкового попиту на цю продукцію.

Задачу ефективного завантаження виробничої системи в умовах послідовної обробки доцільно розв'язувати за схемою (рис.2).

Визначення оптимального закріплення обладнання на всіх ділянках за об'ємами випуску кожного виду продукції за умови максимально допустимого завантаження обладнання пропонується здійснювати на основі наступної економіко-математичної моделі:

$$\sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L \sum_{i=1}^m t_i^{kl} * y_i^{kl} \rightarrow \max \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^m t_i^{kl} * y_i^{kl} \leq n * \sum_{i=1}^m \tau_i^{kl}, k=1, \dots, K; l=1, \dots, L \quad (13)$$

$$\min \{w_i^k / t_i^{kl}; n * \tau / P^i\} \leq \sum_{i=1}^m y_i^{kl} \leq n * \tau / P^i, k=1, \dots, K; l=1, \dots, L \quad (14)$$

$$y_i^{kl} \geq 0, i=1, \dots, m; k=1, \dots, K; l=1, \dots, L. \quad (15)$$

Модель (12–15) дозволяє розв'язати задачу ефективного завантаження виробничої системи підприємства за послідовною схемою та отримати оптимальні значення величин випуску продукції y_i^{kl} ($i=1, \dots, m$), обробка якої здійснюється на відповідному обладнанні l -го типу ($l=1, \dots, L$) k -ї ділянки ($k=1, \dots, K$), з урахуванням існуючих виробничих можливостей та ринкового попиту на продукцію.

Розрахунок резервів доступного робочого часу обладнання підприємства в умовах послідовної схеми обробки має за мету визначити можливості додаткового випуску кожного виду продукції на випадок зростання попиту на неї.

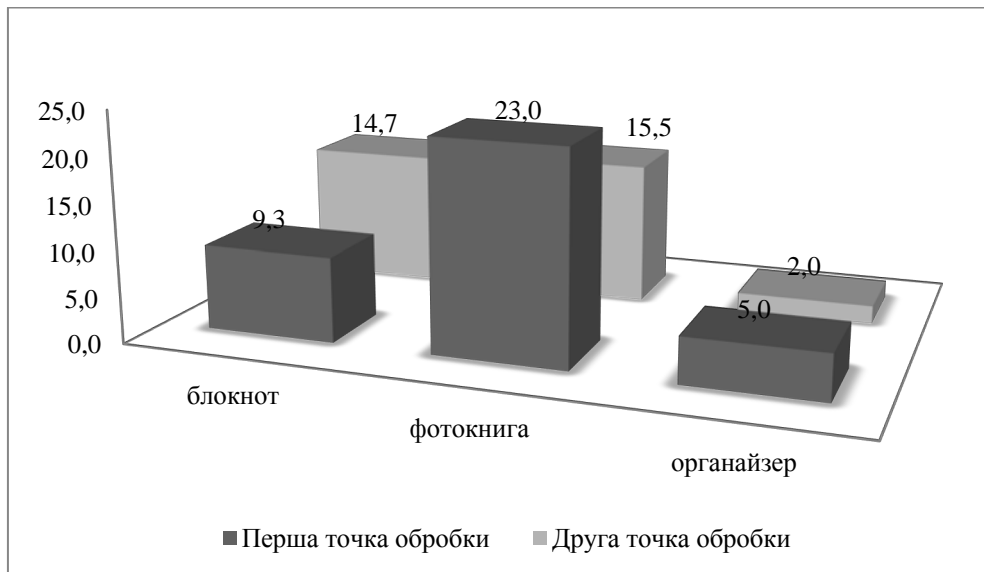


Рис.2. Етапи розв'язання задачі ефективного завантаження виробничої системи за послідовною схемою

Джерело: розроблено автором

Практичне застосування моделей ефективного завантаження виробничої системи здійснено на прикладі поліграфічного підприємства України, що займається діловою та рекламною поліграфією, широкоформатним друком, сувенірною продукцією та іншими типографічними видами послуг. Задля успішного існування підприємство вимушено враховувати сучасні вимоги ринку. Тому відмінними рисами його функціонування є випуск продукції дрібносерійними партіями, формування невеликих партій товару на замовлення, виробництво оригінальних окремих екземплярів продукції, зміна асортименту та номенклатури продукції відповідно до періодів року.

Все це вимагає не тільки чіткої організації виробництва, але й збалансованості виробничого процесу з метою досягнення максимальної продуктивності при постійному складі виробничих потужностей підприємства. Розрахунки згідно з моделями (5-8), (12-15) дозволили отримати для підприємства варіанти оптимального закріплення обладнання за необхідними об'ємами випуску продукції, що забезпечують максимальне допустиме завантаження цього обладнання. Розраховано резерви часу по видах продукції в рамках точок обробки (рис.3).



*Рис.3. Резерви часу по видах продукції в рамках точок обробки
Джерело: розроблено автором*

Результати розрахунків показали, що рентабельність функціонування виробничої системи підприємства в разі впровадження запропонованого підходу може бути підвищена на 3-4%. Таке підвищення в першу чергу забезпечується за рахунок скорочення витрат, виникнення яких не пов'язано з додаванням цінності виробленої продукції.

Висновки. До переваг викладеного підходу щодо ефективного завантаження виробничої системи підприємства з одиничним або дрібносерійним типом виробництва, можна віднести наступні:

- враховано потенційно відмінні вимоги до використання обладнання виробничого підприємства в умовах паралельної або послідовної обробки продукції;
- запропоновано етапи розв'язання задачі ефективного завантаження виробничої системи в цих умовах;
- здійснена можливість переходу від суто паралельної схеми організації обробки до частково-перехресної за рахунок визначення та подальшого врахування невикористаного доступного часу роботи обладнання підприємства на різних ділянках з метою випуску додаткових обсягів продукції;
- запропоновано визначення та застосування прогнозних величин попиту для розрахунку часу такту для кожного виду виробу, що випускається підприємством;
- враховано вимоги ринку до виробничої системи підприємства

завдяки використанню величин прогнозного попиту на продукцію та побудови гнучкої системи завантаження обладнання.

Аналіз отриманих результатів показав, що запропонований підхід може бути використаний для будь-якого підприємства з одиничним або дрібносерійним типом виробництва, яке має за мету підвищення ступеню рівномірності та збалансованості роботи за рахунок ефективного завантаження виробничої системи.

Розробка та подальше застосування економіко-математичних моделей, що реалізують комбінований підхід до завантаження системи виробництва (одночасне поєднання паралельної та послідовної обробки), можуть стати предметом проведення подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вумек Дж., Джонс Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. Пер. с англ. – 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2013. 472 с.
2. Имаи М. Путь к снижению затрат и повышению качества. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 346 с.
3. Лайкер Д. Дао Toyota. 14 принципов ведущей компании мира. М.: Альпина Паблишер, 2012. 372 с.
4. Лотов А.В. Введение в экономико-математическое моделирование. М.: Наука, 1984. 392 с.
5. Полховская Т.М., Адлер Ю.П., Назарова И.Г. и др. Отсутствие результативности системы менеджмента качества организации. В чем причины? Компетентность. 2006. №4. С.34–41.
6. Адлер Ю.П., Полховская Т.М., Шпер В.Л. Управление качеством. Часть 1: Семь простых методов. М.: МИСиС, 2001. 422 с.
7. Румянцев Н.В. Моделювання гнучких виробничо-логістичних систем. Донецьк: ДонНУ, 2004. 235с.
8. Туровцева О.Г., Родионова В.Н. Организация производства на предприятии: Учеб. пособие. М.: ИНФРА–М, 2005. 207 с.
9. Перхун Л.П., Яровенко Г.М. Прогнозування соціально-економічних процесів. Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2012. 30 с.
10. Петренко О. Л., Левицький С.І. Моделювання вирівнювання завантаження потоку виробництва підприємства. Економічна кібернетика. 2007. № 3–4. С. 61–75.

УДК 378.147:338

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОРТАЛУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.172.187

Лантух О. В., к.т.н.
Цабій О. В.

ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури" м. Дніпро

У процесі своєї діяльності підприємство для кожної контактної аудиторії передбачає розробку та удосконалення ефективного комунікаційного забезпечення, яке орієнтоване на об'єкти ділових інтересів і повинне постійно, тобто у режимі реального часу адаптуватися стосовно змін зовнішнього середовища. Проблема також є у складності спостереження за зовнішнім середовищем в його різноманітності, великій кількості і динамічності факторів. На підставі аналізу останніх досліджень за визначеною проблематикою розглянуто підходи до можливості підприємства невинно стежити за змінами зовнішнього середовища у напрямках головних об'єктів його комунікації з метою ефективно пристосовуватися до змін, прогнозувати їх і своєчасно реагувати. За результатами проведених досліджень також встановлено, що існує неефективний обмін інформацією між підрозділами підприємств, коли одна і та ж задача вирішується різними виконавцями декілька раз і це веде к прямим додатковим тратам. Доведено, що усунення цих проблем полягає в об'єднанні існуючих технологій обробки великої кількості інформації і інформаційних систем окремих підрозділів підприємств в інтегрований інформаційний портал. Аргументовано отримання у результаті інформаційно-аналітичної обробки даних знань об закономірностях предметної області як інструменту прогнозування можливих змін для корекції рішень по комунікації.

Ключові слова: ділові контакти, комунікації, інформаційний портал, інформаційні технології і системи, зміни зовнішнього середовища, стратегія розвитку, збір, моніторинг і аналіз інформації.

UDC 378.147:338

IMPROVEMENT OF THE COMPANY'S COMMUNICATION ORGANIZATION BY ESTABLISHMENT OF INFORMATIONAL PORTAL

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.172.187

Lantuch O., PhD in Technical Sc.
Tsabiy O.

Prydneprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro

In the course of its activities, the enterprise for each contact audience involves the

development and improvement of effective communication support, which is focused on objects of business interests and should be constantly adapt to changes in the environment. There is the problem of the complexity of observing the environment in its diversity and the large number and dynamics of its factors. Based on the analysis of recent researches on the identified problem, approaches to the ability of the company to continuously monitor changes in the environment in the direction of the main objects of its communication in order to effectively adapt to changes, predict them and respond in a timely manner have been considered. According to the results of the conducted research, it is also established that there is ineffective information exchange between the divisions of enterprises, when the same task is solved by different performers several times and this leads to direct additional expenses. It is proved that in order to eliminate these problems there should be done a combination of the existing technologies of processing the large number of information and information systems of separate units of enterprises into an integrated information portal. As a result of informational and analytical processing of the data of the laws of the subject area as an instrument for predicting possible changes for correction of communication decisions have been argued.

Keywords: business contacts, communication, information portal, information technologies and systems, changes of environment, strategy of development, collection, monitoring and analysis of information

Актуальність проблеми. Діяльність підприємства вимагає мати багатовекторні контакти із зовнішнім середовищем, тобто здійснювати пошук і відбір комерційної інформації, зв'язуватися із діловими партнерами, продавати товари, надавати послуги, обмінюватися даними поміж декількома партнерами у режимі реального часу. Це потребує наявності або розробки інформаційних технологій комунікаційного забезпечення повсякденних контактів підприємства з об'єктами споживчого ринку, фінансового, ринку праці, структурами влади, інспекціями, засобами масової інформації, тобто потрібні різні комунікаційні технології у русі прийнятої стратегії. [5, 8] Інформація також потрібна на кожному кроці в процесі планування, реалізації та контролю виробничої діяльності, у цілому для прийняття рішень системою менеджменту як на операційному, так і на стратегічному рівні.

Аналіз останніх наукових досліджень. У сучасних економічних дослідженнях проблемам створення та використання підприємством інформаційних та комунікаційних технологій для реалізації своїх ділових контактів у процесі діяльності та подальшого розвитку за рахунок пошуку можливих напрямків бізнесу багато уваги приділяють вітчизняні вчені, таки як М. М. Єрмошенко, В.М. Білик, В.С. Костирко, В. А. Касьяненко,

Л.Г. Мельник, І.Ф. Рогач, М.А. Сендзюк та ін. Тем не менш існує проблема створення подальшої аналітичної обробки у єдиному комплексі з оцінкою достовірності інформації, яка використовується, тобто створення інформаційно-аналітичних технологій та систем для підвищення у першу чергу швидкості та ефективності прийняття рішень на різних рівнях менеджменту підприємства при вирішенні стратегічних задач.

Метою статті є розгляд процесу удосконалення процесу прийняття рішень по зовнішнім контактам підприємства на базі комунікаційної стратегії, що повинна адаптуватися стосовно результатам системного аналізу інформації про постійні зміни зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці України рухливість середовища зумовлена насамперед перехідним характером нашого господарства, стремлінням входження нашої країни в світовий інтеграційний процес, лібералізацією економіки, і, як наслідок, нестабільністю соціально-економічної, технологічної і політичної сфери. Для рішення задач стратегічного управління підприємством, що полягає в забезпеченні його ефективної адаптації до значимих змін середовища, необхідно проводити збір, моніторинг і аналіз інформації, що відбиває його стан. [3, 4] Різноманіття, велика кількість і динамічність факторів зовнішнього середовища веде до складності спостереження за їх змінами. Підприємство не має можливості контролювати зовнішнє середовище, але може і повинне ефективно пристосовуватися до неї, невпинно стежити за її змінами, прогнозувати їх і вчасно реагувати. [8]

Діяльність по управлінню підприємством охоплює такі основні етапи: формування окремих напрямків виробничої діяльності згідно зі стратегією розвитку, дослідження та врахування умов зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку, пошук окремих об'єктів та оцінка відповідності напрямкам діяльності підприємства, забезпечення ефективності інвестицій, забезпечення мінімізації рівня ризиків, пов'язаних з діяльністю, визначення необхідного обсягу ресурсів та оптимізація структури їх джерел.

Керівництво підприємства звичайно прагне обмежити негативний вплив зовнішнього оточення в першу чергу тими факторами, від яких вирішальним образом залежить ефективність його діяльності на конкретному етапі. Прийняття рішень залежить від широти охоплення інформації про стан зовнішнього середовища та прогнозу впливу його змін. Також існує неефективний обмін інформацією між підрозділами підприємства, коли одна і та же задача вирішується різними виконавцями

декілька раз, що веде до фінансових втрат завдяки марних трат робочого часу. Рішення проблеми полягає в об'єднанні інформаційних технологій і систем в інтегрований інформаційний портал підприємства. [8]

Портал – це Інтернет-ресурс, інтегрований з різноманітними інформаційними технологіям на рівні робочих міст у структурі менеджменту, інформаційними системами на рівні предметних областей та додатками, тобто стандартними спеціалізованими прикладними програмами. Інформація розділена на тематичні каталоги та обновлюється у режимі реального часу. Портал дає можливість підприємству при допомозі веб-браузера забезпечити доступ до внутрішніх та зовнішніх мереж у прямому та зворотному зв'язку .

Розробка порталу полягає в аналізі ділових процесів підприємства, визначення основних цілей створення, визначення специфіки бізнесу та діяльності на галузевому ринку. Отримані у результаті інформаційно-аналітичної обробки даних знання, тобто зв'язки та закономірності предметної області у процесі практичної діяльності дозволяють у декілька разів підвищити швидкість прийняття рішень відносно реакції на зміни. Ефект від використання порталу полягає у зменшенні накладних витрат, оптимізації розподілу ресурсів, підвищення якості управління та продуктивності роботи працівників.

Аналіз зовнішнього середовища являє собою один з інструментів, завдяки якому керівництво підприємства може проектувати систему контролю за життєво важливими зовнішніми процесами і ресурсами; здійснювати заходи щодо зниження ризиків, причинами яких виступають зовнішні фактори стосовно фірми впливу; впливати на дії конкурентів і постачальників, на попит споживачів.

Результат аналізу зовнішнього середовища – це оцінка стану і перспектив розвитку найважливіших контактних суб'єктів і визначення трендів факторів навколишнього середовища: галузі, ринків, постачальників і сукупності об'єктів зовнішнього середовища, на які організація не може безпосередньо впливати. Найсильніший негативний вплив має політико-законодавчий фактор та природне середовище, податковий тиск вітчизняних підприємств, нестабільна законодавча база і, як наслідок, небажання інвесторів вкладати кошти у розвиток вітчизняних підприємств. [6] Держава в ринковій економіці здійснює на організації як непрямий вплив, насамперед через податкову систему, державну власність і бюджет, так і прямий – через законодавчі акти і діяльність місцевих

органів влади. Високі ставки податків істотно обмежують активність фірм, їхні інвестиційні можливості і штовхають до приховання доходів. Високі бюрократичні бар'єри перешкоджають підприємницькій активності, відкриттю малих і середніх підприємств.

Невизначеність зовнішнього середовища є функцією кількості інформації, яку використає організація із приводу конкретного фактору, а також функцією впевненості в цій інформації. [2] Якщо інформації мало або є сумніву в її точності, середовище стає більше невизначеною, чим у ситуації, коли є адекватна інформація і є підстави вважати її високо надійною. Оскільки бізнес усе більш стає глобальним заняттям, потрібно більш і більш інформації, але впевненість у її точності знижується. Таким чином, чим невизначене зовнішнє оточення, тим суужніше приймати ефективні рішення.

Найбільш швидкі зміни в зовнішнім середовищі торкаються насамперед фармацевтичної, хімічної, електронної, авіаційно-космічну галузі, виробництва програмних продуктів, біотехнології, а також телекомунікації. Зміни в цих галузях настільки стрімкі, що експертні прогнози розвитку навіть на 5-7 років опиняються нереальними. У перерахованих галузях на підприємства роблять вплив такі фактори, як зміни технологій і методів конкурентної боротьби. Менш помітні зміни в зовнішнім середовищі відбуваються в машинобудуванні, виробництві запасних частин до автомобілів, у кондитерській, меблевій промисловості. Сфера послуг, до якій відносяться підприємства будівництва, вирішує головну соціально-економічну задачу розвитку нашого суспільства – задоволення матеріального і культурного рівня життя населення. [1]

Відсутність надійної і достовірної інформації про стан ринку будівельних послуг ще більше погіршує стан будівельного господарства. Гостро стоїть проблема збору інформації про конкурентів. Виходячи з даних щодо стану будівельної галузі, можна окреслити коло наступних проблем: відсутність джерел фінансування будівництва (скорочення обсягів державних централізованих капітальних вкладень, зменшення інвестиційних можливостей домінуючої частини суб'єктів господарювання, зубожіння значної кількості людей); високий ступінь зносу основних фондів, їх занедбаність через відсутність інвестиційного попиту; недосконала система ціноутворення; бюрократичні перешкоди на шляху реалізації інвестиційних проектів; відсутність рівних правових умов діяльності всім учасникам інвестиційного процесу; недосконала система механізмів нормативно-правового регулювання економічних,

соціальних і правових відносин у житловій сфері (законодавчо врегульованого механізму майнової відповідальності за порушення умов договору підяду); відставання у техніко-технологічному плані; неефективне використання наявних виробничих площ; поповнення та оновлення кадрів. Несвоєчасність розрахунків замовників за виконані роботи негативно впливає на фінансовий стан будівельних підприємств і організацій, зумовлює зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей. Велика текучість кадрів унеможлиблює підвищення кваліфікації, значним недоліком саме у бригад є їх невідповідальність, що зараз спостерігається у цілому на ринку праці цієї професії.

Однак для будівельних підприємств найлегше отримувати первинну інформацію, що збирається від споживачів, посередників та з інших джерел. Велика роль і неформальних методів збору даних, що здійснюються найчастіше шляхом проведення технічної, комерційної, маркетингової розвідки. Серед проаналізованих факторів впливу найбільш позитивно впливовими є технологічний фактор і фактор конкуренції. Оцінка результатів праці здійснюється в вигляді подання звітів по роботі кожного підрозділу, кожного менеджера. При будівельних роботах значну роль відіграють технології робіт, їх якість, зручність, швидкість. Щоб бути конкурентоздатним в області технологічних розробок, потрібно мати свої "Ноу-хау", що мають збиратися у інформаційному порталі.

Будівництво – це одноразові "покупки" з довгим терміном використання. І звичайно говорити про пробну чи повторну покупку тут неможливо. Так само споживача, який зробив замовлення у будівельного підприємства, важко назвати постійним клієнтом, оскільки його замовлення може бути першим і останнім. Необхідно доводити до головної контактної аудиторії – потенційних споживачів про послуги підприємства, а саме виділити унікальні вигоди, також порівняти їх економічність з роботами фірм-конкурентів з традиційними технологіями. Вихід на ринок будівництва з новою будівельною технологією ставить перед підприємством значні перспективи зміцнення свого економічного становища. [1]

Пропонується визначити можливі напрями вирішення проблем удосконалення контактів підприємства за допомогою інтегрованих інформаційних технологій, які використовуються у рамках систем забезпечення кожного рівня управління інформацією, необхідною для прийняття рішень що до асортиментної структури послуг, впровадження

нової технології для зниження технологічних витрат, пошук кращих пропозицій по поставках ресурсів, аксесуарів та комплектуючих, матеріально-технічному постачанню. Також необхідні заходи по управлінню: вдосконалення планів, здійснення контролю за співвідношенням змінних та постійних витрат; підсилення заходів, спрямованих на створення моніторингу попиту.

Для вивчення стану факторів зовнішнього середовища створюється спеціальна система відстеження у вигляді системи стратегічного аналізу середовища для визначення найбільш перспективного напрямку стратегічного розвитку, а також для прийняття рішень по зміні ситуації. Практика різних організацій показує, що збором і первинним аналізом інформації про зовнішнє середовище необхідно займатися спеціально й системно, по напрямках основних функцій, тобто фінансові позиції зовнішнього середовища аналізує фінансова служба, маркетингові – відділ маркетингу, технології – технологічний відділ і т.д. [7]

Запропоновані заходи в першу чергу спрямовані на рішення проблем впровадження автоматизації сучасного рівня, випробуваної в галузі; організації постачань нових виробів для вдосконалювання структури асортименту, і як слідство – зменшення технологічного браку та скорочення персоналу. Головне – впровадження сучасних інформаційних технологій для модифікації проектів, дизайну, що дуже важливо для невеликих підприємств. Ці заходи щодо самої мінімальної розрахункової зміни показників ефективності й оборотності приводять до підвищення їхньої величини.

Основою розвитку в відповідності з сучасними умовами також становляться виробничі горизонтальні контакти з партнерами, забезпеченість доступу к ресурсам усіх видів, визначення того, що доцільно виробляти в більшому масштабі, які напрямки фінансувати.

Зміни, які відбуваються на всесвітніх товарних ринках і у світовому господарстві в цілому, безпосереднім образом позначається на господарській діяльності підприємств, що використовують різні засоби, форми і методи пристосування до зовнішнього середовища. Вони багатоваріантні, що залежить від конкретних економічних умов, традицій, ступеня орієнтації на зовнішній ринок і багатьох інших факторів. Саме аналіз впливу змін зовнішнього середовища за допомогою інформаційних технологій, результатом якого є варіанти розрахунків кінцевих оціночних показників рентабельності та ефективності виробництва і

діяльності підприємства в цілому, дає можливість урахувати конкретні умови зовнішнього середовища шляхом застосування гнучких форм зв'язків між всіма функціями управління, отриманих у результаті накопленого знання, і впливати безпосередньо на весь господарський цикл наука – виробництво – збут.

Висновки. Таким чином, ефективність діяльності підприємства залежить від комунікації з численними об'єктами зовнішнього і внутрішнього середовища, ретельного обліку множини факторів та їх подальшому використанню у інтегрованої інформаційної системі підприємства – у інформаційному порталі. Завдяки аналітичній обробці формується знання підприємства, тобто причинно-наслідкове зв'язки, необхідні для прийняття рішень як на операційному, так й на стратегічному рівні управління підприємством. Важливими показниками на підприємстві являються: виручка з розподілом на конкретні види робіт згідно замовлень, рентабельність операцій на ринку та діяльності у цілому; асортимент замовлень.

У зовнішньому середовищу виділяються три головних процесу впливу на зміни середі бізнесу. Це глобалізація економіки, її тотальна інформатизація та перетворення діяльності підприємства. Останнє може бути реалізовано через інтегровану інформаційну систему, яка поєднує технології виробництва, інформаційні технології, у тому числі сіткові різного рівня та менеджмент, головними стратегічними задачами якого є пошук нових можливостей і розробка планів поширення бізнесу.

Також з огляду на спроможність функціонування в умовах високо рухливій середі підприємство та його підрозділи повинні опиратися на більше різноманітну інформацію, щоб приймати ефективні рішення щодо своїх внутрішніх змінних. Це робить прийняття рішень більш важким процесом. Допомогою є створення інформаційного порталу підприємства, який дозволяє удосконалювати здійснення двохсторонніх контактів зі зовнішньою середою у режимі реального часу.

Ефективне комунікаційне забезпечення зовнішніх контактів підприємства передбачає розробку для кожної контактної аудиторії своєї конкретної комунікаційної стратегії, орієнтованої на об'єкти ділових інтересів. Удосконалення організації багатовекторних контактів підприємства формується на базі аналізу мікро- та макросередовища і є важливою умовою розвитку підприємства у відповідності з вибраною економічною та фінансовою стратегією та забезпечує ефективність його

політики ведення ділових контактів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Иванилова А., Тарянин Е.. Стратегия развития предприятий стройиндустрии на современном этапе // К.: Економіка, 2010. -231 с.
2. Білик В.М., Костирко В.С. Інформаційні технології та системи. Навч. Посіб. – К.:Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
3. Компьютерное моделирование менеджмента: учебник / А.Ф.Горшков и др.// Под общ. ред. Н.П.Тихомирова. – М.: Изд-во "Экзамен", 2007.- 662 с.
4. Мауэргауз Ю.Е. Информационные системы промышленного менеджмента. – М.:2000. – 272 с.
5. Порохня В.М. Стратегічне управління [Електронний ресурс] / В.М. Порохня – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 224 с. – Режим доступу: <http://b-ko.com/>
6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
7. Тарнавський Ю.А.: Internet-технології. Київ, 2004. – 225 с.
8. Шевчук О.В. Інформаційно-технологічна революція: роль в розвитку світової економіки // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – 146 с.

УДК 334.01: 622.276

ДІАГНОСТУВАННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.181.188

Попадинець І. Р., к.е.н.*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

Проведено дослідження щодо виокремлення основних груп стейкхолдерів НГК та їх інтересів. Встановлено, що визначені групи стейкхолдерів не обмежуються лише тими, які є згрупованими. До них можуть належати й інші заінтересовані сторони, які визначаються підприємством залежно від зміни його діяльності. Необхідність визначення груп стейкхолдерів та вивчення їх інтересів пояснюється тим, що інтереси різноманітних груп мають різний вектор спрямування й їх неврахування може призвести до конфлікту. Запропоновано аналізувати стейкхолдерів НГК за допомогою оцінки рівня залучення стейкхолдерів до діяльності нафтогазового підприємства, для цього пропонується використання методики самодіагностування підприємства, яка є простою у використанні. Оцінюючи кожного стейкхолдера нафтогазового підприємства ставить «+» якщо відповідь є позитивною і «-», якщо відповідь є негативною, що дозволяє швидко визнати які складові співпраці виконується на високому рівні, а де необхідно вносити корективи. Методика самодіагностування рівня залучення стейкхолдерів в діяльності НГП дозволяє визначити слабкі місця у співпраці з стейкхолдерами, проте будь яка співпраця має бути ефективною для двох сторін. У експрес-оцінюванні ефективність стейкхолдера для нафтогазового підприємства виділено дві групи умов: обов'язкові та бажані. Дотримання обов'язкових умов є необхідним задля забезпечення беззбитковості діяльності нафтогазового підприємства на ринку, і такі умови зводяться до наявності конкурентної переваги за ціною, можливості ринку забезпечити дохід для підприємства та принципової беззбитковості діяльності. Дотримання бажаних умов забезпечує можливість формування прибутку від діяльності підприємства на ринку. Експрес-оцінювання відображає принципову доходність локального ринку для нафтогазового підприємства у разі виходу на нього, або відсутність такої доходності. Для використання методики оцінювання ефективності співпраці стейкхолдерів з нафтогазовими підприємствами доцільно використовувати групу експертів, що дозволить максимально об'єктивно провести експрес-оцінювання.

Ключові слова: нафтогазове підприємство, стейкхолдер, діагностика, експрес-оцінка, самодіагностування.

UDC 334.01: 622.276

STAKEHOLDERS' DIAGNOSTIC OF OIL AND GAS ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.181.188

Popadinets I., PhD in Economics*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

The research was carried out to identify the main groups of stakeholders of NGC and their interests. It has been established that certain stakeholder groups are not limited to those that are grouped. These may include other interested parties, which are determined by the enterprise depending on the change in its activities. The need to identify groups of stakeholders and the study of their interests is explained by the fact that the interests of different groups have a different vector of direction and their ignorance can lead to conflict. It is proposed to analyze the stakeholders of NGCs by means of estimating the level of attraction of the stewards to the activity of the oil and gas company, is proposed to use the method of self-diagnostics of an enterprise that is easy to use. When evaluating each stakeholder, the oil and gas company sets "+" if the answer is positive and "-" if the answer is negative, which allows you to quickly acknowledge which components of the cooperation are executed at a high level and where it is necessary to make adjustments. The method of self-diagnosis of the level of attraction of stakeholders in the NDP activity allows to identify weaknesses in cooperation with stakeholders, but any cooperation should be effective for both parties. In the express assessment of the efficiency of the stockholder for the oil and gas company, two groups of conditions were distinguished: mandatory and desirable. Observance of mandatory conditions is necessary in order to ensure the break-even activity of the oil and gas company in the market, and such conditions are reduced to the availability of competitive advantages at the price, market opportunity to provide income for the enterprise and the principle of break-even activity. Compliance with the desired conditions ensures the possibility of generating profits from the company's activities on the market. Express-rating reflects the principle profitability of the local market for the oil and gas company in case of its release, or the absence of such profitability. To use the methodology for assessing the effectiveness of cooperation between stakeholders and oil and gas companies, it is expedient to use a group of experts, which will allow to conduct an express evaluation.

Keywords: oil and gas company, stacker, diagnostics, express assessment, self-diagnostics.

Постановка проблеми. Процес діяльності нафтогазових підприємств супроводжується співпрацею з різними зовнішніми контрагентами. Від їхньої співпраці залежить рівень прибутковості як нафтогазового підприємства, так і стейкхолдера. Саме тому, необхідно діагностувати зовнішнє середовище та його представників, щоб нівелювати негативний

вплив та посилити позитивний ефект від взаємодії. Тому вивчення пріоритетності співпраці з тим чи іншим стейкхолдером є актуальним науковим завданням, вирішення якого дозволить нафтогазовим підприємствам працювати більш ефективно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження заціплених сторін стає все більш актуальним, зокрема науковці досліджували теоретичні і прикладні аспекти щодо діагностики стейкхолдерів згідно різних методів [6], стейкхолдери як основний фактор розвитку підприємства [9], розглядалися інструменти аналізу зацікавлених сторін [3; 5].

Всі запропоновані методики аналізу стейкхолдерів спрямовані на використання одного методу, а комплексне дослідження співпраці нафтогазових підприємств з стейкхолдерами необхідно актуалізувати.

Метою дослідження є формування комплексної діагностики стейкхолдерів нафтогазових підприємств, яка дозволить виявити пріоритетних стейкхолдерів для нафтогазового підприємства та виокремити слабкі місця в їхній співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандарт AA1000SES [7] характеризує стейкхолдерів як групу, що може впливати на діяльність організації або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, її продукції або послуг і пов'язаних із цим дій. Згідно зі стандартом ISO 26000, це особа або група осіб, заінтересованих у будь-яких рішеннях або діяльності організації [8]. Різні науковці представляють різне бачення груп стейкхолдерів, проаналізувавши їх, виокремимо основні групи стейкхолдерів нафтогазових підприємств (табл. 1).

Визначені групи стейкхолдерів не обмежуються лише тими, які представлені в табл. 1. До них можуть належати й інші заінтересовані сторони, які визначаються підприємством залежно від його діяльності. Необхідність визначення груп стейкхолдерів та вивчення їх інтересів пояснюється тим, що інтереси різноманітних груп мають різний вектор спрямування й їх неврахування може призвести до конфлікту.

Аналізу стейкхолдерів НГК доцільно розпочати з оцінки рівня залучення стейкхолдерів до діяльності нафтогазового підприємства, для цього пропонуємо методику самодіагностування підприємства, яка подана у таблиці 2.

Таблиця 1 – Основні групи стейкхолдерів НГК та їх інтереси

Стейкхолдери	Інтереси стейкхолдерів
Працівники	Достойна винагорода, безпека праці, умови праці, можливість просування по службовій драбині, тренінги
Власники та менеджери	Вартість підприємства, дивіденди, динаміка розвитку організації, умови оплати праці (наприклад, залежність від бонусів)
Споживачі	Надійність, якість, післяпродажне обслуговування, співвідношення ціна/якість
Банки/кредитори	Ліквідність, платоспроможність, здатність генерувати грошовий потік
Постачальники	Надійні та довготривалі відносини із підприємством
Державні органи влади	Відповідність чинному законодавству, створення робочих місць, подача точної адекватної інформації про діяльність організації
Суспільство	Безпека діяльності стосовно суспільства, внесок у розвиток суспільства
Громадські організації	Відповідність вимогам третього сектора (екологічним, суспільним, етичним)

Джерело: розроблено автором за [8]

Таблиця 2 – Рівень залучення стейкхолдерів в діяльності НГП

№	Питання самодіагностування НГП	Стек-холдер 1	Стек-холдер 2	Стек-холдер n
		+/-	+/-		+/-
1.	Чи стейкхолдер є визначеним на нафтогазового підприємстві?				
2.	Чи є діалог з стейкхолдером частиною корпоративної культури ГТП?				
3.	Чи забезпечується доступ до інформації про ГТП та його діяльність для стейкхолдерів?				
4.	Чи доступні дані відповідальної за відносини з стейкхолдерами особи самим стейкхолдерам?				
5.	Чи створена матриця стейкхолдерів: основні потреби, інтереси стейкхолдерів?				
6.	Чи розроблена політика залучення стейкхолдерів?				
7.	Чи є методи перевірки ефективності співпраці з стейкхолдерами?				
8.	Чи розуміють стейкхолдери як відбувається процес прийняття управлінського рішення?				
9.	Чи залучаються стейкхолдери на етапі розробки проекту?				

Продовження табл. 2

10.	Чи документуються результати зустрічей з стейкхолдерами?				
11.	Чи є наявний план консультацій з стейкхолдерами?				
12.	Чи інформуються стейкхолдери про виконання соціальної відповідальності ГТП?				
13.	Чи завжди надається чесна інформація на вимогу стейкхолдера?				
14.	Чи існує механізм звернення стейкхолдера до ГТП з висловлюванням про несхвалення проекту?				
15.	Чи визначені терміни звітності перед стейкхолдерами?				
16.	Чи проводиться моніторинг та оцінка залучених стейкхолдерів				

Джерело: розроблено автором за [2]

Вищеподана методика є проста в використанні, оскільки оцінюючи кожного стейкхолдера нафтогазове підприємства ставить «+» якщо відповідь є позитивною і «-», якщо відповідь є негативною, що дозволяє швидко визнати які складові співпраці виконуються на високому рівні, а де необхідно вносити корективи.

Методика самодіагностування рівень залучення стейкхолдерів в діяльності НГП дозволяє визначити слабкі місця у співпраці з стейкхолдерами, проте будь яка співпраця має бути ефективною для двох сторін. Для проведення оцінки ефективності стейкхолдерів, пропонується викласти сукупність умов. Таку сукупність умов запропоновано у вигляді експрес-оцінки (табл. 3).

У експрес-оцінюванні ефективність стейкхолдера для нафтогазового підприємства виділено дві групи умов: обов'язкові та бажані. Кожна з умов у цих двох групах оцінюється лінійно за дихотомічною шкалою – «+» або «-». Дотримання обов'язкових умов є необхідним задля забезпечення беззбитковості діяльності нафтогазового підприємства на ринку, і такі умови зводяться до наявності конкурентної переваги за ціною, можливості ринку забезпечити дохід для підприємства та принципової беззбитковості діяльності. Дотримання бажаних умов забезпечує можливість формування прибутку від діяльності підприємства на ринку. Експрес-оцінювання відображає принципову доходність локального ринку для

нафтогазового підприємства у разі виходу на нього, або відсутність такої доходності.

Таблиця 3 – Експрес-оцінка ефективності співпраці стейкхолдерів з нафтогазовими підприємствами

Питання	Стекхолдер 1	Стекхолдер 2	Стекхолдер n
	+/-	+/-		+/-
Обов'язкові умови				
Очікуваний прибуток від співпраці є більшим від нуля?				
Витрати на одиницю співпраці нафтогазового підприємства є меншими, ніж витрати на одиницю співпраці стейкхолдера, яка планується?				
Стейкхолдер, з яким планується співпраця, забезпечує достатній ріст платоспроможного попиту для формування доходу нафтогазового підприємства?				
На якій стадії розвитку знаходиться співпраця і чи достатньо часу для того, щоб налагодити співпрацю до її припинення?				
Бажані умови				
Очікуваний прибуток від діяльності з стейкхолдером є більшим від інкрементних трансакційних витрат при налагодженні співпраці				
Норма рентабельності нафтогазового підприємства на вкладений капітал є більшою від норми рентабельності стейкхолдера				
Витрати на взаємодію з інституціональними агентами є меншими, ніж на внутрішньому ринку				

Джерело: розроблено автором за [1]

Для використання методики оцінювання ефективності співпраці стейкхолдерів з нафтогазовими підприємствами доцільно використовувати групу експертів, що дозволить максимально об'єктивно провести експрес-оцінювання.

Окреслимо характеристики, якими повинен володіти експерт для ефективного виконання своїх обов'язків. Скористаємося методикою

побудови профілю експерта, необхідні характеристики наведемо у таблиці 4.

Таблиця 4 - Таблиця для побудови профілю експерта

№	Складові потенціалу експерта	Можливі показники (рівні прояву)			Оптимальні параметри експерта
		низький	середній	високий	
1	Інтелект (IQ) у балах	60-80	90-120	понад 120	не менш 110
2	Рівень розумового розвитку (PPP) у балах	менш 60	60-110	понад 110	110-119
3	Креативність у балах	менш 6	6-14	15-20	понад 14
4	Креативність (вербальний тест) у балах	1-4	5-7	8-9	понад 6
5	Загальна агресивність в	0-25	25-55	55 і	25-50
6	Індекс ворожості в %	0-25	25-55	55 і	20-30
7	Асертивність у балах	0-40	50-70	70	50-70
8	Спосіб вирішення конфлікту	Конкуренція, пристосування	компроміс, ухилення	співпраця	співробітництво
9	Локус контролю (РСК), загальний (L _c) у балах	0-11	12-32	33-44	понад 33
10	Вектор спрямованості	на «себе»	на спілкування і взаємодію	на процес і результат	на процес і результат
11	Психологічний статус	той, кому не надають перевагу, аутсайдер	той, кому надають перевагу	лідер	лідер
12	Комунікбельність у %	0-40	40-70	понад 70	40 і вище
13	Стиль спілкування і керівництва	авторитарний	ліберально-демократ.	демократичний	демократичний
14	Організаторські здібності в %	0-40	40-70	понад 70	50 і вище

Джерело: розроблено автором за [4]

Деталізуємо складові потенціалу експерта:

– *вектори спрямованості*: ставлення до інших людей як членів колективу, відношення до праці і її результатів, ставлення до себе. Відповідно виділяють націленість на спілкування і взаємодію (С), спрямованість на працю і її результативність (Д), спрямованість на визнання своїх досягнень (Я);

– *рівень розумового розвитку* – це рівень творчих, аналітичних та пізнавальних можливостей менеджера, що втілюється у здібностях до вільного застосування знань, вмінь, досвіду, засвоєння нових знань і умінь. Для його характеристики у зарубіжній та вітчизняній практиці застосовують коефіцієнт інтелекту;

– *творчість та креативність* – це застосування творчих можливостей менеджера при прийнятті незвичайних і несподіваних рішень, відданість новим ідеям, руйнування усталених стереотипів, що характеризують вміння швидко знаходити вихід та приймати рішення в нестандартних ситуаціях;

– *рівень агресивності* ідентифікують як підвищену активність, не викликану зовнішніми чинниками, а прагненням домінувати, пов'язувати і вирішувати суперечки примусовими методами;

– *рівень суб'єктивного контролю* («локус контролю») – спосіб концентрації уваги та мобілізації досвіду дій в різноманітних життєвих ситуаціях, який придатний для використання в управлінській діяльності. Виділяють екстернальний та інтернальний типи локалізації контролю над подіями;

– *комунікабельність* – схильність і вміння спілкуватися з іншими людьми, приязність;

– *здатність до асертивності* (впевненість у собі, своїх домаганнях) – виявляє можливості формулювати й висловлювати бажання, завдання, цілі, вимоги і організувати процес їх реалізації;

– *самооцінка* – оцінювання менеджером власних можливостей, дій та ролі в колективі й соціумі;

– *екстравертність й інтровертність* характеризують тип темпераменту за вродженими особливостями нервової системи індивіда, що впливає на зміст стимулів і мотиваторів менеджерів. Екстравертам притаманні товариствність, активна участь у колективних заходах, демократичність поглядів, ризикованість та імпульсивність у прийнятті рішень, нерозважність і дії за першим спонуканням. Інтроверти не піддаються активному стимулюванню, бо в рішеннях і діях покладаються на власне бачення і досвід, тому є врівноваженими і спокійними, стриманими, замкнутими, сконцентрованими на власних проблемах;

– *тривожність і впевненість у собі* характеризують рівнем тривожності, який відображає схильність менеджера емоційно реагувати на загрози і кризові прояви різної природи та характеру, можливість і необхідність психокорекції для зняття напруги чи послаблення;

– *психологічний статус* визначається місцем менеджера в

колективі, яке обумовлює його функції, права, привілеї та обов'язки;

– *стиль спілкування й управління* характеризується відносно стійкою системою засобів, методів і прийомів спілкування управлінця з колективом, виробленою для реалізації управлінських функцій за визначених умов функціонування підприємства чи його структурного підрозділу. До основних стилів керівництва відносять: авторитарний, демократичний і ліберальний;

– *організаторські здібності* виявляються в умінні впливати на людей, оперативно знаходити оптимальний вихід зі складних ситуацій, ініціативності, відповідальності за прийняті рішення та дії.

Експертами виступили провідні спеціалісти управлінського апарату підприємств нафтогазового комплексу, а саме:

– експерт 1 - провідний спеціаліст економічного відділу підприємства;

– експерт 2 - провідний спеціаліст технологічного відділу підприємства;

– експерт 3 - провідний спеціаліст юридичного відділу підприємства;

– експерт 4 - провідний спеціаліст профкому відділу підприємства;

– експерт 5 - провідний спеціаліст управлінського апарату підприємства.

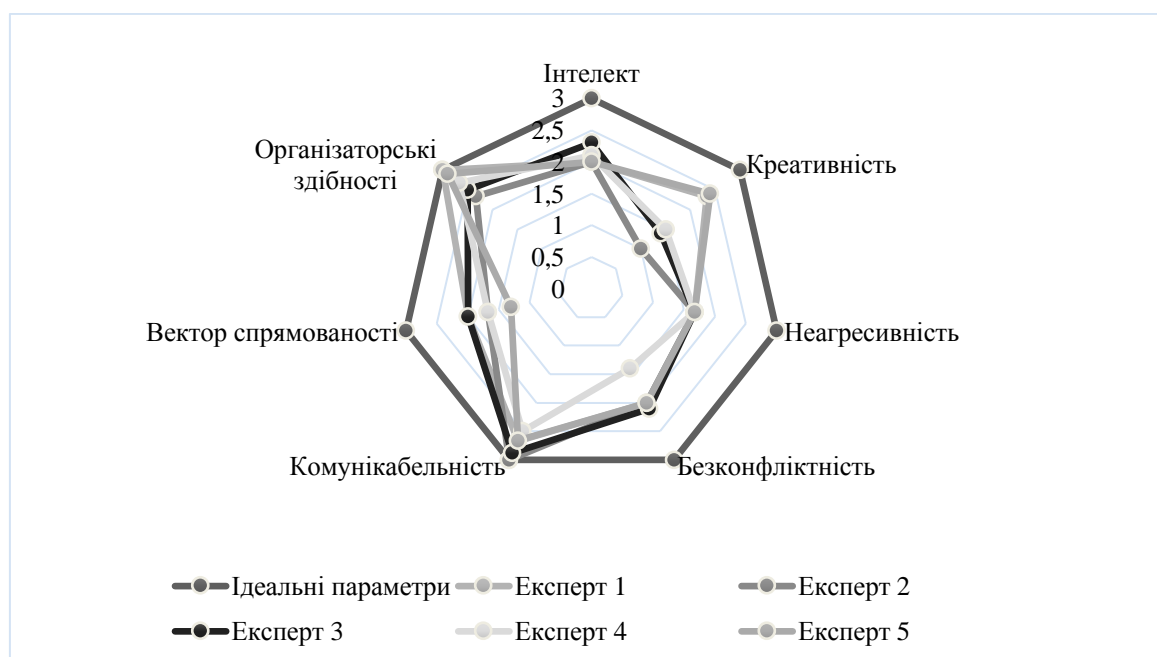
Для інформаційного забезпечення й побудови профілю експерта рекомендуємо застосовувати дані згруповані в табл. 5.

Таблиця 5 – Профіль експерта підприємств нафтової галузі

Основні показники	Ідеальні параметри	Експерти				
		1	2	3	4	5
Інтелект	3	2	2	2,3	2,1	2
Креативність	3	2,33	1	1,4	1,5	2,4
Неагресивність	3	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
Безконфліктність	3	2	2	2,1	1,4	2
Комунікабельність	3	2,67	3	2,88	2,5	2,66
Вектор спрямованості	3	2	1,67	2	1,67	1,3
Організаторські здібності	3	3	2,33	2,5	2,67	2,9

Джерело: розроблено автором

Візуалізуємо результати на рисунку 1.



*Рис. 1 - Профіль експертів у порівнянні з ідеальними параметрами
Джерело: розроблено автором*

До основних показників високого рівня потенціалу експерта належать: організаторські та комунікабельні здібності, частково безконфліктність, середній рівень характерний для інтелекту, керівництва, вектора спрямованості та безконфліктності, а низький рівень – креативність та неагресивність [4].

Висновки. Запропоновані методики діагностики стейкхолдерів нафтогазових підприємств характеризуються своєю простою у використанні та швидкістю діагностування, що дає змогу миттєво реагувати на проблемні місця у співпраці з стейкхолдерами нафтогазових підприємств. Також, для максимально ефективної оцінки ситуації пропонується використовувати групу експертів, що дозволять уникнути суб'єктивізму у прийнятті рішення щодо співпраці з конкретним стейкхолдером.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гавловська Н. І. Оцінювання процесів взаємодії підприємства та потенційних контрагентів у контексті забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності / Н. І. Гавловська // Проблеми економіки. - 2016. - № 3. - С. 127-135.
2. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://issuu.com/cscentre/docs/stakeholders/8>
3. Ковальська К. Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації / К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса

- Шевченка. – 2011. – Вип. 121–122. – С. 86–89
4. Попадинець І.Р. Формування профілю експерта при здійсненні експертної оцінки маркетингової діяльності / І. Р. Попадинець, М. Л. Федунків, А. В. Пліхтяк//«Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально- економічних відносин» (Івано-Франківськ, 19-20 квітня 2018 року): Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, Івано-Франківськ, 2018. – 330 с
 5. Саприкіна М., Каба Д. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К. : Фарбований лист, 2011 – 475 с.
 6. Смачило В.В., Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства / Економіка та суспільство, 2017, вип. № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-12/19-stati-12/1334-smachilo-v-v-kolmakova-o-m-kolomiets-yu-v>
 7. Стандарт взаємодіяння с заинтересованими сторонами AA1000SES. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf>.
 8. Стандарт взаємодіяння с заинтересованими сторонами ISO 26000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf>.
 9. Шкроміда Н. Я. Стейкхолдери як основні фактори впливу на економічний потенціал підприємства: необхідність їх обліку та аналізу / Н. Я. Шкроміда // Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 10. - С. 83-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpu_Ekon_2014_10_19.

УДК: 339.56: 338.48(477)

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.192.189

Разінькова М. Ю., к.е.н.*Дніпропетровський університет митної справи та фінансів*

Дана стаття присвячена методичним передумовам створення та здійсненню контролінгу щодо зовнішньоекономічної діяльності компаній туристичної та готельно-ресторанної сфер. Встановлено складові, що обумовлюють рішення щодо імплементації контролінгу. Розроблено стадії всесторонньої методики імплементації системи контролінгу зовнішньоекономічних процесів компаній туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Дані стадії включають: відстеження усіх процесів компанії та їх стану, а також зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оцінка стану сукупної діяльності компанії та її зовнішньоекономічної діяльності, встановлення форм реалізації контролінгу зовнішньоекономічної діяльності організації, створення сукупності контрольованих показників, визначення еталонного рівня значень контрольованих показників. Також стадії включають: встановлення зовнішніх юридичних чинників змін у зовнішньоекономічних процесах компанії, оцінювання зовнішньоекономічної діяльності компанії, аналіз та регулювання заданого перебігу зовнішньоекономічних процесів підприємства, впровадження регулювання відхилення значень контрольованих індексів ЗЕДП, створення рішень в сфері менеджменту зовнішньоекономічної діяльності компанії, базуючись на змісті звітів.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, ЗЕД, контролінг, підприємства, туристичний бізнес.

UDC: 339.56: 338.48(477)

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE FORMATION AND CONTROL OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF TOURIST AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.290818.192.189

Razinkova M., PhD in Economics*Dnipropetrovsk University of Customs and Finance*

The article provides methodical support for the formation and implementation of controlling of foreign economic activity of enterprises of tourist and hotel and restaurant business. The components that determine the decision to implement controlling are

established. The stages of comprehensive methodology for the implementation of the control system of foreign economic processes of tourist companies and hotel and restaurant business have been developed. These stages include: tracking all processes of the company and their status, as well as foreign economic activity of the enterprise, assessing the state of the company's total activity and its foreign economic activity, establishing forms for the control of the foreign economic activity of the organization, creating a set of monitored indicators, determining the reference level of values of the monitored indicators. Also, the stages include: the establishment of external legal factors of changes in the foreign economic processes of the company, evaluation of foreign economic activity of the company, analysis and regulation of the specified course of foreign economic processes of the enterprise, implementation of regulation of deviations of values of controlled indexes of foreign economic activity of enterprises, creation of solutions in the field of management of foreign economic activity of the company, based on the content of the reports.

Keywords: hotel and restaurant business, foreign trade, controlling, enterprises, tourist business

Актуальність проблеми. В сучасних умовах розвитку світових економічних взаємозв'язків процеси глобалізації включають у себе всі сектори господарства, не є винятком і глобальний ринок туристичних послуг. Внаслідок цього межі інтегрованості туристичних секторів та окремо взятих компаній різних держав зростають. В той же час посилюється конкурентна боротьба між державами, причиною якої є диференціація туристичних потоків. Разом з тим, сьогодні в економіці розвинених держав має місце тренд до збільшення долі ринку туристичних послуг як у якості частки валового внутрішнього продукту, так і в якості частки структури споживання. Притаманним є швидкий розвиток новітніх технологій інформаційної сфери та електронної комерції у туристичній галузі. Дані процеси формують загрози для туристичних секторів держав із нижчою конкурентоспроможністю національних компаній, недостатньо відпрацьованими ринковими механізмами та недоліками державної політики у сфері туризму. Ці твердження справедливі для країн із перехідною економікою, серед яких перебуває також і Україна. Задля імплементації контролінгу в систему менеджменту зовнішньоекономічних процесів у компаніях туристичної та готельно-ресторанної сфери потрібно мати методичне підґрунтя, що включало б рекомендації стосовно організації та особливостей втілення певних контролінгових функцій згідно технологічних стадій.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням контролінгу в діяльності підприємств, які здійснюють зовнішньо-економічну діяльність присвячували свої праці провідні вітчизняні та зарубіжні науковці. Зокрема, Кармінський А. М. [3] досліджував методологічні та практичні засади побудови контролінгу в організаціях. Вагомий внесок у дослідження даної тематики також зробила Проскурніна Н. В. [5], яка досліджувала системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ставська Ю.В. [6] досліджувала особливості зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Ціхановська В.М. [8] досліджувала тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів. Проте, на сьогодні існує необхідність комплексного дослідження методик здійснення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності компаній туристичного та готельно-ресторанного сектору України. Це і обумовило вибір даної теми для статті.

Мета статті – розробити методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємств туристичного та готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств розглядається як діяльність, що забезпечує надання різного роду туристичних послуг і продаж товарів туристичного попиту іноземним туристам у країні базування та вітчизняним туристам за кордоном для задоволення їх культурних, ділових та інших потреб й отримання прибутків. Важливим аспектом управління зовнішньоекономічною діяльністю туристичних підприємств є адекватна, реалістична оцінка чинників та безпеки її здійснення. Усі чинники, які впливають на характер та особливості зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств, можна розділити на дві групи: зовнішні (зовнішні щодо туризму умови господарювання, середовище розвитку туристичного бізнесу) та внутрішні (внутрішні фактори, що безпосередньо пов'язані із туристичною діяльністю) [6].

Можна впорядкувати базу проблемні питання та вимоги щодо створення системи контролінгу та чинники, які ускладнюють впровадження контролінгу в умовах певної компанії. Базовими умовами, що є основою для негайної імплементації системи контролінгу в компаніях туристичної та готельно-ресторанної сфери, є наступні:

- помітне зменшення або нівелювання темпів росту базових індексів ЗЕД та низькі індекси порівняно з конкурентами;
- оновлення завдань в умовах здійснення діяльності компанії туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, що проводить зовнішньоекономічну діяльність, тобто глобального ринку;
- погана узгодженість завдань підприємства, що проводить зовнішньоекономічну діяльність;
- суттєві недоліки методів оперативного обліку та аналізу зовнішньоекономічної діяльності компанії, що веде до браку або нерелевантності даних аналіз при прийнятті рішень менеджменту відносно ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність або повторення певних функцій в процесах компанії туристичної та готельно-ресторанної сфери;
- існування конфліктних положень при їх реалізації та прийнятті рішень менеджменту;
- підсилення позицій конкурентів при відсутності в них видимих переваг в якості послуг;
- недостатній рівень взаємодії структурних підрозділів у компаніях туристичного та готельно-ресторанного бізнесу.

Рішення про впровадження контролінгу повинне бути зваженим і обґрунтованим. В обґрунтуванні рішення про впровадження контролінгу можна виділити три компоненти: наявність економічних та управлінських проблем, доказ ефективності, доречності та своєчасності впровадження контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства [3].

У рамках останньої складової проводиться перевірка наявності у компанії, яка проводить зовнішньоекономічну діяльність, достатнього рівня ресурсів (фінансових, людських та виробничих)

Виходячи із позитивних результатів імплементації контролінгу на окремо взятих підприємствах, технологію імплементації та здійснення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності варто проводити згідно з методами, що включали б всебічну і чітку організацію та впровадження його у компанії.

Всеохоплююча методика імплементації контролінгової системи зовнішньоекономічної діяльності компанії туристичної та готельно-ресторанної сфери має містити в собі стадії, приведені на рис. 1.

Отже, розглянемо кожен етап більш детально.

1. Відстеження стану усіх процесів компанії та її зовнішньоекономічної діяльності. З метою своєчасної реакції на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, в рамках контролінгу зовнішньоекономічної діяльності компанії туристичної та готельно-ресторанної сфери необхідно здійснювати контроль великої кількості індексів, які відображають та дають оцінку процесам підприємства.



Рис. 1. Етапи комплексної методики впровадження системи контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

Джерело: розроблено автором

Найбільш раціональним напрямом організації такого регулювання є організація спостереження – неперервного впорядкованого нагляду за показниками усіх середовищ (зовнішнього та внутрішнього) компанії, підбору і оцінки отриманих даних.

Почати відстеження стану зовнішньоекономічних процесів компанії варто з аналізу конкурентного середовища (передумов діяльності) та обраного ринку. Конкурентне середовище, в межах якого проводить діяльність компанія, неперервно зазнає змін. Тому потрібно стежити за релевантністю даних щодо виходу на ринок нових конкурентів, та стану уже наявних.

Згідно аналізу внутрішнього середовища компанії туристичної та готельно-ресторанної сфери передбачається окреслення проблемних питань, визначення слабких сторін та «вузьких місць» компанії, якими обумовлена розбіжність між еталоном та метою.

Аналіз зовнішнього середовища компанії обумовлений здебільшого загальним аналізом юридичних, соціально-політичних, економічних та інших зовнішніх чинників, що впливають на зовнішньоекономічні процеси підприємства. Це дає змогу вникнути у інфраструктуру ринку, в якій проводить діяльність підприємство, та об'єктивно оцінити можливості, слабкі та сильні сторони певного підприємства та його місце на ринку.

2. Визначення місця зовнішньоекономічних процесів в діяльності компанії, а точніше: питомої долі обсягу зовнішньоекономічних процесів в загальній структурі роботи підприємства, яке проводить зовнішньоекономічну діяльність. Внаслідок цього встановлюється міра та вага впливу змін в зовнішньоекономічних процесах компанії на ефективність ведення діяльності цієї компанії в цілому.

3. Встановлення форм здійснення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності компанії. Обрання форми контролінгу зовнішньоекономічної діяльності компанії ґрунтується на багатьох чинниках, включаючи: економічний стан підприємства, розуміння потреби імплементації контролінгу з боку керівництва або власників компанії, розмір організації, рівень диверсифікації виробничих процесів, асортимент реалізованої продукції, кваліфікацію менеджерських кадрів, конкурентний стан ринку, де проводить свою діяльність компанія. Фахівцями виокремлено наступні форми контролінгу: оперативний, стратегічний, зовнішній, поточний та самоконтролінг.

4. Створення системи контрольованих показників.

Першою процедурою даного етапу є теоретико-логічний аналіз показників, характеризуючих зовнішньоекономічну діяльність

підприємства. Теоретично обґрунтовано та практично доведено, що контролінг зовнішньоекономічної діяльності рекомендується проводити за такими складовими: показники ефективності, показники динаміки змін та показники структурних зрушень [1, 5]. До першої групи індексів включено індекс валютної ефективності експорту/імпорту, індекс економічної ефективності експорту/імпорту та індекс ефективності реалізації на локальному ринку продукції, яка була експортована. До другої групи індексів включено індекс ціни, індекс вартості, показник фізичного обсягу імпортованої або експортованої продукції, індекс кількості, показник здійснення планів експорту або імпорту та показник дотримання плану реалізації продукції на локальному ринку. До третьої групи показників включено: коефіцієнт питомої ваги певного типу експортованої послуги, індекс обсягну долі супутніх витрат у собівартості продукції, що експортується/експортується та індекс питомої ваги супутніх витрат в загальній структурі експорту.

Встановлення системи контрольованих індексів згідно кожного напрямку контролінгу зовнішньоекономічної діяльності базується на інформації фінансового та менеджерського обліку компаній, що проводять зовнішньоекономічну діяльність. Дана система є первинною інформаційною базою моніторингу, що потрібна для майбутнього прогнозування агрегованих узгоджених абсолютних і відносних індексів аналізу зовнішньоекономічної діяльності компанії, що описують комплексні результати зовнішньоекономічної діяльності компанії у сфері структури, динаміки та дієвості змін зовнішньоекономічної діяльності.

5. *Визначення еталонного рівня значень контрольованих індексів.* Після того, як затверджено список контрольованих індексів зовнішньоекономічної активності компанії, формується необхідність визначення еталонного рівня значень контрольованих індексів по кожному з них. Дані рівні можуть визначатись як у абсолютних, так і у відносних величинах. Більше того, дані рівні можуть бути стабільними змінними за своїм типом (варіативні кількісні стандарти можуть бути застосовані при регулюванні індексів гнучких бюджетів, відпрацювання стандартів в умовах зміни облікової ставки, темпів інфляції, курсу національної валюти, валютних ставок тощо). Еталонами визначено задані стратегічні нормативи, індекси поточних бюджетів і планів, система державних або розроблених компанією нормативних документів і т. п. Еталони величини контрольованих показників визначаються шляхом аналізу економічних та стратегічних показників.

6. *Визначення зовнішніх юридичних чинників впливу зовнішньоекономічної активності компанії*, яке передбачає відображення впливу правових змін, якими обумовлюється зовнішньоекономічна активність. Доведено на практиці, що вплив законодавчих поправок може мати як негативні, так і позитивні наслідки.

7. *Оцінка зовнішньоекономічної активності компанії.*

Створена система певних контрольованих індексів формує базу для впровадження ієрархічної системи окремих та інтегральних індексів зовнішньоекономічної активності.

Встановлення резервів активності та розвитку діяльності компанії туристичної та готельно-ресторанної сфери.

Під резервами компанії варто розуміти не використані (упущені) на цей момент перспективи розвитку або покращення господарської активності даної компанії, а саме зовнішньоекономічної, за рахунок збільшення обсягів виробництва та реалізації товарів, зменшення собівартості продукції, зростання суми прибутку і зростання рівня рентабельності, покращення фінансового стану, а також покращення контрольованих індексів компанії туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, за рахунок встановлення латентних чинників зовнішньоекономічної активності та перспективного нівелювання їх впливу.

За типами резерви активності компанії поділяють на внутрішні та зовнішні. Виходячи з цього, внутрішні резерви поділяються на інтенсивні та екстенсивні.

Екстенсивні резерви являють собою збільшення обсягів використовуваних в процесі надання послуг ресурсів (трудових ресурсів, основних фондів), а також збільшення часу використання трудових ресурсів та основних фондів, і крім того, усунення причин непродуктивного використання всіх названих видів ресурсів. Іntenсивні резерви полягають у тому, що підприємство може з незмінною кількістю використовуваних ресурсів виготовити більший обсяг продукції, або виготовити той же обсяг продукції з меншою кількістю використовуваних ресурсів. Основним напрямком використання інтенсивних резервів є використання досягнень науково-технічного прогресу [2].

Зовнішні резерви можуть поділятися за класифікацією на народногосподарські, регіональні та галузеві. До цієї категорії можна включити перерозподіл отриманих коштів між певними секторами економіки, а також між деякими регіонами країни.

8. *Контроль та аналіз заданої активності зовнішньоекономічної діяльності компанії.*

Прогнозування та планування значень контрольованих індексів, беручи за основу дійсні умови проведення та розвитку зовнішньоекономічної активності підприємства.

Визначення розмірів різниці між фактичними та еталонними (нормативними) значеннями величини контрольованих індексів зовнішньоекономічної діяльності проводиться як у відносних, так і в абсолютних індексах. Так, як кожен індекс присутній в контрольних звітах виконавців, на даному етапі він також агрегується в межах компанії в цілому. В той же час, по відносних індексах усі відхилення відносяться до трьох груп: позитивні відхилення, «допустимі» (негативні) відхилення, «критичні» (негативні) відхилення.

З метою здійснення такого розподілу на кожному підприємстві мусить бути задано критерій «критичних» відхилень, який може відстежуватись хронологічно по контрольним періодам. В якості критерію «критичного» відхилення можна обрати відхилення розміром від 20 і більше відсотків згідно декадного (тижневого) контрольного періоду; від 15 і більше відсотків в місячному зрізі; від 10 і більше відсотків в масштабі кварталу. Критерії встановлюються згідно до вагомості зовнішньоекономічної активності для компанії та питомої частки обсягу зовнішньоторговельного обороту на компанії.

Встановлення базових чинників відхилень дійсних результатів контрольованих індексів від визначених еталонних рівнів здійснюється по підприємству в цілому і по окремим секторам (типу послуг, державам або організаціям, з якими взаємодіє компанія). У ході цього аналізу виокремлюються і досліджуються індекси контролінгу зовнішньоекономічної активності підприємства, що демонструють критичні відхилення від заданих значень, поточного плану і кошторису. По кожній «критичній» розбіжності, а (при необхідності) і по менш вагомим величинам відхилень індексів зовнішньоекономічної активності підприємства, мають бути встановлені причини, які їх обумовили. У ході проведення цього аналізу по підприємству в цілому застосовуються відповідні розділи контрольних звітів виконавців.

9. Здійснення контролю розбіжності значень контрольованих індексів ЗЕДП передбачає встановлення контрольних періодів по усіх напрямках контролінгу зовнішньоекономічної активності і кожній групі контрольованих індексів. Уточнення контрольного періоду згідно напрямків контролінгу і групам індексів обумовлюється «нагальністю реагування», що потрібна для прийняття рішення менеджменту та ефективного керування компанією, що проводить зовнішньоекономічну

діяльність. Беручи до уваги цю стадію, виокремлюють такі контрольні звіти: тижневий (декадний), місячний та квартальний.

10. Розроблення рішень менеджменту відносно зовнішньоекономічної активності компанії за результатами звітів.

Якщо утворені розбіжності, що не виходять за рамки дозвільних нормативів, є позитивними змінами, керівництво компанії може не вживати жодних мір, тому що дійсний стан активності компанії, що проводить зовнішньоекономічну діяльність, задовольняє менеджмент.

У разі, якщо розбіжності мають критичний розмір або некритичні розбіжності мають тренд до збільшення, то, за допомогою встановлення причинно-наслідкових зв'язків, менеджмент підприємства приймає план управлінських дій відносно нівелювання наявних розбіжностей, а саме: встановлює причини розбіжностей, визначає відповідність між причинами та типами відхилень; призначає відповідальних та приймає рішення, що дають можливість уникнути небажаних розбіжностей в перспективі).

Висновки. Таким чином, базуючись на запропонованій методиці, обумовлюється науково-аналітична основа рішення менеджменту щодо порядку дій, що направлені на підтримку факторів ефективної активності компаній туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Імплементация системи контролінгу зовнішньоекономічної активності компанії дає можливість помітно підвищити ефективність управлінського процесу на підприємстві загалом, що, у свою чергу, приведе компанію до отримання додаткового прибутку, який може бути направлений на подальший розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. – 2-ге видання, перероб. та доп. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 216 с.
2. Войтловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия : Учебник для вузов / Н. В. Войтловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – СПб. : Издательский дом «Питер», 2010. – 576 с.
3. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
4. Малярець Л. М. Визначення впливу законодавчо-правових факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна // БІЗНЕС ІНФОРМ. - Харків : ХНЕУ, 2011. – № 11(406). – С. 129-131.

5. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. В. Проскурніна // Управління розвитком. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 5(102). – С. 187 – 189.
6. Ставська Ю.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств / Ю.В. Ставська // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. – Вип. 19. – С. 46-49
7. Сорока І. Сучасні тенденції міжнародного ринку туристичних послуг / І. Сорока // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111. – С. 266–273.
8. Ціхановська В.М. Тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів / В.М. Ціхановська, С.Я. Ковальчук // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 7. – С. 86–89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1189-tsikhanovskav-m-kovalchuk-s-ya-endentsiji-rozvitku-svitovogo-rinkuturistichnikh-poslug-vumovakh-posilennya-globalizatsijnikhprotsesiv>

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) МЕТАДАНІ 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

№135

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 30.08.2018 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24–А, офіс В–500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com