

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 24

2016

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 10 (1)

Дніпропетровськ
2016

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014)*

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

Висвітлено досягнення в галузі економіки та опубліковано розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Запропоновано результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассмотрены достижения в области экономики и опубликованы разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предложены результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. ред.), д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єлісєєва**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Грабчук**, д-р екон. наук, проф. **Т. В. Гринько**, д-р екон. наук, доц. **Іван Дімітров** (Болгарія); д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Польща); д-р екон. наук, проф. **Станіслав Борковські** (Польща)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 656.224.072.44

Л. В. Марценюк

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК СКЛАДНИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті автор пропонує підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту за рахунок залізничного туризму. Через об'єктивні та суб'єктивні причини невдалого господарювання та управління залізнична галузь опинилася на порозі банкрутства. Підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту можливо шляхом надання сервісу високого рівня. Одним із напрямів ефективного залучення коштів може стати розвиток залізничного туризму, приклади вдалого функціонування якого має багато європейських країн.

Ключові слова: сталий розвиток, залізничний туризм, залізничний транспорт, подорож, турист.

В статье автор предлагает повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта за счет внедрения железнодорожного туризма. Но по ряду объективных и субъективных причин неудачного хозяйствования и управления железнодорожная отрасль оказалась на пороге банкротства. Повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта возможно путем предоставления сервиса высокого уровня. Одним из направлений эффективного привлечения средств может стать развитие железнодорожного туризма, примеры удачного функционирования которого есть во многих европейских странах.

Ключевые слова: устойчивое развитие, железнодорожный туризм, железнодорожный транспорт, путешествие, турист.

The author proposes to increase the competitiveness of rail transport through the introduction of railway tourism. Due to objective and subjective reasons of unsuccessful management the railway industry has been driven to the verge of bankruptcy. Increase in the competitiveness of rail transport is possible through the provision of high level of service. One of the areas of efficient investment attraction might be the development of railway tourism, whose actual instances of successful operation may be found in a number of European countries.

Keywords: sustainable development, railway tourism, railway transport, travel, tourist.

У 2015 році світовий туристичний потік укотре збільшився, підтверджуючи перспективність розвитку туристичної галузі, і досяг 1,18 млрд осіб, що на 4,4 % або 50 млн туристів більше, ніж роком раніше. Рівень іноземного туризму підвищився на 5 % в Європі, Північній і Південній Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні і знизився на 3 % у країнах Північної Африки [1].

При цьому потрібно мати на увазі, що обмежені природні ресурси нашої планети та зростаюча кількість населення (приблизно до 9 млрд. осіб у 2050 році) спонукають суспільство переходити до сталого використання ресурсів та зменшення залежності економіки від тієї енергії, що негативно впливає на потепління клімату.

Проблеми та перспективи розвитку й удосконалення організації туристичної індустрії в Україні вивчає досить багато науковців, а ось темі розвитку залізничного туризму в Україні увагу поки що приділила обмежена кількість дослідників, тому

розроблення цього напрямку є дуже актуальним, адже перевезення є невід'ємною частиною туристичної подорожі, а саме залізничний транспорт є найбільш зручним засобом пересування. Залізничний транспорт водночас є невід'ємною частиною сталого розвитку України.

Уважаємо за потрібне виділити внесок А. О. Дергоусової у вивчення окресленої проблеми. У працях дослідниці багато уваги приділено класифікації видів туризму, серед яких виділено залізничний туризм. На думку авторки, новий зміст поняття «залізничний туризм» розкриває галузеві відмінності організації туристичних подорожей, умови та економічну пріоритетність, що дає змогу визначити галузеві особливості і напрями формування стратегії розвитку залізничного туризму. Також А. О. Дергоусова запропонувала методичний підхід до визначення доцільності організації та конкурентоспроможності залізничних подорожей за різними напрямками. Підхід базується на визначенні й використанні коефіцієнтів насиченості напрямку, привабливості туру та ефективної туристичної вартості та дає змогу організовувати більш конкурентоспроможні залізничні подорожі порівняно з іншими. Крім того, дослідниця визначила чинники конкурентоспроможності туристичних подорожей, що формуються із урахуванням особливостей організації залізничного туризму та що найбільше впливають на задоволення потреб потенційних споживачів [2].

Автор на підставі аналізу обсягів пасажирських перевезень в Україні доходить висновку, що через падіння обсягів перевезень у розпорядженні «Укрзалізниці» з'являється вільний рухомий склад, за допомогою якого можна було б організовувати залізничні подорожі. Але ми не поділяємо цю думку, бо для організації залізничного туризму потрібен сучасний, рухомий склад, який відповідав би європейським вимогам.

На підставі кластеризації пропонують впровадити розвиток залізничного туризму Є. І. Балака та Г. О. Сіваконева. Дослідники вважають, що розвиток залізничного туризму в Україні неможливий без диверсифікації діяльності залізничного транспорту в суміжний сегмент господарювання – туризм. Автори запропонували провести диверсифікацію за рахунок створення транспортно-туристичного кластеру, який очолить Міністерство інфраструктури. Диверсифікацію пасажирського господарства науковці пропонують провести в три етапи: спочатку визначити учасників кластеру, потім об'єднати асоціативні товариства в акціонерні і на заключному етапі створити організацію холдингових компаній [3].

Організаційна структура, яку запропонували Є. І. Балака та Г. О. Сіваконева, на нашу думку, потребує вдосконалення.

На диверсифікації залізничного транспорту також наполягає О. Г. Дейнека. Зокрема у сфері пасажирських перевезень для отримання прибутку дослідник пропонує розширити коло послуг на вокзалах та станціях. Він акцентує на тому, що досі в Україні відсутній достатній практичний та теоретичний досвід для успішної диверсифікації підприємств залізничного транспорту. Автор пропонує спочатку визначити стратегічну мету діяльності залізничного транспорту, потім розробити критерії диверсифікації, спираючись на позитивний досвід закордонних компаній [4].

На нашу думку нашої державі для розвитку внутрішнього та в'їзного туризму, і зокрема залізничного туризму, не вистачає вільних коштів на оновлення рухомого складу та інфраструктури через низьку довіру інвесторів у зв'язку з нестабільним політико-економічним станом країни.

Ще В. Я. Городський дав визначення поняття туризму як виду рухливого відпочинку, який здійснюється переважно під час відпустки з метою оздоровлення та пізнання краю. Автор виділив два види туризму – активний та транспортно-пізнавальний. Також він запропонував таку класифікацію туризму: за кількістю учасників (індивідуальний, груповий), за ступенем організованості (плановий, самодіяльний), за віком учасників (дитячий, молодіжний, змішаний), за складом учасників (міжнародний, внутрішній), за сезоном (літній, зимовий, цілорічний), за тривалістю (довгостроковий, короткостроковий).

Також В. Я. Городський подав власну класифікацію екскурсій за змістом (оглядові, тематичні), складом учасників (для дорослих, дітей, для місцевих, приїжджих, групові, індивідуальні), місцем проведення (міські, приміські, музейні, виробничі, комплексні), засобом пересування (пішохідні, з використанням транспортних засобів), формою проведення (тематичні, культурно-масові, оздоровчі). Дослідник дав визначення поняття «трасування туристичних маршрутів» як їх планування, а також туристичні поїзди назвав «турбазами на колесах» [5].

Цікаво, що ще тридцять років тому автор зазначав: основним чинником, що впливає на розвиток туризму, є рівень сервісу, який постійно потрібно підвищувати.

У своїй праці М. І. Арутюнян наводить постулат, що потенційний турист має дуже низький ступінь прихильності до конкретних маршрутів, а ще нижчий – до виробників туристичних послуг. Серед основних чинників, які впливають на попит у туризмі, на думку автора, потрібно назвати купівельну спроможність, демографічну структуру, соціальні і культурні чинники, вартість, інтенсивність, маркетинг, суб'єктивні мотивації [6].

Уважаємо, що цей перелік чинників можна розширити.

Чинники, що впливають на економічну ефективність транспортно-технологічних систем виділив також О. В. Гончарук. Серед основних він виділив технічні, технологічні, економічні, організаційні, комерційно-правові. Також дослідник запропонував *підсумкові* показники економічної ефективності транспортно-технологічних систем (обсяг перевезень, доходи, прибуток, рентабельність, собівартість) та *детальні* (виробіток на одну особу виробничого персоналу, продуктивність праці, фондівдача, фондомісткість, термін окупності капітальних вкладень, ефективність використання палива та електроенергії, ефективність якості продукції) [7].

Автори В. Г. Кузнецов, П. О. Пшінько, І. В. Кліменко, А. В. Гуменюк, С. М. Загорюлько у своїй праці з'ясували перспективи розвитку залізничного туризму України на вузькоколійних лініях Закарпаття. Зокрема, робочою групою було проаналізовано технічний стан Боржавської вузькоколійної залізниці для реалізації проекту відновлення ефективного функціонування гірських залізниць із шириною колії 750 мм у Карпатському регіоні з подальшою можливістю їх приєднання до розгалуженої міжнародної туристичної мережі. У межах виїзних оглядів експертна група встановила, що об'єкти колійного господарства, пасажирської інфраструктури, рухомого складу та допоміжних виробництв, задіяних у функціонуванні вузькоколійної залізниці, перебувають у занедбаному стані та потребують значних оновлень і капітального ремонту. Але маршрути проходження пасажирських поїздів залишаються придатними для участі в проекті розвитку залізничного туризму України [8].

Ми вважаємо, що перспективними для розвитку залізничного туризму є також інші маршрути, адже, плануючи туристичні залізничні маршрути,

потрібно враховувати не лише залізничну, а й туристичну інфраструктуру (нааявність готелів, ресторанів, об'єктів культурно-масового відвідування).

Аналізуючи транспортну інфраструктуру, Н. О. Алешугіна зробила висновок, що транспортний складник туристичного потенціалу України в сучасних умовах сприяє його зміцненню лише в тому сенсі, що система транспортних мереж має яскраво виражений транзитний характер. Отже, велика кількість територій, забезпечених різноманітними рекреаційними ресурсами, має транспортну доступність для туристів та екскурсантів. Щодо стану транспортної інфраструктури, то для того, щоб транспортна інфраструктура сприяла ефективному використанню та нарощуванню туристичного потенціалу, потрібно вдосконалювати всі її складники як кількісно, так і, особливо, якісно. Крім того, активне залучення різних видів транспорту до туристичного обслуговування дозволить ефективно розвивати різноманітні сфери та види туристичного бізнесу, диверсифікувати спектр туристичних послуг [9].

Уважаємо, що для успішної організації туристичних перевезень потрібно кооперувати залізничний транспорт з автомобільним, авіаційним та водним.

Дослідниця Р. Г. Коробйова наполягає на тому, що для розвитку туристичної галузі в Україні потрібно розвивати транспортний складник. Автор акцентує на відродженні залізничного транспорту, а саме на оновленні інфраструктури та рухомого складу за рахунок приватних інвесторів [10].

Уважаємо, що не лише приватні інвестори, а й держава в особі ПАТ «Укрзалізниця» повинна витратити ресурси на оновлення інфраструктури, і в подальшому – мати право отримувати доходи від використання інфраструктури та рухомого складу залізниць сторонніми організаціями.

Як зазначають В. Є. Хаустова та Є. Ф. Горбатова, туристичні об'єкти все ще залишаються не на часі через низький рівень розвитку інфраструктури туристичних послуг, а інфраструктура не відновлюється через незацікавленість інвесторів, адже держава жодним чином не стимулює їх. Серед напрямів покращення ситуації на українському ринку туристичних послуг автори пропонують відновлення інфраструктури, розвиток соціальних туристичних програм, удосконалення інформаційної політики, реконструкцію туристичних об'єктів тощо [11].

На нашу думку, перелік потрібних кроків з боку держави повинен починатися із законів щодо розвитку туристичної діяльності.

Розвиток туристичних маршрутів одним з ефективних перспективних напрямків діяльності залізниць України вважає І. В. Новіцька. Автор наполягає на дотриманні європейських стандартів якості послуг, адже лише завдяки високому сервісу можливо підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту та туристичної галузі і, як наслідок, привабити велику кількість туристів [12].

Безумовно, потрібно дотримуватися стандартів, але в умовах України потрібно запропонувати екскурсії залізницею, розраховані на різні гаманці, щоб задовольнити вимоги, умовно кажучи, і студента, і бізнесмена.

Науковець Н. В. Козубова вказує на те, що Україна не вповні використовує свій туристичний потенціал. Внутрішній ринок туристичних послуг, на її думку, має високий потенціал щодо пропозиції рекреаційних послуг, тож формування попиту повинно здійснюватися за рахунок імпортозаміщення послуг виїзного туризму, що є важливим завданням реалізації державного регулювання туризму [13].

Визначення категорії «національний туристичний продукт» дала Л. М. Шульгіна. На її думку, це сукупність створених природою і людьми атракцій та туристичної інфраструктури, що надається в межах національного ринку. Авторка виділила основні профілі українських споживачів тур продукту, зокрема:

1. «Споживачі престижного туристичного продукту» відрізняються високим посадовим статусом (який зобов'язує обирати коштовні престижні тури), достатнім для таких подорожей матеріальним забезпеченням, та надають переваги діловим турам, до чого спонукає рід занять.

2. «Споживачі активного комфортного відпочинку» – переважно молоді люди, що зумовлює вибір ними активних форм відпочинку. Водночас ця категорія належить до елітного соціального прошарку (тому відпочинок має бути обов'язково комфортним), відрізняється від інших високим рівнем освіти, що разом із високим посадовим статусом зумовлює доступність вибору різних видів турів.

3. «Споживачі переважно пасивного пізнавального відпочинку» – порівняно з попередніми сегментами мають нижчий рівень освіти, нижчий посадовий статус та матеріальне забезпечення. Звідси припущення, що саме тому вони подорожують переважно один раз на рік з метою відпочинку. Порівняно з іншими ця група найбільш схильна до поєднання відпочинку з пізнавальними подорожами.

4. «Споживачі недорогого комфортного, бажано усамітненого відпочинку» не обіймають керівних посад. На відміну від перших трьох сегментів тут помітна значна вікова диференціація. Оскільки матеріальне забезпечення таких споживачів суттєво відрізняється від представників першого та другого сегментів, то вони схильні обирати недорогий, проте комфортний відпочинок.

5. «Споживачі нечастого недорогого відпочинку, організованого самостійно» відрізняються найнижчим рівнем освіти його представників і найменшим рівнем їх матеріального забезпечення. Саме тому ці споживачі схильні обирати недорогий відпочинок, заощаджувати матеріальні кошти, організовуючи його самостійно [14].

Якщо ж правильно організувати менеджмент туристичних перевезень залізничним транспортом, то кожен із перерахованих груп споживачів знайде свій товар – від класу «економ» до «люкс»-подорожей.

Крім виділення споживачів, не менш важливо оцінити територію, яку плануються організувати для туристичної діяльності. Так, О. В. Музиченко-Козловська дала визначення туристичної привабливості території з урахуванням економічної сутності. Авторка вважає, що «туристично-приваблива територія» – це територія, що має потенціал туристичних ресурсів, сучасну розвинену матеріально-технічну базу туризму, доступну й достатню для туриста інформацію про неї, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення максимального соціально-економічного ефекту від розвитку в її межах туристичної індустрії. Дослідниця визначила підсумковий показник як сукупність значень чинників туристичної привабливості території, що характеризують рівні впливу: 1 рівень – географічне розташування; 2 – матеріально-технічну базу туризму; 3 – маркетингову політику; 4 – довкілля; 5 – загальний імідж регіону. Лише врахування всіх чинників забезпечить найвищий ступінь туристичної привабливості території [15].

На нашу думку, у більшості випадків формування думки про привабливість тієї чи тієї території залежить, не в останню чергу, від організатора туристичного маршруту. Отже, плануючи залізничні екскурсії потрібно врахувати всі нюанси, щоб привабити потенційних клієнтів – якість та кількість послуг, що надаються в потязі та поза ним, кількість об'єктів історико-культурного значення та оптимальне узгодження залізничного та інших видів транспорту.

Процес створення протягом тривалого часу в уявленні різних груп аудиторії іміджу узагальненої інтегративної характеристики туристичного підприємства, який формує у громадський та індивідуальній свідомості емоційне ставлення до нього, З. В. Хатікова назвала «іміджблдингом туристичного підприємства».

Поняття «імідж підприємства сфери туризму» автор пропонує трактувати як створений у свідомості аудиторії на підставі професійного іміджблдингу позитивний образ туристичного підприємства, який зумовлює прихильне ставлення до туристичного підприємства у довгостроковій перспективі та забезпечує міцні конкурентні позиції та економічні вигоди.

У практиці [16] запропоновано авторське трактування поняття «управління іміжем підприємства сфери туризму» як процесу узгодженого здійснення послідовних дій щодо формування потрібного для підприємства іміджу на підставі поставлених завдань, маркетингових комунікацій, гнучкого реагування на можливі зміни та спрямованого на розвиток туристичного підприємства в довгостроковій перспективі. Також автор з'ясувала специфіку управління іміжем на підприємствах сфери туризму. На її думку, ключовими чинниками, що впливають на рівень ефективності управління іміжем туристичних підприємств, є фінансова надійність, популярність, офіційна політика, підтримка іміджу, елементи фірмового стилю, корпоративна культура та філософія, рівень професіоналізму персоналу, стосунки з аудиторією іміджу, комплекс маркетингових комунікацій, спектр додаткових послуг, територіальне розташування, якість наданих послуг, попередній досвід спілкування з підприємством, досвід роботи на туристичному ринку, що дозволило створити науково-методологічне підґрунтя для дослідження особливостей формування та управління іміжем туристичних підприємств.

Безумовно, для створення іміджу туристичної кампанії, яка буде здійснювати туристичні залізничні подорожі, потрібно багато й ретельно працювати. Для формування позитивної думки споживачів послуг, а саме туристів, потрібна систематична праця професіоналів, імовірно, це може бути відділ маркетингу в складі туристичної кампанії.

Розвиток туризму в Україні перебуває ще на початковій стадії, вважає Є. В. Козловський. Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму уповільнюється через низку негативних чинників, серед яких недостатній розвиток туристичної інфраструктури; недосконалість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість запропонованих послуг; відсутність комплексного бачення країни як перспективної туристичної дестинації; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном та ін. [17].

Про слаборозвиненість туризму в Україні говорить і А. В. Мокляк, який у своїй праці вказує на такі слабкі сторони українського туризму: відсутність позитивного образу України як країни для туристичних подорожей, низький рівень безпеки, низький стандарт фондів розміщення, нестача дво- і тризіркових готелів європейського стандарту, недостатній розвиток інфраструктури та загальнодоступної рекреаційної бази, слабка транспортна доступність, порівняно висока вартість перебування за низького рівня послуг, слабе знання іноземних мов населенням, недостатність реклами українських туристичних ресурсів у Європі та у світі [18].

Науковці із Таїланду – А. А. Нінопакун та К. А. Ампават – наполягають, що основні компоненти, які впливають на вибір потенційного туриста подорожувати конкретним маршрутом, це пам'ятки (або автори їх ще називають «чинники тяжіння» (море, водоспад, музей тощо), які приваблюють туристів до місця призначення, а також розваги та зручності. Автори прийшли до такого висновку на підставі масштабного опитування туристів, які прибувають до їхньої країни [19].

Уважаємо, що, крім конкретних пам'яток історичного, культурного, лікувального або іншого призначення та рівня сервісу, на вибір маршруту туриста впливає вартість подорожі. Особливо суттєвим це є для потенційних туристів

із невеликим доходом, адже більше задоволення від тієї ж самої екскурсії або подорожі отримує той, хто заплатив менше, оскільки чим більше заплатив турист, тим більші його очікування щодо задоволення та сервісу, а сподівання заможного туриста, на жаль, не завжди виправдовуються.

Автори Мінг Мінг Су та Джефрі Вол проаналізували ситуацію із відвідуванням Тибету до та після відкриття залізничної колії сполученням Киншай-Тибет (за 48 годин поїзд долає 1142 км). Кількість відвідувачів щорічно збільшується, адже, за словами респондентів – опитаних науковцями туристів, вони обрали подорож однією із високогірних у світі залізниць (4 тисячі км над рівнем моря) до Тибету з таких причин: можливість оглядати пейзажі з вагона впродовж подорожі, доступна вартість квитка, новизна відчуттів, очікування нових послуг у туристичному поїзді, безпека та зручність [20].

Іспанські дослідники Хуан Карлос Гарсія-Паломарез, Явер Гутірез та Кармен Мінгез вважають, що інформація, яку отримують потенційні туристи з мережі Інтернет, є одним з основних поштовхів подорожувати до тієї чи тієї місцевості. Вони проаналізували інформацію про вісім найпопулярніших у Європі міст за рівнем відвідування: Лондон, Мадрид, Афіни, Барселону, Берлін, Рим, Париж та Роттердам – і виявили, що в соціальних мережах розміщено сотні тисяч фото цих місць. Корисною є інформація у вигляді фото та повного опису місця розташування пам'яток історико-культурного значення, фото готелів, ресторанів, казино, парків та інших місць відпочинку. Маючи повну інформацію про конкретну місцевість, турист може заздалегідь запланувати свій маршрут, забронювати готель і навіть купити квитки для проїзду в місцевому транспорті. Цікаво, що згідно зі статистичними даними, місцеві жителі розмістили втричі більше фотографій свого рідного міста, аніж туристи, що його відвідали [21].

На нашу думку, інформації щодо потенційних місць відвідування та відпочинку в Україні в мережі Інтернет замало. Можливо, корисно було б створити Всеукраїнський єдиний туристичний портал, на який жителі завантажували б фото, на якому б давали опис цікавих місць краю. Уважаємо, що розвиток туристичних українських фоторесурсів у мережі Інтернет може позитивно вплинути на обсяг туристичних потоків, тому можна активно пропагандувати подорожі залізницею як одним із зручних та доступних видів транспорту.

Кожен із дослідників уніс свій вклад у дослідження питань залізничного транспорту або туризму, утім жоден детально не розглядав залізничний туризм як складник сталого розвитку економіки України.

Сталий розвиток передбачає рівномірне, збалансоване використання наявних ресурсів, таке, щоб ними задовольнити потреби не лише нинішнього покоління, а й зберегти ресурси для майбутніх.

Концепція сталого розвитку є розвитком учення І. В. Вернадського про ноосферу. Загальне поняття сталого розвитку затвердили представники понад 180 країн світу, які брали участь у конференції в Ріо-де-Жанейро (1992) та в Йоханесбурзі (2002) у «Концепції сталого розвитку». Саме в ній запропоновано поєднати три складника гармонійного розвитку суспільства: економічного, соціального та природоохоронного. Для ефективного споживання ресурсів запропоновано впроваджувати нові технології, розвивати зелені технології, екологічну інфраструктуру та модернізувати виробництво [22].

Метою статті є обґрунтувати потребу і можливість розвитку нової послуги на залізничному транспорті – залізничного туризму – для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Упровадження концепції сталого розвитку в Україні є запорукою успішного розвитку економіки. Одним зі складників сталого розвитку української економіки є залізничний транспорт. Після акціонування залізничного транспорту в жовтні 2015 року у вітчизняних та іноземних інвесторів з'явилися нові можливості. Після забезпечення рівного доступу до інфраструктури в усіх учасників перевізного процесу виявиться комерційний інтерес. Приватні підприємці зможуть звернути свою увагу не лише на вантажні, а й на пасажирські перевезення.

У сфері промисловості і транспорту Концепція сталого розвитку передбачає формування ефективної в господарському, соціальному та екологічному відношенні міжгалузевої структури виробництва, що повинна відповідати світовим стандартам і потребам економіки держави та її регіонів; розширення відповідальності за використання ресурсів, поступове скорочення сировинних виробництв, нарощування обсягу виробництв із закінченими технологічними циклами, що сприяють глибокій переробці та високій якості кінцевої продукції, використання таких циклів виробництва, які приводять до мінімізації відходів; технологічна модернізація виробництв шляхом упровадження новітніх наукових досягнень, енерго- та ресурсоощадних і маловідходних технологій, широке застосування відновлюваних, екологічно чистих джерел енергії, розв'язання проблеми утилізації відходів, що утворюються в процесі господарської та іншої діяльності; упровадження нових екологічно безпечних транспортних систем, поетапне припинення використання етилованого бензину та свинцевих добавок.

Також, розвиваючи нові напрями, залізниці повинні орієнтуватися на постулати «Стратегії «Європа 2020», або Стратегії для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання». У цьому документі провідні європейські експерти пропонують три напрями розвитку: розумність, або впровадження інновацій, стале зростання – розумне зростання, недопустимість повного виснаження ресурсів для отримання надприбутків, а також усеохопне зростання, тобто стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості [23].

Згідно з Концепцією сталого розвитку підприємства малого та середнього бізнесу повинні спрямувати зусилля на виробництво сільськогосподарської продукції, розвиток сучасних електронних цифрових технологій, упровадження енергозберігаючих технологій, а також звернути увагу на розвиток туристичної та рекреаційної сфери.

Для підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту пропонуємо впровадити залізничний туризм, який не лише сприятиме підвищенню іміджу українських залізниць, оновленню рухомого складу, розширенню спектру послуг, зростанню рівня сервісу, а й суттєво поповнить бюджети всіх рівнів.

У галузі пасажирських перевезень суттєвих зрушень за останні роки не відбулося. Організаційна структура не реформована, закупівля нового рухомого складу відбувається дуже повільно, тому значну увагу держава повинна приділити розвитку транспортної інфраструктури, зокрема залізничному транспорту, тому що розвиток транспортної інфраструктури є каталізатором економічного зростання України.

Варто нагадати, що рівень спрацювання пасажирського рухомого складу українських залізниць перевищує 90 %, а коштів на придбання нових поїздів у потрібній кількості ні в національному бюджеті, ні в «Укрзалізниці» немає, тому проблему може розв'язати лише приватний інвестор, який буде спроможний закупити нові вагони та надати споживачам широкий спектр послуг під час

подорожей залізницею. Залізницю можна використовувати не лише для перевезення пасажирів з пункту А до пункту Б, а й запровадити залізничний туризм. Спільно з органами місцевої влади розробити туристичні маршрути, тоді перевізник буде відповідати за якість послуг у дорозі, а місцева влада – за розвиток інфраструктури та стан культурно-історичних пам'яток у тій чи тій місцевості. Створення нових робочих місць, додаткові кошти в місцевий бюджет – це лише кілька переваг розвитку залізничного туризму. Підвищення іміджу країни як усередині, так і за її межами, формування позитивної ідеології, почуття гордості за свою країну – це наступні пріоритети розвитку внутрішнього туризму в Україні.

Туризм також впливає на диверсифікацію економіки, адже під час подорожей не одна, а кілька суміжних галузей беруть участь в обслуговуванні туристів. Не лише залізнична галузь, а й сільське господарство, зв'язок, об'єкти громадського харчування, екскурсійної діяльності, культури та сфери розваг та інші пропонують свої послуги туристам. Поки що більшість рекреаційних територій та об'єктів культурно-історичного значення України не пристосована до відвідування великої кількості туристів.

Потрібно відзначити, що на сьогодні соціальний складник сталого розвитку займає не останнє місце. Більшу частку доходів населення України витрачає на харчування та комунальні послуги. Про відпочинок майже не йдеться. Українці фінансово неспроможні подорожувати ані за кордон, ані всередині своєї країни. Для підтримки здорового духу нації, зняття соціальної напруги вкрай необхідно запропонувати українцям доступний відпочинок. Залізничний туризм може стати саме таким видом відпочинку, адже, крім турів у шикарних туристичних поїздах, можна розробити соціальні маршрути, наприклад, для молодят, школярів, пенсіонерів, нетривалі тури – одноденні або вихідного дня. Вартість подорожі можна зробити доступною для пересічних громадян, адже туристи зекономлять на готелі, тому що звичайні пасажирські вагони будуть переобладнані під туристичні, зі зручними спальними ліжками, з душовими кабінами та іншими вигодами. Харчування може бути як самостійно організоване туристами, так і у вагоні-ресторані, а також у місцях харчування в пунктах туристичного огляду. Залізничний туристичний маршрут повинен ретельно вибиратися з урахуванням інтересів, побажань та попиту конкретних споживачів. Під час подорожі залізницею пасажир зможе вивчити традиції конкретного регіону, а також насолодитися красою природи. Свого часу в СРСР було накопичено корисний досвід організації транспортних подорожей у спеціалізованих туристсько-екскурсійних потягах.

Вартість проїзду в європейських туристичних поїздах становить від ста до шістдесяти тисяч доларів на людину. Зрозуміло, що середньостатистичному українцю, заробітна плата якого в середньому становить не більше двохсот доларів на місяць, такі подорожі не по кишені, до того ж 80 % свого доходу українці витрачають на їжу, одяг і оплату комунальних послуг, залишок – на ліки, транспорт і зв'язок. За такого рівня доходу, високих цін та інфляції коштів на розваги, подорожі і активний відпочинок практично не залишається. Отже, на українському ринку потрібно запропонувати доступний вид відпочинку. На нашу думку, це може бути залізничний туризм, але, урахуовуючи платоспроможність населення, вартість послуг повинна бути відповідною.

Туристичні маршрути можуть бути прокладені як з великих міст східної та центральної України на західну Україну, так і всередині регіону або двох-трьох довколишніх. Щодо західної України, то там можна відновити наявну

та побудувати нову лінію вузькоколіїних залізниць. Саме ними можна було б відправляти туристичні поїзди.

Науковці Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна спільно із фахівцями «Укрзалізниця» в 2015 році провели ревізію наявних вузькоколіїних залізниць Закарпаття. У 2016 році прийнято рішення щодо реконструкції наявних та будівництва нових ліній. Масштабний проект дозволить оновити застарілу інфраструктуру, створити нові робочі місця, посилити інтерес громадськості до культурно-історичної спадщини української нації.

Розвиток залізничного туризму в Україні дозволить оновити парк пасажирських вагонів, збільшити пасажиропотік, підвищити конкурентоспроможність залізниць порівняно з іншими видами транспорту, оновити інфраструктуру, регулярно наповнювати бюджети місцевих рівнів від надання послуг туристам.

Якщо вже сьогодні не вживати заходів із наповнення бюджету залізниць від пасажирських перевезень, то через кілька років на лінію просто нічого буде випускати. Якщо парк вантажних вагонів частково поповнюють приватні оператори, то з пасажирськими вагонами все набагато гірше – приватному оператору поки не вигідно купувати власний рухомий склад, тому потрібна державна підтримка на законодавчому рівні для компаній, які готові займатися туристичним бізнесом і розвитком залізничного туризму.

Для розвитку залізничного туризму потрібно передусім залучити інвесторів для закупівлі нових та переобладнання наявних пасажирських поїздів під туристичні. Вагони повинні бути обладнані купе зі зручними меблями, душовими кабінами, санвузлами. У поїзді повинні бути вагони-ресторани, спортивні, дитячі куточки, Інтернет-зв'язок як одна з основних умов. Можливо надавати різні послуги пасажиром на шляху прямування – від масажу до перукарських послуг.

Саме надання послуг високої якості зможе залучити потенційних клієнтів як вітчизняних, так і іноземних. Для залучення іноземних туристів потрібно чимало попрацювати на інформаційному полі – створити позитивний імідж України, забезпечити безпеку туристів і високий сервіс.

Згідно з даними Комітету статистики України за 2015 пасажирооборот на залізничному транспорті склав більше 32 млн пас. км, на автомобільному – 31 973 млн пас. км. Порівнянні з 2000 роком пасажирооборот на залізничному транспорті незмінно падає, на автомобільному – зростає. Пасажири вибирають комфорт і стрімко пересідають з поїздів на автомобілі та автобуси. Повернути пасажирів на залізницю можливо прийнятними цінами і достатнім рівнем комфорту.

Гостро стоїть питання з оновлення рухомого складу. Експлуатований в пасажирському русі парк локомотивів з 2004 року до 2014 скоротився з 615 до 400 одиниць у середньому за добу. З експлуатованих 300 одиниць – це електровози і 100 – тепловози. Ступінь спрацювання складає більше 95 %. Якщо не докласти зусиль до розвитку внутрішнього залізничного туризму в Україні та до залучення інвесторів для оновлення інфраструктури та рухомого складу, залізнична галузь може опинитися на межі катастрофи.

Паралельно з розв'язанням питання: «На чому?» потрібно розв'язувати питання: «Куди?». Розроблення туристичних маршрутів стане підставою для планування розвитку інфраструктури в місцях прибуття туристів. Це передбачає будівництво готелів, магазинів, культурних центрів. Визначаючи оптимальні зони курсування туристичних поїздів, потрібно враховувати такі чинники, як максимально

комфортна тривалість поїздки для пасажирів (це можуть бути тури вихідного дня з відвідуванням культурно-історичних місць, можуть бути і тижневі тури – із відвідуванням гірськолижних курортів взимку і водно-оздоровчих улітку), рівень сервісу, кількість зупинок на шляху прямування, і нарешті попит на певний маршрут. Туристичні поїзди повинні бути обладнані так, щоб вони могли замінити готелі в пунктах зупинок, стати своєрідними «готелями на колесах», що в підсумку повинно знизити вартість поїздки. Для залучення туристів потрібно проводити велику рекламну кампанію, бажано розробити систему знижок, пропонувати накопичувальну систему оплати туру, через що постає питання про навчання фахівців у галузі туризму та реклами.

Корисні дані оприлюднив Інститут проблем управління ім. Горшеніна. Так, у 129 населених пунктах соціологи опитали більше двох тисяч повнолітніх українців. Згідно з даними опитування 22 % з них вважають, що найбільший інтерес для туристів у їхньому регіоні становлять історичні пам'ятки, 21 % – природа, 15 % – чистота водойм, 11 % – лікувальні води, грязі, солі, 11 % – сільськогосподарська продукція. Майже не було відзначено релігійні цінності, народну творчість, національну кухню та археологічні пам'ятки. Проте більше чверті респондентів категорично заперечили наявність у своєму регіоні чогось, що може становити інтерес для туристів. Але респонденти, на нашу думку, не об'єктивні. У кожному регіоні України є, на що подивитися.

Крім семи об'єктів, внесених до списку історичної спадщини ЮНЕСКО, у кожній області є, що подивитися. Так, у Вінницькій області туристам буде цікавий Бушанський скелястий храм, садиба Миколи Пирогова; у Волинській – Оконські джерела карстових вод, Замок Любарта, Комплекс історико-культурних пам'яток Володимира Волинського, Чудотворна ікона Холмської Божої Матері; у Дніпропетровській – Мавріїнська площа, Могила кошового отамана І. Сірка, Церква народження Богородиці; у Донецькій – Соледарське озеро, архітектурний заповідник у Святогорську; у Житомирській – Кам'яне Село, Церква Святого Василя Великого, Музей космонавтики ім. С. П. Корольова; у Закарпатській – Синє озеро, Замок «Паланок», Музей лісу і сплаву на Чорній Ріці, Михайлівська православна церква, Невицький замок; у Запорізькій – музей-заповідник «Кам'яна Могила», заповідник-острів «Хортиця», промислово-енергетичний комплекс «Дніпрогес»; в Івано-Франківській – Манявський водоспад; у Кіровоградській – Чорне Озеро, Музей «Писанка», Печерний комплекс; у Луганській – Мергелева гряда, у Львівській – будинок В. І. Даля, пам'ятник «Борцям революції», Олеський замок, Свірзький замок, Підгорецький замок, Крехівський монастир; у Миколаївській – заповідник «Ольвія», археологічний пам'ятник «Дикий сад»; в Одеській – Вилкове («Українська Венеція»), Одеський державний академічний театр опери та балету, Потьомкінські сходи; у Полтавській – Кочубєєві дуби, музей М. В. Гоголя, музей І. П. Котляревського, Миколаївська церква (Диканька); у Рівненській – Базальтові Стовпи, Острозький замок, Троїцький Монастир; у Сумській – Яблуна-колонія, пам'ятник мамонтові, Круглий двір, Сафронієвський монастир; у Тернопільській – Печера Оптимістична, Печера Вертеба, Буцацька ратуша, Свято-Успенська Почаївська лавра, Зарваницький духовний центр, заповідник «Замки Тернопілля»; у Харківській – Крейдяні гори, Співаючі тераси, Покровський монастир; у Херсонській – острів Джарилгач, у Хмельницькій – затоплене містечко Бакота, Парк «Асканія-Нова»; у Черкаській – Буцький каньйон, у Чернівецькій – Буковинські водоспади, заповідник «Хотинська фортеця», дендрологічний парк «Софіївка», у Чернігівській – Деснянська

оболонь, Антонієві печери; у Київській – Національний заповідник «Переяслав», дендрологічний парк «Олександрія», Свято-Покровська церква.

Безумовно, це не повний перелік історико-культурних пам'яток, які є в Україні. Крім відвідування історичних місць, туристам можуть бути запропоновані майстер-класи популярного в тій чи тій місцевості ремесла, кулінарні традиції, народні обряди тощо.

Туристичні маршрути можуть бути організовані і з використанням кількох видів транспорту. Наприклад, від залізничного вокзалу група туристів може бути доставлена на місце туристичного відпочинку автобусами, а потім знову повернутися до туристичного поїзда на ночівлю. Або можуть бути розроблені спеціальні маршрути, які будуть передбачати використання тільки залізниці.

З позиції сталого розвитку нашої країни в контексті розвитку залізничного туризму не варто забувати й про екологію. Лише рухомий склад із екологічно чистих матеріалів та на екологічно чистому паливі заслуговує на увагу в плані використання. Серед умов, які будуть висуватися до приватних інвесторів щодо їхнього пасажирського рухомого складу, екологічний складник повинен стояти на першому місці. Новітні технології повинні стати запорукою успіху функціонування державних та приватних перевізників.

Підтримувати перевізників, які будуть займатися розвитком залізничного туризму потрібно передусім на законодавчому рівні. Напрями розвитку туризму в Україні окреслено в Законі «Про туризм», у Стратегії розвитку сфери туризму і курортів України на період до 2022 року, у Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року, у Транспортній стратегії України на період до 2020 року та інших правових документах, згідно з якими держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки і створює сприятливі умови для туристичної діяльності.

У найближчому майбутньому потрібно поліпшити якість наявних і збудувати нові об'єкти транспортної інфраструктури для потреб економічного розвитку й підвищення якості життя громадян. Для цього потрібно виконати такі завдання: збільшити фінансування розвитку інфраструктури, що перебуває в державній власності; створити привабливі умови для залучення приватних інвестицій; удосконалити структуру управління на залізничному транспорті.

Для збільшення фінансування розвитку інфраструктури потрібно збільшити бюджетне фінансування програм модернізації й розвитку об'єктів транспортної інфраструктури на 10 % щорічно; ліквідувати пільгові тарифи на пасажирські перевезення.

Окремо потрібно відзначити спробу налагодити швидкісний рух для пасажирських поїздів. Передбачено впровадження між Києвом та більшістю обласних центрів та найбільшими містами України курсування денних поїздів із терміном перебування в дорозі 4–7 годин (натомість 10–12 годинам нічних потягів) і застосуванням вагонів підвищеної комфортності. Уже курсують швидкісні денні поїзди сполученням Київ-Харків, Київ-Львів, Київ-Дніпропетровськ та Київ-Одеса. Однак, уживаючи термін «швидкісне пасажирське сполучення», треба зауважити, що максимальна (а не маршрутна) швидкість українських швидкісних поїздів становить 100–120 км/год, тоді як в Європі цей показник складає 160 та більше кілометрів за годину.

Процес успішної інтеграції залізниць України в систему континентальних транспортних сполучень і нарощування потенціалу пасажирських перевезень у цій сфері безпосередньо залежить від організаційних заходів та інвестицій у розвиток залізничної інфраструктури й рухомого складу.

Отже, пріоритетом повинно бути не лише придбання потрібної кількості одиниць рухомого складу переважно нового покоління, що відповідає європейським технічним нормам щодо залізничного транспорту, а й надання можливості приватним компаніям вийти на ринок перевезень (надати потрібні ліцензії, доступ до залізничних колій та мереж тощо). Умови оплати використання інфраструктури мають бути однаковими для всіх перевізників, включаючи й «Укрзалізницю».

Позитивні наслідки впровадження та розвитку залізничного туризму в Україні можуть бути такими: зростання іміджу залізниці за рахунок упровадження нової схеми обслуговування пасажирів; залізниця може презентувати себе як організація, що надає широкий комплекс послуг, які відповідають вимогам споживачів; обсяги пасажирських перевезень та доходи від них будуть збільшуватися; розроблення нових підходів щодо обслуговування іноземних туристів; поява нових типів вагонів спеціального призначення (туристичні поїзди). Отже, розвиток внутрішнього залізничного туризму сприятиме забезпеченню державі повноцінного виконання економічних, соціальних і гуманітарних функцій, серед яких збереження та відтворення наявної культурно-історичної спадщини, підвищення рівня та якості життя населення, наповнення бюджетів усіх рівнів, створення нових робочих місць, а також збільшення питомої ваги сфери послуг у структурі ВВП.

Бібліографічні посилання

1. У минулому році світовий туристичний потік побив рекорд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.espresso.tv/news/2016/01/18/u_mynulomu_roci_svitovyy_turystychnyy_potik_pobyyv_rekord_1_18_mlrd_mandrivnykiv_oon
2. Дергоусова А. О. Формування стратегії розвитку залізничного туризму : дис... канд. екон. наук / А. О. Дергоусова. – Х., 2012. – 216 с.
3. Балака Є. І. Організаційний аспект відродження та розвитку залізничного туризму на основі кластеризації / Є. І. Балака, Г. О. Сіваконева // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2014. – № ½ (15).
4. Дейнека О. Г. Наукові підходи до диверсифікації підприємств залізничного транспорту / О. Г. Дейнека // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 163–165.
5. Городской В. Я. Методические рекомендации по составлению схем перспективного развития туризма в условиях УССР / В. Я. Городской. – К., 1983. – 100 с.
6. Арутюнян М. І. Розвиток ринку міжнародного туризму в Україні : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М. І. Арутюнян. – К., 2000. – 20 с.
7. Гончарук О. В. Экономическая эффективность транспортно-технических систем / О. В. Гончарук. – М. : Наука, 1991. – 128 с.
8. Перспективи розвитку залізничного туризму України на вузькоколійних лініях Закарпаття / Кузнецов В. Г., Пшінько П. О., Кліменко І. В. та ін. // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2015. – № 4 (58). – С. 23–33.
9. Алешугіна Н. О. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України / Н. О. Алешугіна // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету : Сер. «Ефективна економіка». – 2009. – № 3.
10. Коробйова Р. Г. Потенціал розвитку залізничного туризму в Україні / Р. Г. Коробйова // Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. – 2015. – № 20. – С. 70–74.
11. Хаустова В. Є. Проблеми розвитку туристичної галузі в Україні / В. Є. Хаустова, Є. Ф. Горбатова // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 28–33.

12. Новіцька І. В. Європейський досвід у розвитку залізничного транспорту і туристичної галузі України / І. В. Новіцька // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 114–117.
13. Козубова Н. В. Оцінка потенціалу внутрішнього ринку туристичних послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н. В. Козубова. – Х., 2015. – 20 с.
14. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу : монограф. – К. : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 597 с.
15. Музиченко-Козловська О. В. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Львів, 2007. – 25 с.
16. Хатикова З. В. Характеристика іміджбилдинга туристического предприятия / З. В. Хатикова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 74. – С. 88–91.
17. Козловський Є. Організаційно-правові засади управління туристичною галуззю / Є. Козловський // Вісник Національної академії державного управління. – 2005. – № 1. – С. 400–406.
18. Мокляк А. В. Класифікація туристичної привабливості територій і місцевостей в Україні для потреб іноземного (в'їзного) туризму / А. В. Мокляк // Економічна та соціальна географія. – К., 2002. – Вип. 53. – С. 282–288.
19. Nilnoppakun, A.a, Ampavat, K.a. Integrating Cultural and Nostalgia Tourism to Initiate a Quality Tourism Experiences at Chiangkan, Leuy Province, Thailand. – 2nd GLOBAL CONFERENCE on BUSINESS, ECONOMICS, MANAGEMENT and TOURISM, 30-31 October 2014, Prague, Czech Republic. – Procedia Economics and Finance 23 (2015) 763 – 771. Available online at www.sciencedirect.com (<http://www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). doi: 10.1016/S2212-5671(15)00545-6
20. Ming Ming Su, Geoffrey Wall. The Qinghai–Tibet railway and Tibetan tourism: Travelers' perspectives. *Tourism Management* 30 (2009) PP. 650–657.
21. García-Palomares J. C., Gutierrez J., Mínguez C. (2015) Identification of tourist hot spots based on social networks: A comparative analysis of European metropolises using photo-sharing services and GIS Applied Geography. – Vol. 63. – PP. 408–417.
22. Концепція сталого розвитку «Європа 2020» [Електронний режим]. – Режим доступу : http://www.ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
23. Концепція переходу України до сталого розвитку [Електронний режим]. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm>

Надійшла до редколегії 27.03.16

Ю. М. Моїсєнко*Науково-дослідний центр індустріального розвитку НАН України, м. Харків*

УПРАВЛІННЯ ТЕХНОПАРКОМ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИНКОМ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ (на прикладі національної нанотехнологічної сітки)

Досліджено особливості управління технопарком у системі управління ринком інтелектуальної власності (на прикладі нанотехнологічної сітки). Вивчено особливості діяльності технопарків, напрями їх фінансування та управління. Розглянуто основні переваги та недоліки створення технопарків. Досліджено стан розвитку технопарків в Україні. Проаналізовано моделі бізнес-управління технопарками та виокремлено недоліки в системі управління. Наукова новизна полягає в унікальності проведеного аналізу діяльності технопарків, практична значущість – у застосуванні світового досвіду в управлінні технопарками.

Ключові слова: технопарк, інтелектуальна власність, інноваційне підприємство, управління технопарком, механізм управління технопарком.

Исследованы особенности управления технопарком в системе управления рынком интеллектуальной собственности (на примере нанотехнологической сетки). Изучены особенности деятельности технопарков, направления их финансирования и управление. Рассмотрены основные преимущества и недостатки создания технопарков. Исследовано состояние развития технопарков в Украине. Проанализированы модели бизнеса-управления технопарками и выделены недостатки в системе управления. Научная новизна заключается в уникальности проведенного анализа деятельности технопарков. Практическая значимость состоит в использовании мирового опыта в управлении технопарками.

Ключевые слова: технопарк, интеллектуальная собственность, инновационное предприятие, управление технопарком, механизм управления технопарком.

The article researches the specifics of technology park management within the system of intellectual property market management (on the example of nanotechnology network). The paper studies the peculiarities of activity of technology parks, their funding streams and management. Advantages and disadvantages of establishing industrial parks are scrutinized. The article goes on to investigate the state of technology parks development in Ukraine. An analysis is performed with regard to models of business administration of technology parks highlighting actual shortcomings in the management system. Scientific novelty lies in the unique nature of the conducted analysis on the activity of technology parks. The practical significance of the paper concerns the employment of international experience for the management of technology parks.

Keywords: technology park, intellectual property, innovation enterprise, management of the technology park; the mechanism of technology park management.

У складний для України період переходу від транзитивного типу економіки та становлення ринкових відносин важливим є не лише збереження і відновлення наявного науково-промислового потенціалу країни, а й забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, що має сприяти переходу від економіки, де переважають обсяги виробництва із низьким технологічним рівнем продукції, зокрема й орієнтованої на експорт, до створення та використання у виробництві технологій більш високого рівня, що сприятиме переходу від транзитивної економіки до сталої ринкової з інноваційною спрямованістю.

На сьогодні значне відставання технологічної структури підприємств, низький ступінь технічного рівня виробничої бази промисловості та сільського господарства, невисокий рівень державного фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт не створюють можливостей для того, щоб нівелювати несприятливі тенденції соціально-економічного розвитку України. Основними

проблемами державної науково-технічної та інноваційної політики є визначення та реалізація конкурентних переваг економіки, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників на зовнішніх товарних ринках, тому стратегічним завданням держави стає концентрація фінансового та інтелектуального капіталу країни для виконання цих завдань на нових напрямках розвитку промисловості та сільського господарства, створення конкурентоспроможних фінансово-промислових груп і корпорацій, які повинні стати національними економічними лідерами та будуть здатні ефективно і цілеспрямовано виконати функцію підвищення темпів економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

Для виконання цих завдань мають створюватися та розвиватися саме технопарки. Створюючи інноваційні структури в умовах економіки України, потрібно враховувати як зарубіжний досвід, так і реальні умови, у яких перебуває вітчизняна економіка.

У сучасних умовах успішність діяльності технопарків у системі управління інтелектуальною власністю зазнає перешкод. Питанням розвитку та стимулювання інноваційної діяльності приділяють мало уваги. Актуальним у наш час є вивчення світового досвіду в розвитку управління технопарками та визначення причин появи проблем на українському ринку, а також питань створення технопарків і розв'язання проблем їх раціонального формування.

Розвиток економічних знань про технопарки висвітлювався в працях В. Макарова, В. Геєця, В. Семіножко, А. Грегченко, І. Іванова, Л. Кусургашевої, В. Логачова, Н. Осокиної, М. Урбан та ін. Створення технопарків в Україні з метою залучення інвестицій та інновацій до країни розглядали В. Семиноженко, А. Мазур, В. Стогній, Н. Осадча. Результати досліджень цих науковців доводять, що технопарки сприяють можливості залучити інвестиції в країну [2]. У працях зазначених та інших науковців висвітлено велику кількість питань щодо функціонування технопарків та управління їх діяльністю.

Метою статті є дослідження управління технопарком у системі управління ринком інтелектуальної власності на прикладі нанотехнологічної сітки.

Теоретичними та методологічними основами дослідження слугували праці зарубіжних і вітчизняних економістів щодо оцінки розвитку управління технопарками в Україні. У процесі наукового вивчення було використано низку методів, серед яких ключовими є узагальнення й порівняння.

Технопарк – це комплекс інфраструктурних об'єктів, основною метою якого є мотивування компаній і людей до створення інноваційних технологій та допомога в реалізації цих технологій. Технопарки є своєрідним мостом для трансферу технологій між науковою сферою та промисловістю. Девізом для їх діяльності можуть виступати слова Т. Едісона: «Я не буду винаходити те, що не зможу продати!» [9, с. 25].

В усіх розвинених країнах світу технопарки є основними елементами інноваційної інфраструктури. Технопарк – це науково-виробничий територіальний комплекс, до якого входять дослідні інститути, лабораторії, експериментальні заводи з передовою технологією, створювані на заздалегідь підготовлених територіях навколо великих університетів із розвинутою інфраструктурою, до якої належать: лабораторні корпуси, виробничі приміщення багатоцільового призначення, інформаційно-обчислювальні центри колективного користування, системи транспортних та інших комунікацій, магазини, житлово-побутові приміщення, сервісні та виставкові комплекси [11].

Уживання слова «парк» обґрунтоване, адже ці центри організовують саме в паркових чи в облаштованих під парк лісових зонах з красивим природним ландшафтом, що створює сприятливі умови для праці. Є парки, розташовані на великій відстані від міських центрів. Основна мета технопарків – досягнення тісного територіального зближення між потрібною для наукових досліджень матеріальною базою, яка належить промислового виробництва, та людським компонентом наукового потенціалу країни, що формує максимально сприятливі умови для розвитку інноваційного процесу [12].

Створення технопарків пов'язано із нанотехнологіями, інноваціями та кластерами. Нанотехнології – це величезна сфера, яку можна розділити на три частини: виробництво мікросхем, роботів у нанорозмірах, а також інженерія на атомному рівні. За прогнозами, будуть затребувані всі спеціальності, пов'язані з нанотехнологіями. Зрозуміло, що нанотехнології охоплюють усі сфери: машинобудування, космічні технології, харчову промисловість, медицину тощо [11, с. 100]. Інновації – це принципово нове рішення або свіжа ідея в галузі технологій, а також техніки, управління й організації праці [8, с. 245].

Офіційне визначення інноваційного кластера вперше з'явилося в 2000 році на Міжнародній конференції з інноваційної політики та технологій. Класичним визначенням кластера є визначення М. Портера, який розглядав кластер як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних із їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств із стандартизації, торговельних об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але водночас проводять і спільну роботу» [див.: 11, с. 106].

В основу створення технопарків покладено такі принципи [5]:

- координація діяльності та співробітництво чотирьох основних ланок: науки, вищої школи, державного сектору виробництва, приватних компаній і регіональних міських органів управління;
- прискорення процесів передавання науково-технічних знань, отриманих під час фундаментальних та прикладних наукових досліджень, до виробництва;
- розвиток інноваційного підприємництва;
- залучення промислових та банківських фінансових ресурсів в інноваційну сферу;
- концентрація та використання ризикового капіталу.

З метою розвитку технопаркових структур у перші роки їх існування на цих територіях держава створює пільговий режим (преференційний).

У країнах світу поширені такі преференції для інноваційних структур:

- нові фірми, що виникають у складі технопарку, звільняються від сплати реєстраційного податку;
- фірми, що функціонують у складі технопарку, звільняються від сплати податку на прибуток у перші два-три роки діяльності, а в наступні сплачують його за зменшеними на 50 % ставками;
- кошти, що спрямовуються фірмами на розвиток технопарку, виключаються з оподаткованого прибутку;
- фірми, що входять до складу технопарку, звільняються від сплати земельного податку та податку на майно.

Основними переваги науково-технічних парків є: інтеграція різних стадій інноваційного процесу; промисловість дістає швидкий доступ до нових розробок;

скорочуються терміни впровадження та поширення нововведень (новинок); спрощується спосіб взаємодії між навчальними, науковими та промисловими розробниками науково-технічного прогресу; створюються умови та можливості для створення нових видів бізнесу, виробництва, відкриттів; виробництво отримує доступ до консультантів, лабораторій; студенти мають змогу здобувати не лише теоретичні, а й практичні знання [7].

Для управління технопарком створюють спеціальний орган управління, до функцій якого входять: визначення функційної структури технопарку; зарахування нових фірм до технопарку тощо. Зараз у світі існує кілька моделей, на підставі яких функціонують технопарки. Основні з них показані в табл. 1.

Ці моделі істотно різняться функціонуванням. Кожна має свої переваги та недоліки. Аналіз структури технопарків світу показав, що всі моделі – це концепція нового на той момент розуміння принципів організації та функціонування інноваційного процесу, результат пошуку оптимальних форм для економічного ладу конкретної країни.

Уніфіковану структуру технопарків та взаємодію між підрозділами показано на рис. 1.

Таблиця 1

Характеристика моделей технопарків			
№	Модель технопарків	Характеристика	Приклади технопарків
1	Азійська	Підтримка з боку держави у вигляді фінансування проектів та розвитку інфраструктури; створені для забезпечення інтеграції промисловості та науки; забезпечують робочі місця та інноваційний розвиток територій; основними учасниками є університети та дослідницькі установи, приватні фірми, банки, частково держава; головні сфери діяльності робототехніка, кераміка, мехатроніка, космічні технології, біотехнологія, оптика, освоєння ресурсів моря	Науково-технічний центр «Цукуба»
2	Європейська	Організовані на державних інвестиціях і дотаціях; орієнтація передусім на створення робочих місць; наявність будівлі, де розташовані малі фірми на кількох засновників	Технопарк «Софія Антиполіс» (Франція), технопарк у Карлсруе (Німеччина)
3	Американська	Функційно-планувальна структура з єдиною системою обслуговування, призначена для обслуговування інноваційних підприємств; ступінь розвитку структури визначається рівнем обслуговування і територіальними межами (площею), можливостями технічної бази технопарку, якістю і щільністю забудови тощо	Стенфордський, гіганти електроніки (IBM, Hewlett Packard), аерокосмічні компанії («Локхід»)
4	Українська	Ґрунтується на відсутності істотної фінансової підтримки з боку держави та інших організацій; орієнтація на забезпечення масштабного просування інновацій та організацію тісного зв'язку науки з виробництвом; створення «віртуального» технопарку, технопарку без стін	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електроварування імені Є. О. Патона» (м. Київ) та ін.

На практиці в різних технопарках створено різну систему органів управління. Незважаючи на різні назви органів управління, у них схожа мета та завдання, зокрема організаційне управління технопарком.

Важливе значення для управління має нормативна база, а також чіткий перелік його органів. Ефективність роботи технопарку залежить від організаційної

структури управління. Організаційна структура – це модель управління технопарком відповідно до призначення і цілей цього утворення, а також сукупність умов діяльності його членів, комунікацій із зовнішніми структурами і порядком використання власної інфраструктури.

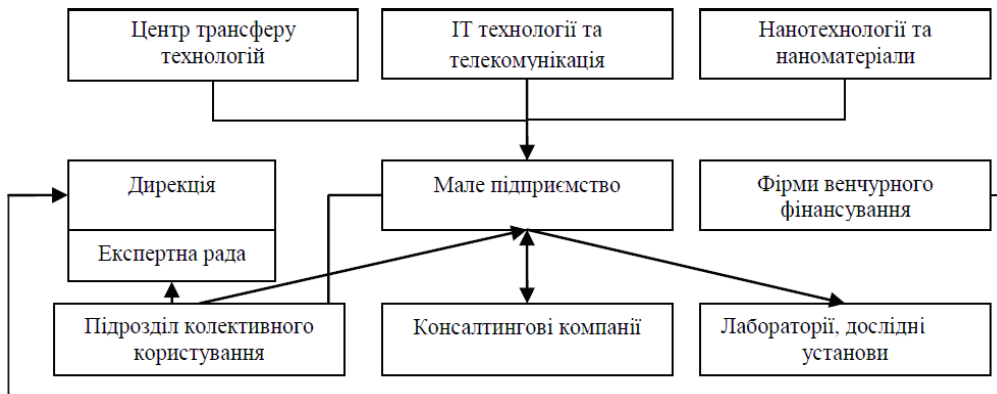


Рис. 1. Організаційна структура технопарків

Управління технопарками має багато аспектів. З одного боку, технопарк – це об’єкт, у межах якого потрібно повноцінно керувати інноваціями, що передбачає проектне управління, управління інвестиціями. З іншого, технопарк – це бізнес-структура, що надає широкий спектр професійних послуг інноваційним компаніям-резидентам. Нарешті, технопарк – це майновий комплекс, у межах якого потрібно організувати процеси економічно ефективного управління майном. Зазначені аспекти управління потребують створення ефективної системи, результатом роботи якої стане збалансована політика в галузі інновацій, надання послуг, управління майном, що приводить до досягнення цілей створення технопарку та заявлених показників комерційної і бюджетної ефективності [1].

Метою органу управління технопарком є забезпечення передових позицій галузі інформаційних технологій на світовому ринку за рахунок створення і вдосконалення високотехнологічного та конкурентоспроможного виробництва на базі сприятливих економічних, соціальних, правових та інших умов.

Успіх створення технопарку залежить від вибору моделі управління. Існують дві базові моделі управління технопарками: «керівна компанія – операційний керуючий» і «керівна компанія – стратегічний керуючий».

У першому випадку керівна компанія здійснює всі функції щодо операційного керування об’єктами (технічну, комерційну експлуатацію та надання послуг). Крім цього, керівна компанія здійснює управління інноваціями: управління бізнес-інкубатором, надання інноваційних послуг тощо).

У другому випадку керівна компанія самостійно здійснює лише стратегічне управління об’єктами промисловості. Технічну, комерційну експлуатацію та надання послуг передають на аутсорсинг. Крім цього, керівна компанія залучає спеціальну аутсорсингову компанію для управління інноваціями.

Зазначені моделі широко використовують на практиці. Проте технопарки вибирають якусь проміжну модель. Вибір тої чи тої моделі залежить від мети діяльності технопарку, виду власності технопарку, присутності держави як інвестора тощо [8]. Кожна організація створюючи технопарк, повинна активно використовувати сучасні технології для розробки унікальної бізнес-моделі.

Формуючи бізнес-моделі, потрібно врахувати чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, інноваційну активність науково-дослідних організацій, наявність у регіоні вільних інвестиційних ресурсів та потенційних фінансових інвесторів, стан сучасної соціальної інфраструктури.

Управління технопарком може здійснюватися на двох основних рівнях: державного регулювання та колегіального управління. Державне регулювання допускає наявність спеціального органу державного управління, відповідального за розвиток і функціонування технопарку, уповноваженого ініціювати і забезпечувати заходи державного регулювання і пільгування для технопарку та його членів в інтересах суспільства і держави. За колегіального управління створюють Асоціацію фірм-членів технопарку, яка буде керувати діяльністю асоціації [5]. Водночас потрібно побудувати механізм управління технопарком, що є сукупністю правил і процедур для прийняття управлінською компанією рішень, які впливають на поведінку управління суб'єктів. Сутність управління технопарком складає процес планування, організації, мотивації і контролю, потрібні для досягнення цілей технопарку.

Потрібно пам'ятати, що на сьогодні в теорії управління накопичено значний досвід розроблення, дослідження та впровадження різних прийомів управління технопарками.

Особливу роль в економічному механізмі технопарку відіграє ризиковий капітал. Ці кошти використовують для фінансування дрібного наукоємного бізнесу – проектів, які характеризуються невизначеністю щодо комерційного успіху. За умовами Національного наукового фонду мала фірма або винахідник-одинак можуть одержати на термін до шести місяців субсидію до 35 тис. дол. США для оцінки доцільності нової ідеї. Якщо результат позитивний, то додатково отримують субсидію в розмірі 200 тис. дол. США на термін до двох років. Рішення про видачу субсидії ухвалює комісія експертів Національного наукового фонду [6].

Сьогодні в Європі функціонує понад 260 науково-технологічних парків, проте їм властива певна термінологічна особливість: у Франції технологічні парки мають назву технополіси, у ФРН – інноваційні та технологічні центри, у Великій Британії та Нідерландах – наукові парки, у Бельгії – дослідні центри, що відображає специфіку та особливості регіональних утворень у конкретних країнах. Франція була піонером серед західноєвропейських країн у створенні технопарків. Наприкінці 1980 років у країні нараховувалося близько 10 парків, серед яких найбільшим був «Софія-Антиполіс», розміщений на площі 560 га. До його складу входило 26 промислових підприємств, 14 дослідних лабораторій, інноваційних центрів, у яких було зайнято близько 4 тис. осіб [9].

На початку 1985 року в технопарку «Софія-Антиполіс» було сконцентровано підприємства багатьох великих міжнародних фірм. Серед клієнтів парку такі компанії, як «Доу кемікал», «Л'Ореаль», «Нестле» та ін. Технопарки, які створюються у Франції, мають тенденцію до певної спеціалізації. Так, створений поблизу м. Ліона «Же-рлан біо-поль» має напрям розвитку біотехнології. Інша особливість французьких технопарків – відносно великі розміри території.

Прикладом технопарку, як одного з перших і найуспішніших, є Стенфордський (США), на базі якого згодом виник технополіс «Силікон велі» («Силіконова долина»), який став взірцем для наслідування. Прикладом найбільш яскравого успіху малого наукоємного бізнесу може бути фірма «Еппл», засновники якої С. Джобс і С. Возняк зібрали свій перший персональний комп'ютер у гаражі. Уважається, що «Силікон велі» є найбільшим центром, у якому зосереджено

20 % світового виробництва комп'ютерів та електронних компонентів, розміщено 17 великих фірм електронної промисловості. Серцем технополісу дотепер залишається Стенфордський університет, до складу якого входить 30 інститутів, центрів і лабораторій, найбільш відомі з яких Інститут Гувера; Інститут із вивчення енергії; Центр з дослідження матеріалів; Дослідний центр з акустики і шуму; лінійний прискорювач (установка довжиною 3,5 км); Центр із дослідження інтегральних схем та ін. [6].

Стенфордський університет готовий розробляти будь-яку тематику – від досліджень з акустики і біотехнології до соціології та робототехніки. Університет має і свої промислові підприємства. Другим складником технопарку є підприємства різних великих корпорацій. Найвідоміші: «ІБМ»; «Х'юлетт Паккард»; «Тексас-інструментс»; «Ксерокс»; «Дженерал електрик»; «Феачайлд».

Важливим складником технопарку є всі види інфраструктури: транспорт, зв'язок, складське господарство, центри торгівлі, оренди, прокату, посередницькі фірми тощо. Через те, що Стенфордський парк виконує багато замовлень за військово-космічними програмами федерального уряду, його складниками виступають об'єкти державної власності: військові аеродроми, дослідні полігони.

Джерелами фінансування самого Стенфордського університету є доходи від власних підприємств, плата студентів за навчання, державні дотації, надходження від реалізації науково-технічної продукції державним установам і приватним фірмам, приватні пожертвування. Слід зазначити, що більшість технопарків США, які стрімко розвиваються в останні роки, мають міжгалузевий характер. Наприклад, «Рісер Траєнгл парк Норт Кароліна» вирізняється незвичною диверсифікацією тематики своєї наукової роботи – від досліджень, пов'язаних із зловживанням ліками, до космічних польотів. На території парку функціонують університети, обчислювальні центри, урядові лабораторії та центри з охорони довкілля, підприємства з виробництва комп'ютерів.

В Україні сьогодні зареєстровано 16 технологічних парків («Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агротехнопарк» (м. Київ), «Еко-Україна» (м. Донецьк), «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми), «Текстиль» (м. Херсон), «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (м. Одеса), «Яворів» (Львівська область), «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ), із яких реально працює лише 8 [4].

Діяльність українських технопарків спрямовано на впровадження досягнень у галузі паливно-енергетичного комплексу, металургії, нетрадиційної та теплоенергетики, промислової екології, інформаційних та телекомунікаційних технологій, програмного забезпечення.

Особливістю національної економіки є те, що в переважній більшості галузей промисловості виробляється продукції набагато більше, ніж споживається в країні, спостерігається велика залежність від кон'юнктури світового ринку. Частка же високотехнологічної продукції, яка менше залежить від впливу коливань попиту на ринку, у загальному експорті України не перевищує 6 % та має тенденцію до скорочення (у 2010 році її частка в експорті становила 5,5 %, а в 2014 році – близько 4 %). Зростання експорту наукоємної продукції можна досягти лише за рахунок виваженої інноваційної політики, у якій одне з основних місць посідають

фінансові інструменти стимулювання впровадження інновацій в промисловості прискореними темпами. Для реалізації цієї політики в інноваційній сфері прийнято 80 законів, понад 600 підзаконних актів Кабінету Міністрів та 1000 нормативних актів міністерств і відомств; створено окремі суб'єкти інфраструктури інноваційного розвитку.

В Україні функціонує 16 технопарків, 20 інноваційних центрів, 24 інноваційних бізнес-інкубатори, 14 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 15 центрів науково-технічної та економічної інформації, 15 небанківських фінансово-кредитних установ, 21 науково-впроваджувальне підприємство. Серед цих суб'єктів інфраструктури інноваційного розвитку технологічні парки були реально працюючими структурами, які сприяли створенню інновацій та їхньому виходу на ринок. Виконавцями проектів технопарків створено виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної продукції. Ця продукція була справді інноваційною, а не «метафоричною», як це подекуди мало місце в промисловості.

За 2008–2014 роки технологічними парками було реалізовано інноваційної продукції на 12,66 млрд грн, з якої експорт – 2 млрд грн (14 %). Середньорічні темпи приросту обсягів інноваційної продукції технопарків становили в 2010–2014 роках понад 50 %. Технопарки виконали 120 інноваційних проектів, для виконання яких створено працюючі виробництва інноваційної продукції, що дозволило підвищити експортний потенціал національної економіки та знизити її залежність від імпортової продукції. Зовнішньоекономічний баланс становив майже 150 млн грн. Обсяги реалізації інноваційної продукції за раніше виконаними проектами (на прикладі технопарку «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона») навіть у кризові роки не зменшилися, тоді як у промисловості України спад виробництва сягнув 15 %.

В Україні за період 2006–2014 років держпідтримка технопарків становила 510 млн грн, а в межах спеціального режиму діяльності до бюджетів та державних цільових фондів було перераховано 1023 млн грн, тобто на кожну гривню державної підтримки до бюджету повернуто майже 2 грн.

Для виконання інноваційних проектів щорічно було задіяно від 12 до 20 тис. робочих місць, додатково створено 3559 місць. Технологічні парки займали істотну частку у випуску інноваційної продукції промисловості (у 2008–2014 роках вона становила майже 10 %) тоді, як цю продукцію виробляли 60 підприємств – учасників технопарків. Водночас інноваційну продукцію в промисловості реалізовували понад 1000 підприємств.

Подальші зміни в законодавстві, які зменшили пільги, погіршили умови виконання інноваційних проектів. Із прийняттям Податкового кодексу, у якому пільги було практично скасовано, технологічні парки майже припинили свою діяльність. З метою відновлення функціонування технопарків потрібно внести зміни до Податкового кодексу та відновити непрямі методи підтримки інноваційних проектів, які використовувалися в першій редакції Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та забезпечити вдосконалення методів державної підтримки залежності від науково-технічних, економічних та соціальних результатів.

Проаналізувавши діяльність світових технологічних парків, було з'ясовано, що більшість із них фінансується з державного бюджету у вигляді фінансування, надання пільг тощо. В Україні нормативно-правова база дуже слабкорозвинена. У Законі України «Про наукові парки» щодо державної підтримки зазначено лише про звільнення технічних парків від увізного мита. Закони України

«Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та «Про інноваційну діяльність» дещо розгорнутіше висвітлює це питання, доповнюючи попереднє повним або частковим кредитуванням, наданням державних гарантій та майновим страхуванням реалізації інноваційних проектів. На жаль, такий стан законодавчої бази та державної підтримки примушує наявні технологічні парки зменшувати обсяги виготовлення й реалізації [3]. В Україні розподіл фінансування є таким, як показано в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості

Значення	2011		2012		2013	
	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу
Усього	14333,9	100	11480,6	100	9562,6	100
у тому числі за рахунок:						
держбюджету	149,2	1	224,2	2	24,7	0,3
місцевих бюджетів	12,3	0,1	17,6	0,1	157,7	1,6
власних коштів	7585,5	52,9	7335,9	63,9	6973,4	72,9
коштів інвесторів вітчизняних	45,4	0,3	154,5	1,3	123,7	1,3
коштів інвесторів іноземних держав	56,9	0,4	994,8	8,7	1253,2	13,2
інших джерел	6484,6	45,3	2753,6	24	1029,9	10,7

Джерело: [10, с. 301].

Проаналізувавши дані, зазначимо, що динаміка зміни фінансування очевидна: у 2013 році фінансування з держбюджету зросло на 140,1 млн грн у порівнянні з минулим до того роком, що в процентному відношенні 0,3 % від усього фінансування. Проте вкладання власних коштів займає найбільшу частку – 72,9 %, що зайвий раз підтверджує, що держава не здійснює фінансування інноваційних, зокрема і нанопроєктів.

Згідно з статистикою, кількість використаних нанотехнологій у 2013 році складала 64, з яких, 22 були терміном упровадження до 1 року, 7 – від 1–3 років, 6 – від 4 років тощо. Аналіз передових технологій свідчить, що нанотехнологій найменше (усього станом на 31.12.2013 – 14038 одиниць) [10, с. 304].

Значення технопарків і доцільність їх створення в Україні полягає в тому, що:

- вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, бо скорочується до мінімуму тривалість циклу «дослідження – розробка – упровадження»;
- у технопарках зосереджуються висококваліфіковані кадри різних спеціальностей – учені, розробники, дослідники, аналітики, інженери, спеціалісти різного профілю, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень;
- у технопарках зосереджується унікальне устаткування, обчислювальні центри, лабораторії, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти;
- у парках фінансовий капітал представлено в найдосконаліших формах – венчурному капіталі;
- у технопарках формується «еталонне середовище» з погляду як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення нових, наукомістких виробництв, що відповідають сучасним вимогам розвитку суспільства [11].

Отже, автор вважає, щоб розвивати діяльність технопарків на території України, зокрема й здійснювати їх ефективне управління в сфері нанотехнологій, потрібно до цього процесу залучити державу, яка має допомагати розвивати інноваційну діяльність шляхом керування науковими дослідженнями, розробками, упровадженням новачій і в цілому інноваційним підприємництвом. Потрібно утворити нову організаційно-управлінську форму – наукові об'єднання. Створити механізм надання пільг, пільгового кредитування, фінансування в нові високо-технологічні підприємства. Створити програми підтримки малого й середнього бізнесу у розвитку інновацій, надання пільг та забезпечення їх фінансування.

Бібліографічні посилання

1. Алієв А. Г. Діяльність з управління завдання в технологічних парків / А. Г. Алієв // Застосування інформаційних і комунікаційних технологій (АІСТ): матеріали Міжнародної конференції (м. Баку, Азербайджан, 12–14 жовтня 2011 р.). – Баку, 2011.
2. Алієв А. Г. Концептуальні основи розроблення механізмів управління інноваційних технопарків / А. Алієв, Р. Шахвердієва, В. Аббасова // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/j-pdf/Un_msm_2014_19\(2\)_4.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/j-pdf/Un_msm_2014_19(2)_4.pdf)
3. База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Державне агентство України з питань науки, інновацій та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dknii.gov.ua>
5. Ілляшенко С. М. Теоретико-методичні засади товарної політики підприємства / С. М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 13–26.
6. Калятин В. О. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций / В. О. Калятин, В. Б. Наумов, Т. С. Никифорова // Российский юридический журнал. – 2011. – № 1 (76). – С. 6.
7. Кравчук І. П. Технопарк як центр регіональної інноваційної системи / І. П. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>
8. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : монограф. / І. А. Павленко. – К. : Київський нац. екон. ун-т, 2007. – 248 с.
9. Ринейська Л. С. Міжнародний досвід використання технопарків як ефективного механізму інноваційного розвитку економіки / Л. С. Ринейська // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 24–31.
10. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державний комітет статистики ; ред. О. Г. Осауленко]. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 567 с.
11. Фукс А. Є. Особливості розвитку технологічних парків в Україні / А. Є. Фукс // Економічна безпека і проблеми господарсько-політичної трансформації соціально-економічних систем : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (15–16 травня 2009 р.). – Полтава : РВВ Полтавського ун-ту споживчої кооперації України, 2009. – С. 105–108.
12. Хамчук В. П. Технологічні парки як ефективний механізм інноваційного розвитку економіки (на прикладі США) / В. П. Хамчук // Агроінком. – 2009. – № 9/12. – С. 23–26.

Надійшла до редколегії 25.03.16

О. М. Проволоцька, О. В. Чаусов
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

На підставі запропонованих у статті показників здійснено оцінку соціально-економічної ефективності інвестицій в економіку України за 2002–2014 роки; побудовано економіко-математичну модель залежності ефективності інвестицій від впливових чинників (інфляція, облікова ставка НБУ, індекс економічної свободи), що дало змогу визначити сутність першочергових заходів щодо активізації інвестиційної діяльності в країні.

Ключові слова: ефективність, інвестиції, індекс, економіко-математична модель, інфляція, облікова ставка.

На основе предложенных в статье показателей оценена социально-экономическая эффективность инвестиций в экономику Украины в 2002–2014 годах; построена экономико-математическая модель зависимости эффективности инвестиций от влияющих факторов (инфляция, учетная ставка НБУ, индекс экономической свободы), что дало возможность определить содержание первоочередных мероприятий по активизации инвестиционной деятельности в стране.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, индекс, экономико-математическая модель, инфляция, учетная ставка.

The paper contains the assessment of the social-economic efficiency of investments into the Ukrainian economy in 2002–2014 yy. on the basis of indicators, provided by authors herewith. The work comprises elaborated economic and mathematical model based on investment efficiency influencing factors (inflation, NBU interest discount rate, index of economic freedom). These have made it possible to determine the subject of priority measures to stimulate investment activity in the country.

Keywords: efficiency, investments, index, mathematical model, inflation, discount rate.

Для підприємства розумна і цілеспрямована інвестиційна діяльність є надзвичайно важливим складником діяльності, а оцінка ефективності інвестицій – найважливішим етапом для прийняття рішення щодо вибору форм, засобів, термінів інвестиційної діяльності.

У сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств вплив макрочинників на результати інвестування є визначальним. У зв'язку з цим проблеми залучення та ефективного використання інвестицій потребують нових підходів щодо їх розв'язання.

Проблеми інвестиційної діяльності досліджує значна кількість науковців як вітчизняних, так і закордонних (І. Бланк, В. Геєць, П. Віленський, В. Грідасов, А. Гойко, А. Ідрісов, Н. Ліпсиц, Т. Майорова, В. Федоренко, К. Ілляшенко, В. Швець, І. Бланк, Д. Норкотт, У. Шарп та ін.). Вони вивчають питання сутності та впливу різноманітних форм інвестицій на підсумки діяльності підприємства, оцінки ефективності вкладення коштів у реальні та фінансові інвестиції, оптимізації інвестиційного портфеля тощо [1–4; 8].

Аналіз літератури показав, що науковці, досліджуючи різноманітні проблеми інвестиційної діяльності, не приділяють достатньо уваги питанню оцінки ефективності інвестицій саме на макрорівні. Водночас аналіз ефективності інвестиційної діяльності на рівні держави в цілому є актуальним (особливо з погляду іноземного

інвестора), оскільки вплив макрочинників на результати інвестування є визначальним за сучасних умов економічної та політичної нестабільності в країні.

Мета нашої роботи полягає в оцінюванні економічної та соціальної ефективності інвестицій в економіку України та обґрунтуванні основних напрямів її підвищення.

Питання вдосконалення теоретико-методичних підходів оцінки ефективності інвестицій на макрорівні автори цієї праці розглянули раніше [5, с. 149–151]. Нами пропонувалося:

1. Під економічною категорією «*ефективність інвестицій*» на макрорівні розуміти:

а) з економічного погляду – відношення приросту грошових потоків підприємств до залучених інвестицій за період;

б) з економіко-соціального – відношення приросту реального валового внутрішнього продукту до залучених в економіку країни інвестицій за певний період.

2. Оцінку ефективності інвестицій на рівні держави здійснювати за показниками:

– *індексу економічної ефективності інвестицій* ($IEI_{ек}$):

$$IEI_{ек} = \frac{\Delta ГП}{\sum Кап_{ін}}, \quad (1)$$

$$\Delta ГП = \frac{\sum ГП_{зв.}}{1+k} - \sum ГП_{баз.}, \quad (2)$$

де $\Delta ГП$ – сума приросту грошових потоків підприємств держави;

k – ставка дисконту, долях одиниці;

$\sum Кап_{ін}$ – сума капітальних інвестицій в економіку країни за рік;

$\sum ГП_{зв.}$ – величина грошового потоку (чистий прибуток + амортизація) звітного періоду;

$\sum ГП_{баз.}$ – величина грошового потоку базового (попереднього) періоду;

– *індексу соціально-економічної ефективності інвестицій* ($IEI_{соц-ек}$):

$$IEI_{соц-ек} = \frac{\Delta ВВП_{реал.}}{\sum Кап_{ін}}, \quad (3)$$

$$\Delta ВВП_{реал.} = ВВП_{зв.р.} - ВВП_{баз.р.}, \quad (4)$$

де $\Delta ВВП_{реал.}$ – приріст реального ВВП країни;

$ВВП_{зв.р.}$ – обсяг реального ВВП звітного періоду;

$ВВП_{баз.р.}$ – обсяг номінального ВВП базового (попереднього) періоду.

Запропонований методичний інструментарій оцінки ефективності інвестицій на макрорівні було використано для аналізу ефективності вкладень у вітчизняну економіку та розроблення відповідних рішень щодо подальших перспектив інвестування в Україні.

В Україні, за даними Держкомстату, спостерігається «хронічна» нестача інвестиційних ресурсів. За розрахунками В. М. Гейця [2, с. 245], для підтримки сучасного рівня фондооснащеності вітчизняних підприємств потрібно щорічно вкладати в економіку країни не менше 20 млрд дол. США. До цього рівня інвестиції наближувалися лише у 2008 та 2011–2013 роках, але таких одноразових

уливань недостатньо, вони мають відбуватися щорічно [9]. За оцінками фахівців і, виходячи зі світового досвіду, розвиток економіки України неможливий без зовнішніх інвестицій. Водночас частка іноземних інвестицій є незначною і в останні роки суттєво скорочується.

Іноземні інвестиції не надходять у вітчизняну економіку через низку чинників: високий рівень корупції, значне податкове навантаження, недосконалість законодавчої бази тощо. Саме ці причини зумовлюють низьку віддачу від вкладеного інвесторами капіталу, тому з кожним роком їхнє бажання інвестувати в економіку України зменшується.

У табл. 1 наведено розраховані за запропонованою методикою показники оцінки ефективності інвестованих у розвиток вітчизняної економіки коштів. Через наявність вихідних даних [9] індекс економічної ефективності інвестицій було розрахований за 2002–2014 років, а індекс соціально-економічної ефективності інвестицій – за 1997–2014 роки.

Таблиця 1

Динаміка індексів економічної та соціально-економічної ефективності інвестицій в економіку України, 1997–2014 роки

Роки	ІЕІек, грн/грн	ІЕІсоц-ек, грн/грн	Політичні сили		Роки світових криз
			Прем'єр-міністр	Президент	
1997	-	-0,20	П. Лазаренко	Л. Кучма	-
1998	-	-0,13	В. Пустовойтенко		-
1999	-	-0,01			-
2000	-	0,33	В. Ющенко		-
2001	-	0,48	А. Кінах		-
2002	0,001	0,29			-
2003	0,01	0,43	В. Янукович		-
2004	0,22	0,43			-
2005	0,10	0,10	Ю. Тимошенко	В. Ющенко	-
2006	0,02	0,26	Ю. Єхануров		-
2007	0,11	0,23	В. Янукович		-
2008	-0,52	0,07	Ю. Тимошенко		+
2009	0,06	-0,92			+
2010	0,27	0,20	М. Азаров	В. Янукович	-
2011	0,19	0,24			-
2012	-0,12	0,01			-
2013	-0,23	0,01			-
2014	-1,94	-0,46	А. Яценюк	П. О. Порошенко	-

Особливістю вітчизняної економіки є те, що розвиток економічної системи, стосунки з зовнішніми партнерами та кредиторами, а, відповідно, і результативність діяльності підприємств, залежать від політичних сил, які представляють законодавчу та виконавчу влади. Першу фактично представляє Президент, другу – прем'єр-міністр, тому часовий інтервал дослідження було поділено на періоди залежно від правління політичних сил (Президент та прем'єр-міністр), що дає змогу зробити висновки про ефективність їх правління. Також урахувалися роки світових економічних та фінансових криз, оскільки Україна є учасником світової економічної системи.

Дані табл. 1 свідчать, що найбільшу соціально-економічну віддачу від інвестицій економіка країни отримала в період 2000–2004 років. Також позитивна

тенденція спостерігається у 2010–2011 роках – період відновлення країни після наслідків світової економічної кризи в 2008 році. Після 2011 року ситуація з кожним роком погіршувалася.

На рис. 1 наочно показано періоди ефективного або неефективного використання інвестованого в економіку України капіталу. За отриманими результатами чітко бачимо, що тенденції збільшення або зменшення ефективності інвестицій збігаються із періодами правління різних політичних сил. Винятком є лише 2008–2009 роки, період світової економічної кризи. Найбільш успішним президентом був Л. Кучма, прем'єр-міністром – А. Кінах. Але навіть за їхнього «правління» не забезпечувалася віддача інвестору вкладених коштів (оскільки індекс у всі роки <1).

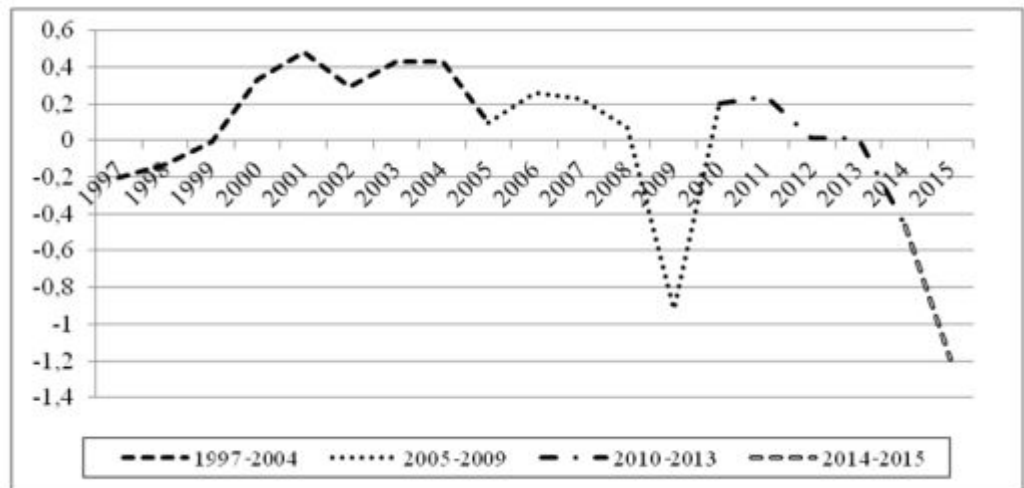


Рис. 1. Динаміка індексу соціально-економічної ефективності інвестицій в Україні за періоди правління різних політичних сил, 1997–2014 роки

Для визначення причин зменшення та розроблення напрямів підвищення ефективності інвестицій на рівні держави в цілому було побудовано економіко-математичну модель соціально-економічної ефективності інвестицій у вітчизняну економіку. Як впливові чинники були обрані інфляція [10], облікова ставка НБУ [11] та індекс економічної свободи [10]; результативний показник – індекс соціально-економічної ефективності інвестицій (табл. 2).

У результаті побудови моделі було отримано кореляційно-регресивне рівняння:

$$Y = -12,492656 + 1,834365X_1 - 14,445822X_2 + 2,613317X_3 + e.$$

Коефіцієнт множинної кореляції 0,8392; коефіцієнт множинної детермінації (R^2)=0,70437; значення критерію Ст'юдента_{табл} = 2,776 ($t_{теор}$ = 0,783), критерію Фішера F_1 = -4,981, F_2 = -5,457 та F (табл.) = 19.

Отримана залежність свідчить, що найбільш впливовим на соціально-економічну ефективність інвестиційної діяльності в Україні є рівень облікової ставки НБУ; другим за ступенем впливу є рівень свободи ведення бізнесу, останнім – рівень інфляції.

Отже, побудована економіко-математична модель залежності індексу соціально-економічної ефективності від впливових чинників дає змогу сформулювати основні

вимоги до створення сприятливих умов залучення та ефективного використання інвестицій в економіку України:

– зменшити облікову ставку НБУ, що у свою чергу призведе до здешевлення кредитних ресурсів, які є одним з основних джерел інвестицій;

– зменшити податкове навантаження на підприємства. Високі податки гальмують розвиток бізнесу та виступають причиною відведення суттєвої частини прибутків у «тінь». Часті зміни в податковому законодавстві не дають змоги розрахувати економічну ефективність інвестиційних проектів на довгострокові періоди. Результатом цього стає зростання частки вкладення коштів вітчизняних інвесторів у короткострокові проекти, відтік капіталу за кордон та зменшення обсягу зовнішніх інвестицій;

– знизити рівень корупції, урегулювати нормативно-правові акти, які захищають права власності та прибрати бюрократичні перепони на шляху створення і ведення бізнесу. Цей напрям державної політики має стати визначальним на наступні роки, оскільки названі проблеми є основною причиною неповного використання наявних ресурсних і виробничих можливостей вітчизняної економіки та науково-технічного відставання нашої країни від інших, що й спричиняє загрози національній безпеці держави.

Таблиця 2

Динаміка чинників впливу та індексу соціально-економічної ефективності інвестицій в Україні, 2002–2014 роки

Рік	Рівень інфляції (X1), %	Рівень облікової ставки НБУ (X2), %	Індекс свободи ведення бізнесу (X3), %	ІЕІсоц.-ек. (У), %
2002	-0,6	7	48,2	29
2003	8,2	7,5	51,1	43
2004	12,3	9	53,7	43
2005	10,3	9,5	55,8	10
2006	11,6	8,5	54,4	26
2007	16,6	8	51,5	23
2008	22,3	12	51,0	7
2009	12,3	10,25	48,8	-92
2010	9,1	8,5	46,4	20
2011	4,6	7,75	45,8	24
2012	-0,2	7,5	46,1	1
2013	0,5	6,5	46,3	1
2014	24,9	14	49,3	-46

Розвиток вітчизняної економіки потребує постійного залучення інвестицій, як внутрішніх, так і зовнішніх, але на сучасному етапі інвестори не прагнуть вкладати кошти в економіку нашої країни. Такий стан пояснюється вкрай низькою віддачею інвестованого капіталу, про що свідчать розраховані індекси економічної та соціально-економічної ефективності інвестицій в економіку України за 2002–2014 роки. Основна причина – несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений дією чинників макrorівня, серед яких найбільш впливовими за результатами побудованої економіко-математичної моделі є висока облікова ставка НБУ, низький рівень свободи ведення бізнесу в Україні, високий рівень інфляції. І якщо найближчим часом негативний вплив цих чинників не буде ліквідовано або хоча б послаблено (за рахунок зменшення податкового навантаження на підприємства, зниження рівня корупції), Україна не отримає

бажаних і таких потрібних для її економіки інвестицій з усіма наслідками, які з цього випливають.

Бібліографічні посилання

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : підруч. / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 398 с.
2. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання : навч. посіб. / В. М. Геєць. – К. : Ін-т економ. та прогнозув., 2000. – 344 с.
3. Ілляшенко К. В. Теоретичні основи визначення інвестицій / К. В. Ілляшенко // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів : в 3 т. – Донецьк : Донецький нац. тех. ун-т, 2007. – Т. 2. – С. 28–30.
4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 472 с.
5. Проволоцька О. М. Удосконалення теоретико-методичних підходів оцінки ефективності інвестицій / О. М. Проволоцька, О. В. Чаусов // Глобалізаційні процеси в розвитку національних економік : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 31 березня 2016 р.). – Л. : Вид-во Львівської комерційної академії, 2016. – С. 149–151.
6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – С. 537–575.
7. Федоренко В. Т. Інвестиції та економіка України / В. Т. Федоренко // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 12–16.
8. Швець В. Я. Аналіз інвестиційного клімату в економіці України та шляхи його покращення / В. Я. Швець // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1. – С. 502–508.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Transparency International Corruption Perceptions Index 2006 Table [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Надійшла до редколегії 23.05.16

Т. М. Сугак

*Національна академія управління, м. Київ***РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

Визначено сутність та ознаки державно-приватного партнерства, стан централізованого водопостачання в Україні, розглянуто світовий досвід залучення інвестицій на підставі договорів державно-приватного партнерства та виявлено причини, які не дають змоги розвиватися державно-приватному партнерству в Україні у сфері водопостачання.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, договір концесії, міжнародні інвестиції, централізоване питне водопостачання.

Определена суть и признаки государственно-частного партнерства, состояние централизованного водоснабжения в Украине, рассмотрен мировой опыт привлечения инвестиций на основе договоров государственно-частного партнерства и выявлены причины которые не дают возможности развивать государственно-частное партнерство в Украине в сфере водоснабжения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, договор концессии, международные инвестиции, централизованное питьевое водоснабжение.

The article defines the essence and properties of public-private partnership, the state of the centralized water supply in Ukraine and examines international experience of attracting investments on the basis of contracts of public-private partnership, outlining reasons which hamper the development of public-private partnership in Ukraine in the sphere of water supply.

Keywords: public-private partnership, concession contract, international investments, centralized water supply.

Життя та здоров'я населення країни певною мірою залежить від доступного та якісного питного водопостачання. В Україні структуру ринку питного водопостачання складають з централізоване питне водопостачання та нецентралізоване водопостачання, а саме: через пункти розливу питної води, індивідуальні і колективні установки та через виробництво фасованої питної води. Забезпеченість міст централізованим водопостачанням складає 99,3 %, селищ міського типу – 85,6 % та сільських населених пунктів – 21,16 (за даними Державної служби статистики), тож основним способом постачання питної води є централізоване водопостачання [12]. Централізоване питне водопостачання – це господарська діяльність із забезпечення споживачів питною водою за допомогою комплексу об'єктів, споруд, розподільних водопровідних мереж, пов'язаних єдиним технологічним процесом виробництва та транспортування питної води [2]. Діяльність підприємств водопостачання характеризується негативними тенденціями, зокрема: зношеність основних фондів на 30 %, збільшенням з кожним роком старих та аварійних водопровідних мереж (34,6 % у 2014 році) і, як наслідок, забруднення води у процесі транспортування до споживача (0,95 % неякісної питної води в 2014 році), великі втрати води (28,3 % у 2014 році) та висока енергоємність [12]. Для покращення ситуації потрібно модернізувати підприємства водопостачання, запровадити енергоефективні технології, упровадити сучасні методи підготовки та очистки питної води. Щоб вирішити ці питання, потрібно залучити додаткові ресурси і змінити методику управління цими заходами. Підприємства водопостачання в основному збиткові та дотаційні, тобто мають обмаль потрібних коштів для утримання в належному технічному стані й експлуатації систем питного

водопостачання та розвитку і модернізацій. Як вихід із цієї ситуації – запровадження ефективного співробітництва державної власності з приватними інвестиціями, тобто розвиток державно-приватного партнерства (ДПП). Ці відносини об'єднують ресурси і потенціали держави та бізнесу, що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та покращенню роботи підприємств водопостачання, а в результаті – задоволення потреб споживачів питної води.

Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній науковій літературі приділяють багато уваги дослідженню відносин державно-приватного партнерства. Багатаспектні проблеми взаємодії інститутів влади і приватного підприємництва аналізувалися з різних позицій. Окремі аспекти ДПП досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці як В. Г. Варнавський [4], М. А. Войнатовська [6], Л. Л. Гриценко [7], І. В. Запатріна [8], Т. А. Коляда [9], Р. А. Мартусевич [10], К. В. Павлюк [11], С. І. Рассадникова [13], В. І. Торкатюк [15], Є. Л. Черевиков [16].

Метою роботи є визначити сутність державно-приватного партнерства, розкрити його основні ознаки та знайти переваги в застосуванні таких договорів для сфери водопостачання, а також розглянути міжнародний досвід щодо ефективного використання державно-приватного партнерства та виявити основні причини невикористання цих договорів в Україні у сфері водопостачання.

Упродовж останніх років в Україні набуває актуальності питання розвитку відносин ДПП та його ролі в підвищенні ефективності роботи підприємств водопостачання, у залученні додаткових інвестицій, як на національному, так і на місцевому рівнях.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначено, що ДПП – це співробітництво між державою, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на підставі договору [1].

За своєю економічною природою ДПП виникає на підставі традиційних механізмів взаємодії господарських відносин між державною владою і приватним сектором з метою розроблення, планування, фінансування, будівництва, експлуатації, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.

Розгляньмо визначення поняття «державно-приватне партнерство».

На думку Р. О. Мартусевич, ДПП – це со-регулювання, тобто спільне регулювання тих або тих суспільних відносин державою і бізнесом, під яким розуміють передавання частини функцій держави приватному сектору, і яке засновано, з одного боку, на об'єднанні їх ресурсів і потенціалів, а з іншого – на розподілі їх обов'язків і ризиків [10].

За визначенням В. Г. Варнавського: ДПП – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідних конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг [4].

Також заслуговує на увагу думка М. А. Войнатовської ДПП – це об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства (держави або місцевого самоврядування) і приватного сектора на довготривалій і взаємовигідній основі для створення громадських благ або надання суспільних послуг [6].

На нашу думку, слушним є визначення С. М. Павлюк – ДПП можна розглядати як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [11].

Мета партнерства полягає в поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для взаємної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування ДПП роблять його універсальним механізмом для виконання цілої низки довгострокових завдань – від створення і розвитку інфраструктури до розроблення та адаптації нових перспективних технологій.

Основними ознаками державно-приватного партнерства є:

1) сторонами ДПП виступають держава і приватний бізнес. Державний партнер в особі держави України, територіальної громади, органів місцевого самоврядування. На стороні приватного партнера в договорі виступають юридичні або фізичні особи – підприємці, іноді це кілька осіб, тоді такі особи несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими договором;

2) взаємодію сторін закріплюють на офіційній, юридичній основі, що мають рівноправний характер;

3) державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість;

4) договір ДПП передбачає такі дії: планування, фінансування, будівництво, експлуатацію, модернізацію, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг;

5) у процесі реалізації ДПП сторони консоліднуються, об'єднують ресурси і вклади, розділяють фінансові ризики і витрати, досягнуті результати діяльності розподіляються між сторонами у визначених наперед пропорціях;

6) протягом усього терміну дії договору цільове призначення та форма власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності і які передані приватному партнеру, залишаються незмінними;

7) дія договору державно-приватного партнерства має тривалий характер – від 5 до 50 років.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначено 2 форми реалізації цих договорів: концесія і спільна діяльність [1].

Найпоширенішою формою ДПП у світі є концесійні договори. Розгляньмо, у яких сферах концесійні проекти ДПП реалізують у різних країнах:

- Великобританія зосередила проекти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, переробки відходів, оборонні об'єкти і автомобільні дороги;

- Канада значну кількість проектів ДПП реалізує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист довкілля, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;

- Греція реалізує проекти ДПП переважно в транспортній галузі;

- Ірландія визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;

- Австралія як пріоритетні напрямки для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст;

- Нідерланди застосовують механізм ДПП у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст;
- Іспанія реалізує проекти ДПП у будівництві та експлуатації платних автомобільних доріг та систем життєзабезпечення міст;
- у Польщі проекти ДПП розділилися за такими сферами: спорт (будівництво стадіонів до Євро 2012), муніципальна інфраструктура, охорона здоров'я, водопостачання та водовідведення, освіта.

За даними Світового банку у світі за період з 1990–2015 роки було найбільше реалізовано проектів у сфері енергетики – 2843 та інвестовано 772573 млрд дол. США. Найменше реалізовано проектів ДПП у залізничному транспорті – 128 проектів, де інвестовано 91710 млрд дол. США [14] (табл. 1).

У сфері водопостачання та водовідведення інвестовано 79621 млрд. дол. США та реалізовано 906 проектів ДПП [14]. Найбільше інвестицій вклали у водопостачання країни Латинської Америки і Карибського басейну (49 %). Найпоширенішою контрактною формою партнерства державного і приватного секторів була концесія (62 %). У табл. 2 зазначено регіони з найбільшою кількістю проектів та інвестицій, укладених у сферу водопостачання на підставі проектів ДПП.

Таблиця 1

Реалізовано проектів ДПП у світі, 1990-2015 роки

Галузь	Кількість проектів	Обсяг інвестицій, млрд дол. США	Скасвані проекти
Аеропорти	173	65828	14
Енергетика	2843	772573	106
Природний газ	366	75018	22
Залізниця	128	91710	19
Автодороги	924	248356	73
Морські порти	428	77564	12
Телекомунікації	864	1039275	73
Вода і каналізація	906	79621	63
Усього	6632	2449945	382 (5,6 %)

Таблиця 2

Регіони та кількість інвестицій у ДПП у сфері водопостачання

Регіони	Кількість проектів ДПП	Кількість інвестицій, млрд дол. США
Східна Азія і Тихий океан	498	31431
Європа і Центральна Азія	46	3915
Латинська Америка і Карибський басейн	292	39200
Близький Схід і Північна Африка	27	4078
Південна Азія	15	605
Країни Африки на південь від Сахари	28	392

До складу проектів ДПП згідно з методологією Світового банку включено проекти, що реалізуються на підставі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. Проект вважають ДПП, якщо участь приватного партнера в його реалізації становить не менше 25 %.

Міжнародний досвід є корисним для аналізу і практичного застосування у формування державно-приватного партнерства у сфері водопостачання. Урядові структури повинні зміцнювати партнерські відносини влади, бізнесу та громадськості, як це відбувається у більшості країн. Це є запорукою стабільності та накопичення соціального і природного капіталу.

В Україні за даними Світового банку протягом 1992–2014 років було реалізовано 58 проектів щодо ДПП у сфері інфраструктури, у які інвестовано 14640 млрд дол. США, з них близько 202 млн дол. США – у сфері водопостачання та водовідведення [14] (табл. 3).

Застосування механізму ДПП у сфері водопостачання має багато переваг, але залишається складним для реалізації і розвитку впродовж тривалого часу.

Таблиця 3

Галузі інвестування по проектам ДПП в Україні

Галузь	Кількість проектів ДПП	Кількість інвестицій, млрд дол. США
Енергетика	30	2262
Природний газ	11	38
Морський порт	1	130
Телекомунікації	14	12009
Водопостачання та каналізація	2	202

Основні переваги застосування ДПП у сфері водопостачання:

- зміцнення фінансового та технічного стану підприємств;
- використання нових енергозберігальних технологій, модернізація об'єктів, проведення заміни або капітального ремонту старих та аварійних мереж централізованого питного водопостачання, надання, проведення та використання яких забезпечує приватний партнер;
- підвищення якості наданих послуг;
- розроблення пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення;
- більш ефективне використання державних ресурсів і комунального майна;
- можливість залучити приватні ідеї, уміння та ноу-хау до збиткових підприємств;
- застосування комбінованої корпоративної моделі управління.

В Україні ДПП майже не впроваджується на практиці, зареєстровано лише кілька таких прикладів.

У 2006 році в м. Кіровоград цілісний майновий комплекс комунального підприємства «Дніпро-Кіровоград» був наданий в оренду на 49 років ТОВ «Водне господарство». Упродовж двох років діяльності ТОВ «Водне господарство» фінансово-економічні показники підприємства погіршувалися.

А в 2008 році обласне комунальне підприємство «Дніпро-Кіровоград» звернулося з позовом до ТОВ «Водне господарство» про стягнення 152730 грн боргу за надані послуги водопостачання та розірвання договору оренди. Суд задовольнив прохання [3].

У жовтні 2006 року Луганська обласна рада ухвалила рішення про передавання цілісного майнового комплексу ОКП «Компанія «Луганськвода» в концесію до компанії «Росводоканал» (м. Москва) на 25 років. Обласне комунальне підприємство «Луганськвода» об'єднувало 26 міст, 66 селищ і 81 село, у яких проживало 1,6 мільйона громадян і функціонувало близько 6 тис. підприємств. Зазначеним договором було визначено вкладення концесіонером інвестицій у розмірі 756,7 млн грн та передбачено виконання заходів, спрямованих на поліпшення системи обліку води, оновлення парку автотранспортної техніки, зниження енергоспоживання та зменшення наднормативних утрат води. У 2012 році договір розірвано, борг концесіонера становив 90 млн грн [5].

У 2009 році було підписано концесійний договір на 25 років про передавання об'єкта комунальної власності територіальної громади – цілісного майнового комплексу КП «Севєродонецькводоканал» до ТОВ «Таун Сервіс», за яким підприємство зобов'язалося надавати якісні послуги централізованого водопостачання та водовідведення всім типам споживачів міста та прилеглих населених пунктів. За перші три роки дії концесії в загальний фонд міського бюджету підприємство перерахувало понад два мільйони гривень концесійного платежу, погасило кредиторську заборгованість КП «Севєродонецькводоканал» на суму близько двох мільйонів. Крім того, воно провело цілу низку заходів за своїми інвестиційними зобов'язаннями, серед яких і ремонт каналізаційного колектору, і модернізація електроустаткування на насосних станціях та обладнання на водозаборах, прокладення і ремонт трубопроводів тощо.

У 2009 році в місті Бердянськ комунальне підприємство «Міськводоканал», яке надавало послуги централізованого водопостачання, було передано за договором концесії на 30 років – ТОВ «Чиста вода – Бердянськ». У 2011 році договір концесії було розірвано з боргами концесіонера в 21 млн грн.

Підсумовуючи, зазначимо, що, попри сумну практику застосування договорів ДПП у сфері водопостачання, не можна стверджувати, що цей метод не підходить для України. Це означає лише, що багато перешкод на шляху реалізації договорів ДПП ще треба подолати, потрібно усунути суперечності в законодавстві, укладати максимально прозорі договори ДПП, проводити повний аудит підприємств перед укладанням угоди.

Як зазначає Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України у своїй аналітичній записці, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і бюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності [17].

Беручи до уваги сказане, визначимо основні перешкоди для розвитку ДПП в Україні, зокрема:

- недостатній рівень довіри та співробітництва між партнерами;
- складне та суперечливе законодавство у сфері ДПП;
- корупція, неефективна система державного й муніципального управління, бюрократизм;
- дефіцит коштів, неефективність їх витрачання, однорічне бюджетне планування та щорічна зміна напрямів та пріоритетів фінансування бюджетних програм, а отже, відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм на термін реалізації проекту ДПП;
- непривабливість інвестиційного клімату і складність умов ведення підприємницької діяльності в межах проектів ДПП;
- складність, непослідовність тарифного регулювання та економічна необґрунтованість тарифів. Механізм формування тарифів відіграє важливу роль у забезпеченні успішності проектів ДПП, оскільки безпосередньо забезпечує можливість повернення залучених приватних інвестицій;
- відсутність дієвого компенсаційного механізму відшкодування різниці в тарифах, що не дає змоги підприємствам планувати та здійснювати заходи з модернізації обладнання та мереж;
- недостатня фаховість публічного партнера для підготовки проектів ДПП.

Ефективність державно-приватного партнерства аналізують на підставі показників, які вказують, наскільки результативно були використані ресурси державного та приватного учасників під час реалізації проекту ДПП, рівень задоволення споживачів наданими послугами, вчасність здійснення будівельних та ремонтних робіт, заощадження часу та ресурсів при цьому тощо.

Отже, державно-приватне партнерство – це здатність згрупувати найкращі якості сторін, ефективно використати ресурси, залучити можливості і досвід держави та приватного партнера з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку.

На підставі результатів проведеного дослідження можна зробити такі **висновки**. Розвиток державно-приватного партнерства є особливо актуальним в умовах неприбутковості підприємств водопостачання, обмеженості державних та місцевих бюджетів і кризових явищ в економіці України та може стати основним поштовхом для реформування галузі водопостачання.

Використовуючи міжнародний досвід залучення інвестицій, потрібно проаналізувати всі перешкоди на шляху розвитку державно-приватного партнерства в Україні та усунути всі недоліки як правового характеру, так і організаційного. На нашу думку, потрібно створити експертну комісію зі спеціалістів та розробити типову програму аналізу ефективності роботи підприємств водопостачання. По-перше, це аудит фінансової діяльності підприємства, витрат електроенергії та витоку води, аналіз ефективності управління, охорони та заощадження природних ресурсів. Потім – рекомендації комісії щодо управління та ефективності використання коштів підприємств. І, нарешті, висновок щодо модернізації, управління та залучення інвестицій.

Бібліографічні посилання

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України № 2404–17 від 07.11.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
2. Про питну воду та питне водопостачання : Закон України №2918-III від 10.01.2002 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 16. – С. 112.
3. Постанова Вищого Господарського суду України Кіровоградської обл. № 17/264 за позовом ОКВП «Дніпро-Кіровоград» до ТОВ «Водне господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_1510260.html
4. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика / В. Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 28–37.
5. Від концесіонера втекла вода [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – 18.01.2013. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua>.
6. Войнатовская М. А. Институт частно-государственного партнерства на транспорте / М. А. Войнатовская // Транспортное право. – 2006. – №1. – С. 4–7.
7. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Вісник Сумського держ. ун-ту : Сер. «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 52–59.
8. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.
9. Коляда Т. А. Форми державно-приватного партнерства: стан наукової дискусії / Т. А. Коляда // Молодий вчений. – 2015. – № 8. – С. 96–99.
10. Мартусевич Р. А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. А. Мартусевич, С. Б. Сивавев, Д. Ю. Хомченко // Фонд «Института экономики города» – М., 2006. – С. 240.

11. Павлюк К. Сущность и роль государственно-частного партнерства в социально-экономическом развитии государства / К. Павлюк, С. Павлюк // Наукові праці КНТУ : Сер. «Економічні науки». – 2010. – № 17. – С. 20–28.
12. Про основні показники роботи водопровідного господарства України: Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Рассадникова С. І. Державно-приватне партнерство у розбудові екологічної інфраструктури / С. І. Рассадникова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1. – С. 133–142.
14. Світовий банк – інвестиції у світі в сфері водопостачання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ppi.worldbank.org>
15. Торкатюк В. И. Концессионные схемы реализации инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном хозяйстве / В. И. Торкатюк // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 73. – С. 98–103.
16. Черевиков Є. Л. Публічно-приватне партнерство як соціально-економічний інститут / Є. Л. Черевиков // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 31–39.
17. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>

Надійшла до редколегії 22.04.16

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 334.012.4

О. Й. Шевцова, В. М. Тихонова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування розглянуто як чинник стабілізації інвестиційного та фінансового ринку України. Проведено аналіз динаміки показників розвитку цього сегмента ринку. Виявлено особливості змін у різні періоди стану економіки щодо докризового та посткризових етапів. Обґрунтовано потребу в посиленні регулювального впливу з боку мегарегуляторів. Ураховано специфіку діяльності інститутів спільного інвестування. Запропоновано розглядати систему регулювання діяльності фінансового ринку та його сегментів у межах ринкового саморегулювання, інституційного та державного регулювання. Рекомендовано систему важелів та інструментів економічного впливу з боку державних регуляторів щодо пруденційного нагляду за діяльністю інститутів спільного регулювання.

Ключові слова: чинники, економічні методи регулювання, пруденційний нагляд, інститути спільного інвестування, важелі, інструменти.

Регулирование деятельности институтов совместного инвестирования рассмотрено как фактор стабилизации инвестиционного и финансового рынков Украины. Проведен анализ динамики показателей развития этого сегмента рынка. Выявлены особенности изменений в разные периоды состояния экономики в докризисный и посткризисный этапы. Обоснована необходимость усиления регулирующего воздействия со стороны мегарегуляторов. Учтена специфика деятельности институтов совместного инвестирования. Предложено рассматривать систему регулирования финансового рынка и его сегментов в границах рыночного саморегулирования, институционального и государственного регулирования. Рекомендована система рычагов и инструментов экономического влияния со стороны государственных регуляторов относительно пруденционного надзора за деятельностью институтов совместного инвестирования.

Ключевые слова: факторы, экономические методы регулирования, пруденционный надзор, институты совместного инвестирования, рычаги, инструменты.

Regulation of Collective Investment Institutions is considered as a factor of stabilization of the financial and investment market of Ukraine. The paper analyzes the dynamics of the development indicators of this market segment. It reveals the features of peculiarities changes of the economic conditions during varied time periods within pre-crisis and post-crisis periods. The article provides justification for the necessity to strengthen regulatory influence on the part of major regulators. The paper takes into account the specifics of Collective Investment Institutions activities. It further suggests considering the system of regulation of financial market and its segments within the scope of market self-regulation, institutional and government regulation. The work provides recommendations for the system of leverage and instruments of economic influence on the part of government regulators with regard to prudential control over Collective Investment Institutions.

Keywords: factors, economic methods of regulation, prudential control, CII, leverage, instruments.

Інститути спільного інвестування (CII) відіграють важливу роль на інвестиційному ринку та є активними учасниками фінансового ринку. З 2010-х рр. почався новий етап у становленні та розвитку ринку спільного інвестування,

який містить багато можливостей для залучення капіталу різних груп інвесторів та активізації інвестиційного ринку. З іншого боку, через специфіку функціонування та низку нормативних обмежень інститути цього ринку виявляються дуже чутливими до негативних змін у фінансовому секторі: на фондовому ринку, у банківській системі. Як результат, після фази активного зростання інвестиційні фонди опинилися у скрутному стані.

Інститути спільного інвестування в усьому світі є одним із найбільш дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності країн і зниження ризиків індивідуальних інвесторів. Ефективність діяльності ІСІ значно залежить від правового та інституційного середовища, що включає нормативно-правову базу, згідно з якою проводиться діяльність ІСІ, а також системи регулювання їх діяльності. Саме тому розгляд регулювання діяльності ІСІ на фінансовому ринку України є особливо актуальним.

Метою статті є визначення особливостей економічних методів державного регулювання діяльності інститутів спільного інвестування в Україні на підставі виявлення тенденцій розвитку та аналізу специфіки ринку ІСІ в Україні.

Про функціонування та розвиток ринку спільного інвестування йдеться в наукових працях Є. Григоренко, А. Шпанко, Т. Кублікова, С. Мошенського, Ю. Гаркуші, В. Гончаренко, В. Зимовця, О. Кампі, В. Шелудько, О. Мозгового, Н. Зачосова та ін. Збільшення уваги до розвитку ринку ІСІ збіглося з активізацією їх розвитку, зі збільшенням кількості та обсягів активів періоду 2002–2008 років. Цей період характеризувався потребою у визначенні напрямів та видів діяльності окремих ІСІ, формуванні інструктивно-нормативної бази функціонування, створенні відповідного професійного рівня учасників ринку.

Згідно із Законом «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (2001), ІСІ – це інвестиційні фонди, у яких акумулюються кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [1]. ІСІ – це нова для українського інвестора можливість вкладення своїх заощаджень з метою їх примноження.

ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом. Так, наприклад, М. Коваленко та Л. Радванська називають їх організаційно-правовою формою діяльності, пов'язаною з об'єднанням грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку. Вони зазначають, що історично інвестиційна компанія визнає торговця цінними паперами, який, крім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення [2].

На думку В. Гриценко, «в Україні в ролі інститутів колективного інвестування виступають професійні інвестори, які мають в своєму арсеналі великі обсяги капіталу, що надає їм можливостей для здійснення різноманітних видів інвестування» [3]. Дослідник Л. Фурдичко, розглядаючи міжнародний досвід і специфіку розвитку України, називає інститути спільного інвестування «ефективним інструментом нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки» [4].

Існує велика кількість переваг вкладень саме в інститути спільного інвестування, серед яких потенційно досить висока дохідність, особливо порівняно з іншими, більш «традиційними» способами збереження та примноження капіталу, менші витрати часу на управління інвестиціями та можливість достатньо оперативного вилучення коштів за потреби.

Зокрема С. Криниця наводить такі основні переваги інвестиційних фондів порівняно з індивідуальним інвестуванням: 1. Професійне управління; 2. Диверсифікація інвестицій в інструменти фондового ринку; 3. Забезпечення високої ліквідності; 4. Зручність; 5. Вибір стратегії інвестування; 6. Управління ризиком [5].

Займаючи активну позицію на ринку залученого капіталу, ІСІ повинні враховувати особливості діяльності та темпи розвитку інших посередників, особливо банківських установ. У сучасних умовах ІСІ можуть стати конкурентами комерційним банкам (КБ) у боротьбі за гроші вкладників через вищу дохідність, якої вони можуть досягти [6]. Саме вища дохідність, яку пропонують ІСІ, і є головним чинником притоку коштів до інвестиційних фондів.

Активами фонду управляє компанія з управління активами (КУА) – господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [7]. КУА вкладає активи ІСІ у фінансові активи на фондовому ринку, намагаючись отримати максимально можливу дохідність для інвесторів фонду.

Сукупні активи в управлінні та чисті активи ІСІ у 2015 році демонстрували схожі темпи зростання, що й у 2014, цього разу лише за рахунок венчурних фондів. Абсолютний приріст активів збільшився у 2015 році майже у півтора рази, ВЧА був аналогічним, а відносний приріст для обох показників дещо зменшився через більшу базу порівняння, однак залишався двозначним (понад 10 %). Станом на 31.12.2015 активи індустрії становили понад 236 млрд грн, чисті активи – майже 200 млрд грн [8].

Розглянемо відношення активів ІСІ до ВВП. Уперше з 2011 року відношення активів ІСІ до ВВП у 2015 році зменшилося другий номінально зріс більше, ніж перші (+ 24,7 %). Утім обсяг активів ІСІ залишився на рівні понад 10 % і становив майже 12 % ВВП України (рис. 1). Водночас, співвідношення обсягів активів ІСІ та активів банків України у 2015 році продовжувало зростати, причому, на тлі різкого скорочення банківської системи, пришвидшеними темпами – з 15,7 до 18,8 %. Отже, з 2007 року вага ІСІ відносно банків, що тоді дорівнювала 6,8 %, зросла майже у 2,8 раза. Незважаючи на складну ситуацію в країні та в її економіці, потенціал для росту залишається значним: активи європейських інвестиційних фондів у 2015 році перевищили 86 % ВВП ЄС (у 2014 році – 79 %) [8].

За організаційно-правовою формою їх поділяють на два види: корпоративні інвестиційні фонди (КІФ) та пайові інвестиційні фонди (ПІФ).

КІФ – це ІСІ, створений у формі відкритого акціонерного товариства, у своїй діяльності повинен керуватися нормами загального законодавства, тобто нормами, якими керуються всі без винятку господарські товариства, та нормами спеціального законодавства. ПІФ – це ІСІ, у якому кожному інвестору належить певна частка в сукупному капіталі пайового інвестиційного фонду [1]. За період 2010–2015 років спостережено значне перевищення питомої ваги пайових інвестиційних фондів над корпоративними в загальній структурі інститутів спільного інвестування.

Ураховавши специфіку різних типів та видів фондів, робимо висновок, що інвестори в Україні віддають перевагу закритим інвестиційним фондам. Серед корпоративних інвестиційних фондів найбільш популярними є закриті недиверсифіковані інвестиційні фонди, а серед пайових інвестиційних фондів найбільш популярні венчурні.



Рис. 1. Показники ІСІ щодо ВВП та активів банківської системи України
(джерело: авторська розробка на підставі [8])

Венчурні фонди займають основну частку як у структурі за типами фондів, так і в активах. Розглянемо вартість чистих активів ІСІ станом на 31.12.2015 (рис. 2). З діаграми видно, що у відсотковому співвідношенні венчурні фонди становлять 95,5 %. Це легко пояснити тим, що ІСІ не популярні серед масового інвестора, а в компанії з управління активами немає впевненості в стабільності чи зростанні фондового ринку, а саме біржового. Така маленька кількість відкритих фондів указує на низький попит серед інвесторів. У середньому 4,4 % загальних активів перебуває в закритих (невенчурних) фондах, а залишок розподілено між відкритими та інтервальними ІСІ, а саме 0,02 та 0,04 % відповідно.

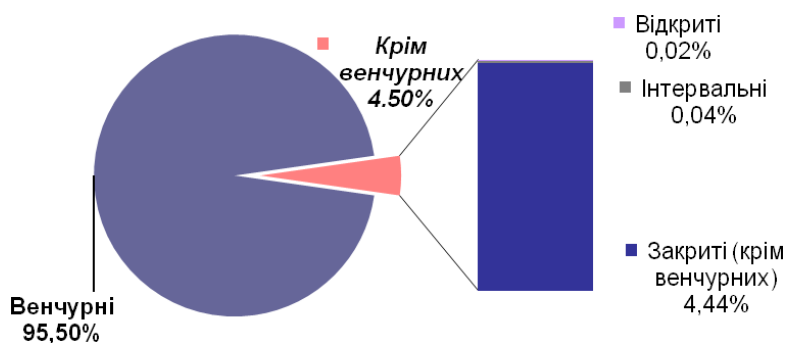


Рис. 2. Структура інвестиційних фондів станом на 31.12.2015
(джерело: авторська розробка на підставі [8])

Доходність ІСІ у 2015 році загалом понизилася: для відкритих ІСІ середній показник опинився у негативній зоні (після двозначного приросту у 2014 році); для інтервальних – лишався вище нуля, але скоротився більш ніж удвічі; для закритих – у 2,5 рази, водночас закриті фонди з публічною емісією показали в середньому значно кращі результати, ніж фонди з приватною пропозицією.

Серед відкритих ІСІ фондів, які забезпечили зростання вартості вкладень інвесторів, у 2015 році була майже половина. Практично всі відкриті ІСІ мали доходність за 2015 рік вище індексу УБ, а майже чверть – більше за гривневі депозити [8].

Наявність різновидів інститутів спільного інвестування – це, по-перше, потреба враховувати особливості в діяльності певного інституту, по-друге, вимога розроблювати специфічні регульовальні впливи. Регулювання діяльності – це, насамперед, ринкове, державне та інституційне регулювання. Серед ринкових механізмів регулювання («ринкове саморегулювання») потрібно назвати механізми рівноваги попиту і пропозиції, конкуренції, ринкового ціноутворення, інфляції, економічних циклів тощо.

Державне регулювання складається з такого, що здійснюють повноважні державні макрорегулятори та «інституційного саморегулювання» за рахунок саморегульованих організацій. Для ІСІ державним мегарегулятором є НКЦПФР.

Однією з умов отримання ліцензії на провадження діяльності з управління активами є подання саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами). Як саморегульована організація професійних учасників фондового ринку, яка об'єднує КУА, що здійснюють діяльність з управління активами інституційних інвесторів (діяльність з управління активами), на сьогодні день виступає Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ). Наявність інституційного регулювання є компромісом між ринковим саморегулюванням та державним регулюванням, що здійснює певний державний мегарегулятор.

На рівні державного регулювання застосовують правові, адміністративні та економічні методи регулювання. Правове регулювання здійснюють за рахунок відповідних регульовальних законів. За рахунок адміністративного регулювання реалізують регуляторні важелі заборони або дозволу певних напрямів та видів діяльності. Проведення відповідних реформ – це також адміністративний метод регулювання.

За економічних методів регулювання застосовують різноманітні важелі та інструменти регулювання щодо ринку ІСІ. Важелі регулювання направлено на збалансування ринку, на підтримку його фінансової стійкості та безпеки. Важливим важелем регулювання виступає механізм пруденційного нагляду за діяльністю ІСІ. У процесі розвитку ринок втрачає свою збалансованість через різний обсяг та різну динаміку змін окремих учасників ринку. Інструменти регулювання застосовують у межах регулювання як для збалансування ринку, так і для його розвитку.

У межах здійснення пруденційного нагляду передбачено рух багатьох потоків інформації: регулярної та нерегулярної звітності, виконання перевірок тощо. ІСІ має взаємодіяти з багатьма установами, як тими, що контролюють, так і тими, що допомагають компанії у здійсненні звичайної регулярної діяльності.

Основними напрямками, за якими здійснюють передачу інформації наглядовим та контролюючим органам, є такі:

- НКЦПФР;
- УАІБ;
- Державна служба фінансового моніторингу України (Фінмоніторинг) [7].

Крім цього, компанія має взаємодіяти з професіоналами фінансового ринку та іншими фахівцями, до яких уналежнюють депозитарія, зберігача, аудитора, оцінювача майна. Також важливо зазначити, що компанія має подавати інформацію

відносно діяльності фондів інвесторам у визначені строки. Графічно схему руху інформаційних потоків компанії з управління активами можна подати так (рис. 3).

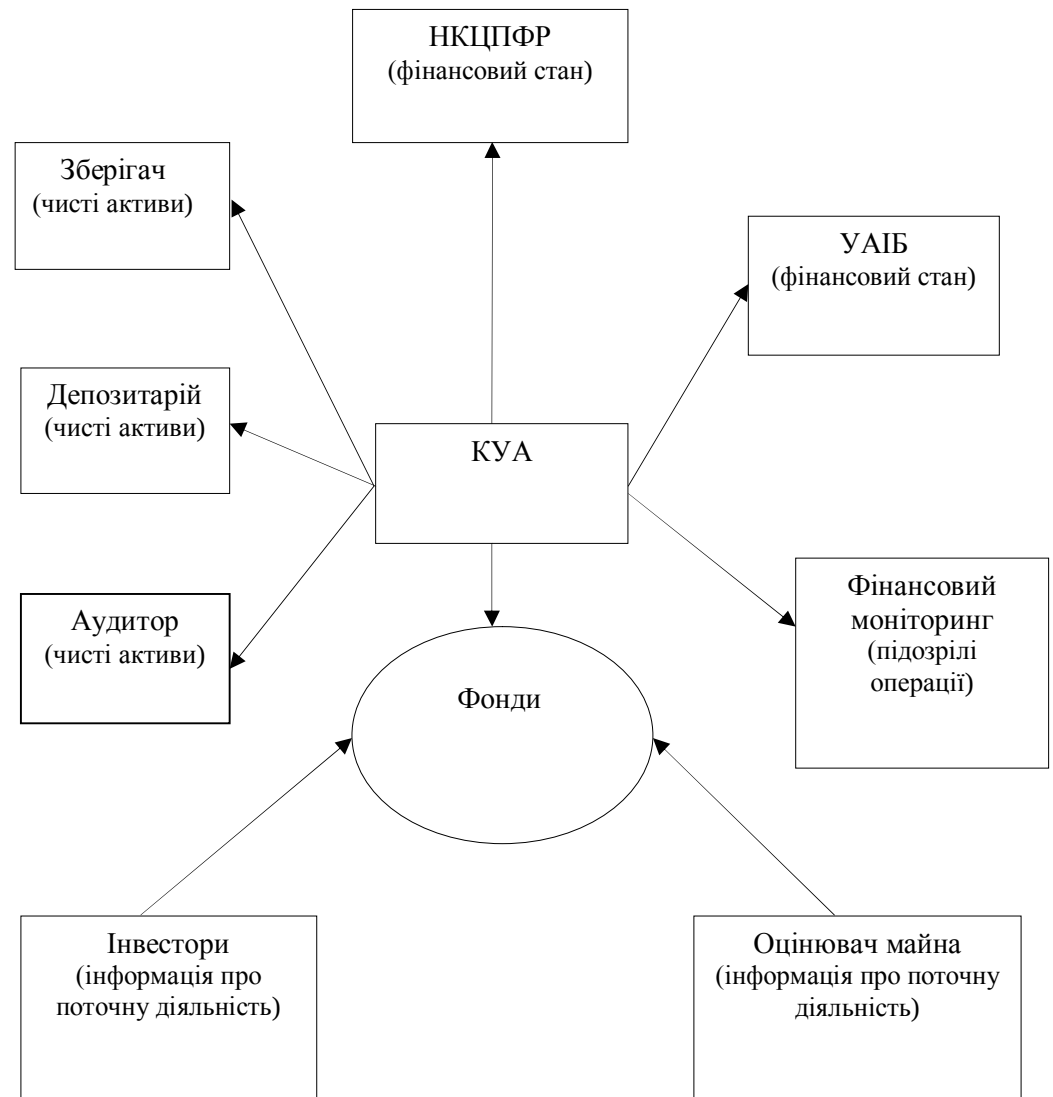


Рис. 3. Рух інформаційних потоків КУА
(джерело: авторська розробка на підставі [7])

Згідно зі статтею 4 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», діяльність з управління активами – професійна діяльність учасника фондового ринку, яку здійснює КУА на підставі ліцензії, – уповноважений орган, що приймає рішення, про що видається НКЦПФР [1]. Згідно ч. 1 ст. 32 Закону «Про ІСІ» (ч. 1 ст. 66 Закону України «Про інститути спільного інвестування»), діяльність з управління активами інституту спільного інвестування провадиться компанією з управління активами на підставі ліцензії, що видається Комісією в порядку, установленому законодавством, за поданням відповідної саморегульованої організації професійних учасників фондового ринку – об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність

на фондовому ринку з управління активами інституційних інвесторів. З огляду на зазначене, важливо дотримуватися встановлених законодавством ліцензійних умов щодо професійної діяльності учасника фондового ринку – КУА.

Відповідно до «Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку» пруденційний нагляд – це система наглядових процедур Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за дотриманням установою пруденційних правил, яка дозволяє зменшити наглядове навантаження на професійних учасників фондового ринку, діяльність яких не становить загрози невиконання зобов'язань перед наявними клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань [9].

Особливість КУА щодо ризиків діяльності також визначається в «Положенні щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками» [10], у якому істотними ризиками для них названо операційний ризик, а також ринковий ризик та ризик ліквідності.

Відповідно до вказаних документів можемо назвати на інструменти державного економічного регулювання, які мають властивості як урівноваження стану фінансового інституту, так і його розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Характер регуляторного впливу показників на діяльність ІСІ

№	Назва показника	Збалансування	Розвиток
1	Мінімальний розмір власних коштів*		+
2	Норматив достатності власних коштів*	+	
3	Коефіцієнт покриття операційного ризику*	+	
4	Коефіцієнт фінансової стійкості*	+	
5	Власний капітал		+
6	Активи		+

*Нормативний показник.

Серед нормативів пруденційного нагляду більшість показників (нормативів) спрямовано на збалансування діяльності ІСІ. У процесі регулювання потрібно збільшити нормативний вплив за допомогою розширення переліку показників, що дають поштовх до розвитку. Наприклад, власний капітал та активи, хоча ці показники більше впливають на кількісний характер розвитку. Якщо розглядати капітал компанії через вартість капіталу акціонерного товариства, то це формує не лише кількісне, а й якісне уявлення про неї.

Економічні методи регулювання отримують ефективну реалізацію лише поєднавшись із правовими та адміністративними. Серед очікуваних змін у правовому регулюванні ринку – активізація запровадження регулятором норм європейського законодавства в контексті імплементації Угоди про Асоціацію з ЄС, у частині фінансових ринків, зокрема й вимог до цінних паперів та емітентів, бірж (регульованих ринків) і професійних учасників (лістинг і пруднагляд), зокрема для КУА.

Зважаючи на об'єктивні труднощі учасників ринку цінних паперів та сегмента ринку управління активами протягом 2015 та на початку 2016 року, імовірно подальше, істотніше скорочення їхньої кількості, а також фондів у їх управлінні впродовж поточного року. Саме тому посилення вимог до капіталу та діяльності учасників ринку має здійснюватися поступово (протягом кількох років), як це передбачено європейською практикою.

До важливих адміністративних регуляторних дій можна віднести реалізацію законодавчо передбаченого інвестування в іноземні активи через корпоративні та суверенні інструменти, а також потрібну для цього лібералізацію фондового й валютного ринків, забезпечення механізмів хеджування ризиків, а також удосконалення інфраструктури фондового ринку.

Бібліографічні посилання

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001. – № 2299–111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2299-14>
2. Коваленко М. А. Фінанси спільного інвестування : навч. посіб. / М. А. Коваленко, Л. М. Радванська. – Херсон : Олді-плюс, 2002. – 248 с.
3. Гриценко В. В. Інвестиційні фонди: стан та перспективи розвитку / В. В. Гриценко // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 27–31.
4. Фурдичко Л. Є. Інститути спільного інвестування: міжнародний досвід, специфіка та розвиток в Україні / Л. Є. Фурдичко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 81–88.
5. Криниця С. О. Інститути спільного інвестування: природа, проблеми і перспективи розвитку / С. О. Криниця // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 18–21.
6. Ринок небанківських фінансових послуг [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua/our-research/branchreviews/1191>
7. Про затвердження Положення про порядок подання інформації компанією з управління активами про результати діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) : Рішення НКЦПФР від 1 серпня 2002 р. № 216 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>
8. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html
9. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку. Рішення НКЦФПР від 12.04.2012 № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmodno.com.ua/download/proshvalennya-konsepciyi-zaprovadjennya-prudencijno-go-naglyad.doc>
10. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15>

Надійшла до редколегії 14.06.16

УДК 338.658.1

Л. В. Кукурудзяк

Вінницький коледж Національного університету харчових технологій

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено процес формування інформаційного забезпечення автоматизованої системи управління нематеріальними активами підприємства. Запропоновано базову платформу формування інформаційного забезпечення на підставі загальної схеми управління нематеріальними активами та об'єктно-орієнтованого підходу.

Ключові слова: інформаційне поле, інформаційний потік, інтегроване інформаційне середовище.

Исследован процесс формирования информационного обеспечения автоматизированной системы управления нематериальными активами предприятия. Предложена базовая платформа формирования информационного обеспечения на основании общей схемы управления нематериальными активами и объектно-ориентированного подхода.

Ключевые слова: информационное поле, информационный поток, интегрированное информационное пространство.

The paper examines the process of building up the data support for automated system of intangible assets management of the company. The article suggests the baseline platform of formulating data support on the basis of global scheme of intangible assets management and object-oriented approach.

Keywords: information field, information flows, integrated information space.

Прийняття рішень суб'єктами господарювання щодо управління об'єктами нематеріальних активів є різнорівневим і складним процесом, здійснення якого має спиратися на об'єктивну й достовірну інформацію. Від повноти й рівня інформаційного забезпечення буде залежати не лише ефективність прийняття рішень щодо об'єктів нематеріальних активів, а й ефективність функціонування підприємства в цілому. У сучасних умовах відбувається формування інформаційних ресурсів різних сфер і напрямів діяльності суб'єктів господарювання, усі вони різні за змістом, формою і структурою подання, що вимагає її узгодження, перетворення і подання в доступному вигляді.

У своїй праці В. Л. Поліщук [1] акцентує увагу на значенні обліково-аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень щодо нематеріальних активів та розробляє схему обліково-аналітичного забезпечення з урахуванням запитів суб'єкта управління.

Дослідниця І. Т. Райковська основою інформаційного забезпечення вважає економічний аналіз нематеріальних активів шляхом аналізу структури і динаміки, відповідності вимогам технічного прогресу, рівня використання і виявлення резервів ефективності використання нематеріальних активів [2].

На виникненні синергетичних ефектів зосередився С. Ф. Легенчук [3]. Ураховуючи теорію інтелектуального капіталу, він розробив просторову модель інформації про вартість підприємства, яку надає система бухгалтерського обліку. Вона дозволяє визначити структуру інформації через систему бухгалтерського обліку порівняно з ринковою вартістю та визначити невраховані в бухгалтерському обліку явища та об'єкти, які зумовлюють невідповідність облікової системи умовам нової економіки. З метою забезпечити управлінців інформацією про немайнові складники інтелектуального капіталу запропоновано відображати їх у позабалансовому обліку та застосовувати спеціалізовані системи управління інтелектуальним капіталом, зокрема «Систему збалансованих показників» («Balanced Scorecard – BSC»)

Науковець І. І. Тарасова [4] звертає увагу на інтелектуалізацію процесу управління підприємством із застосуванням методів аналізу бізнес-процесів підприємства: цільового, GASE-технологій, проектування, структурно-функційного – через формування функціональних блоків системи інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством. Інформаційним забезпеченням функціонування запропонованої системи виступають результати діяльності, пов'язані зі створенням інтелектуальних ресурсів, захисту об'єктів інтелектуальної власності, оцінки ефективності використання інтелектуального капіталу.

Узагальнюючи результати досліджень сучасних вітчизняних науковців, можна помітити спільність думок щодо використання обліково-аналітичної інформації аналізу для формування бази інформаційного забезпечення процесу управління підприємством та нематеріальними активами, що носить переважно кількісне вираження, тому на увагу заслуговують інформаційні ресурси. Такі ресурси мають як кількісне, так і якісне вираження, а системи управління, спроможні адаптуватися до високодинамічних умов функціонування сучасних підприємств, які, крім кількісної інтерпретації інформаційних ресурсів будуть опрацьовувати і текстове вираження, а прийняті рішення базуватись окрім вище зазначених джерел ще з досвіду експертів.

Метою статті є з'ясувати процес формування інформаційного забезпечення функціонування системи управління нематеріальними активами підприємств.

На сьогодні основним чинником є час, що визначає швидкість опрацювання інформації про ринки збуту, реагування споживачів на нові види продукції, удосконалення наявних та розроблення нових видів продукції. Поінформованість про новітні технології, наявні у власному бізнесі та розроблені іншими, та визначення конкурентних переваг і ризиків в умовах невизначеності функціонування сучасних підприємств потребує оперативності прийняття рішень щодо комерціалізації нематеріальних активів. Інформація про велику кількість процесів, що відбуваються на підприємствах харчової промисловості та в зовнішньому середовищі, є різною. Вона виступає підставою для генерування нових знань з метою розроблення управлінських рішень щодо управління об'єктами нематеріальних активів. На думку Т. М. Банасько не може існувати єдиний метод оцінки всіх об'єктів нематеріальних активів [5]. Щодо кожного окремого виду потрібно застосовувати свій метод оцінки, який буде залежати від багатьох чинників. Також автор звертає увагу на брак інформації щодо нематеріальних активів не лише для інвесторів і кредиторів, а й для самих компаній, що володіють слабкими

інформаційними системами управління, через що вони не здатні відстежувати і контролювати свої нематеріальні активи.

Система обліку не спроможна агрегувати об'єкти інтелектуального капіталу, а фінансова звітність надає формалізовану його оцінку, тому підприємства та інші ринкові інституції отримують слабоформалізовану інформаційну базу щодо нематеріальних активів та інтелектуального капіталу загалом. У сучасній практиці формування інформаційних моделей управління використовують Balanced Scorecard, Value Reporting, Enterprise Value Map, Value Explorer та ін.; сформульовано також концепцію «Облік людських ресурсів» (Human Resources Accounting) [6].

Одним із найбільш прийнятних на сучасному етапі функціонування підприємств підходів до управління нематеріальними активами є розроблення автоматизованої системи управління [7] з використанням інформаційних технологій, засобів комунікацій та методик інтелектуальної обробки інформації на підставі об'єктно-орієнтованого підходу. Систему управління нематеріальними активами на підставі зазначеного підходу призначено для підтримки всього процесу розроблення і прийняття управлінських рішень в умовах високодинамічного середовища функціонування сучасних підприємств. Оскільки система є інтелектуальною, то вона передбачає інтеграцію точних та логічних методів розроблення рішень, зокрема таких як: накопичений досвід, знання експертів, моделі людських суджень. Переважна більшість нематеріальних активів має короткий життєвий цикл і тому потребує окремого підходу до кожного окремого об'єкта.

Принциповим завданням системи є поєднання в одне ціле різних видів інформаційних потоків: кількісних, якісних, графічних, лінгвістичних, неструктурованих та ін. Такий інтегрований інформаційний потік варто направити на розроблення та прийняття певних управлінських рішень щодо об'єктів нематеріальних активів. В основі методології системи прийняття рішень щодо управління нематеріальними активами можуть використовуватися різні інформаційні підсистеми: нормативні дані інжинірингових та виробничих процесів з інтелектуальними підходами і технологіями. Так формують інтегроване інформаційне середовище для розроблення управлінських рішень. Вхідний інформаційний потік залежить від цілей управління, а ширина інформаційного поля формується залежно від етапу управлінського процесу. На рис. 1 наведено узагальнювальну схему управління нематеріальними активами.

Наведені етапи виступають платформою формування інформаційного середовища для управління нематеріальними активами підприємства.

Усвідомлення потреби управляти нематеріальними активами підприємства. Указаний етап процесу управління передбачає зміну мислення управлінського персоналу передусім та певні вектори руху та дії щодо розроблення нової бізнес-пропозиції, здатної сформувати новий ринок не лише технічної, технологічної, організаційної, ринкової першості з використанням нематеріальних активів, а й забезпечити цінності для споживачів. Через системний підхід до бачення потреби у використанні нематеріальних активів та формуванні таким чином цінності для обох сторін буде простежуватися взаємозв'язок між нематеріальними активами та кінцевими показниками діяльності суб'єктів господарювання. Інформаційним середовищем для зміни мислення на цьому етапі виступає зовнішнє середовище функціонування підприємства, особливо та інформація, що перебуває

за межами галузі або на перетині двох і більше, тобто середовища, що існує за межами звичної зони функціонування підприємства.



Рис. 1. Процес управління нематеріальними активами підприємства та визначення інформаційного поля об'єктів управління

Визначення цілей управління нематеріальними активами. Проводячи дії з об'єктами нематеріальних активів, потрібно визначити мету здійснення управлінської діяльності. Метою може виступати:

- 1) купівля-продаж об'єкта нематеріальних активів;
- 2) визначення вартості виключних прав, переданих на підставі ліцензійного договору;
- 3) бухгалтерський облік (для обліку прав на об'єкти, переоцінки);
- 4) визначення вартості об'єктів нематеріальних активів для внесення до статутного капіталу підприємства;
- 5) отримання кредиту під час передачі під заставу, приватизації, купівлі-продажу бізнесу, страхуванні тощо;
- 6) забезпечення обліку всіх нематеріальних активів підприємства;
- 7) урахування вартості нематеріальних активів за реорганізації чи ліквідації підприємства;
- 8) зменшення бази оподаткування підприємства;
- 9) оптимізація співвідношення активів;
- 10) забезпечення зростання інноваційної цінності для себе і споживачів продукції. Створення стратегічного ресурсу.

Визначення кількісних і якісних характеристик окремого класу (підкласу за потреби) нематеріальних активів. Ідентифікація всіх нематеріальних активів підприємства. Цей процес забезпечить визначення юридичних прав на об'єкти авторського права, патентного права, засоби індивідуалізації, їх термін дії, використання результатів творчої діяльності, а також розпорядження ними, фізичні, функційні та економічні характеристики. Описові, кількісні і якісні характеристики, властивості кожного із класів (підкласів) моделі, орієнтовна вартісна, соціальна, екологічна, емоційна цінність для підприємства та споживачів продукції. Описові характеристики класів повинні містити набір засобів, властивостей, функцій у конкретній сфері діяльності та можливості в інших, безпеку, захищеність та важливість. Кількісні характеристики класів, що можуть мати числову інтерпретацію, вимірюватися та порівнюватися з певними вимогами або аналогами. Якісні характеристики – це властивості класів, які можна визначити експертним шляхом та які зафіксовано у специфікаціях або цільових характеристиках. Наприклад, клас – об'єкти авторського права, підклас – програмне забезпечення, крім наявності юридичного захисту і терміну його дії, життєвого циклу, повинен містити метрики коду, дефектів, надійності, стійкості до відхилень, розумілості, придатності до вивчення, захищеності, можливості переносу, цикломатичну складність [8] вихідного коду, яку характеризують кількістю незалежних шляхів усередині коду. За допомогою ширини інформаційного поля можна буде проконтролювати та розробити управлінське рішення щодо того, що підлягає під розуміння того, що не можна виміряти, та носить нематеріальний характер.

Аналіз ринку об'єкта управління. На цьому етапі процесу управління нематеріальними активами інформаційне поле формують шляхом аналізу ринку, до якого належить конкретний об'єкт, його історію, поточну кон'юнктуру, тенденції, аналоги та інноваційну цінність, що отримає підприємство та споживач продукції, частка ринку, яку зможе зайняти продукція підприємства, яку виготовляють, використовуючи об'єкт управління, можливі галузі застосування, можливі інвестиції для освоєння та використання об'єкта в іншій галузі.

Аналіз внутрішнього середовища функціонування об'єкта. Визначають ступінь участі у виробничому процесі, тобто функціонує і приносить відповідний дохід підприємству чи не функціонує з певних причин, але може використовуватися в майбутньому; за ступенем впливу на фінансові результати: об'єкт спроможний приносити дохід прямо чи опосередковано; визначення величини інноваційної цінності для підприємства.

Визначення етапу життєвого циклу окремого класу системи управління нематеріальними активами. Визначають етап життєвого циклу класу (підкласу). Стадія генерації ідеї, проектування та створення об'єкта, наступний етап – набуття прав на створенні об'єкти, безпосереднє використання у виробничо-технологічному циклі для отримання прибутків, захист прав здійснюють у випадку їх порушення недобросовісними конкурентами та утилізація (після закінчення юридично встановленого терміну дії прав використання може продовжуватися без дозволу правовласника).

Визначення виду управлінського впливу. Управління нематеріальними активами може здійснюватися в таких напрямках:

- діяльності, пов'язаної з результатами творчої діяльності людей щодо створення чи використання об'єктів нематеріальних активів;
- діяльності з визначення концепції та стратегії створення нового інноваційного продукту чи об'єкта нематеріальних активів;
- діяльності з проведення маркетингових досліджень, створення нового продукту та патентних досліджень для створення певного об'єкта нематеріальних активів, визначення їхньої споживчої цінності та конкурентних переваг;
- організація та проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, пов'язаних із можливістю втілення результатів творчої праці людей у бізнес-процеси підприємства;
- діяльність, пов'язана з трансформуванням нематеріальних активів у стратегічні плани підприємства;
- проведення оцінки економічної ефективності використання нематеріальних активів;
- оцінка розміру фінансових потоків, що створюють об'єкти нематеріальних активів.

Після визначення напрямку управлінського впливу та проведення відповідних дій виникає потреба визначити ціну нематеріального активу та дій, пов'язаних із дотриманням балансу інтересів зацікавлених суб'єктів. Вибір методів оцінки класу (підкласу) та проведення потрібних розрахунків проводять для окремого класу нематеріальних активів, визначаючи, виходячи із цілей та напрямів управління, ураховуючи життєвий цикл.

Моніторинг результатів та корекція рішень передбачає контроль ефективності управлінського рішення. Моніторинг результатів доречно здійснювати на кожному етапі управління нематеріальними активами з метою усунення недоліків за допомогою розширення чи звуження інформаційного потоку. Також потрібно зосереджувати увагу на витратах, пов'язаних із формуванням та підтримкою портфеля нематеріальних активів, аналізувати рівень розуміння персоналом ролі нематеріальних активів як основного джерела забезпечення відповідного рівня конкуренції.

Ускладнення умов функціонування сучасних підприємств призводить до появи нових чинників впливу на підприємство: турбулентність, невизначеність зовнішнього середовища, високий рівень ризику прийнятих рішень, відсутність єдиної методики оцінки нематеріальних активів підприємства, скорочення часового лагу від ідеї до впровадження у виробництво, що вимагає постійного моніторингу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємств. Усі названі чинники впливу посилюють пошук нових джерел конкурентної боротьби та потребують створення нових управлінських технологій, що підсилюють оперативну та стратегічну результативність підприємств, основним напрямом якої повинно бути формування цінності як для споживачів, так і для підприємств. Провідну роль у такій ситуації будуть відігравати нематеріальні активи підприємства та спроможність підприємств до генерації нових. У сучасних умовах забезпечити цей процес можуть системи управління, що базуються

на інтелектуальному складнику, які будуть здатні опрацьовувати великі обсяги інформації не лише кількісного, а й якісного наповнення.

У статті запропоновано основні етапи управління нематеріальними активами та визначено інформаційне поле для кожного з них з урахуванням основних положень об'єктно-орієнтованого підходу. Визначено основні властивості, що будуть забезпечувати формування інформаційної бази системи управління нематеріальними активами.

Подальші дослідження будуть спрямовані на математичний опис функціонування моделі управління нематеріальними активами та її програмної реалізації.

Бібліографічні посилання

1. Поліщук В. Л. Інформаційне забезпечення та завдання аналізу нематеріальних активів / В. Л. Поліщук, І. Д. Лазаришина // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14 (3). – С. 180–186.
2. Райковська І. Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ : Сер. «Економічні науки». – 2009. – № 1 (47). – С. 43–51.
3. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / С. Ф. Легенчук. – К., 2006. – 25 с.
4. Тарасова І. І. Розвиток інтелектуального забезпечення процесу управління підприємством : монограф. / І. І. Тарасова. – К. : Інститут аграрної економіки, 2013. – 226 с.
5. Банасько Т. М. Ідентифікація і оцінка нематеріальних активів у бухгалтерському обліку – дискусійні питання, можливості їх розв'язання / Т. М. Банасько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38. – С. 205–212.
6. Flamholtz E. A. Model for Human Resource Valuation : A Stochastic Process With Service Rewards / E. Flamholtz // The Accounting Review. – 1971. – № 2. – Vol. 46. – P. 253–267.
7. Кукурудзяк Л. В. Формування системи управління нематеріальними активами підприємства / Л. В. Кукурудзяк // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 107–113.
8. ISO/IEC TR 9126-4:2004 Software Engineering – Product Quality – Part 4: Quality in use metric [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso-iec:tr:9126:-4:ed-1:v1:en>

Надійшла до редколегії 08.06.16

УДК 658.7

Я. П. Пухальська*Хмельницький національний університет***ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ**

Розглянуто проблему логістичного управління підприємством. Визначено мету й обґрунтовано суть логістичного процесу. Особливу увагу приділено підсистемам організації логістичного управління на підприємстві. Окрему увагу приділено логістичним системам та методам, які застосовують у світовій практиці. Проаналізовано найбільш розповсюджені логістичні системи, що застосовують у світі і в Україні зокрема.

Ключові слова: логістика, логістичне управління, логістична система, конкурентоспроможність, матеріальні потоки, фінансові потоки.

Рассмотрена проблема логистического управления предприятием. Определена цель и обоснована сущность логистического процесса. Особое внимание уделено подсистемам организации логистического управления на предприятии. Отдельное внимание уделено логистическим системам и методам, которые используются в мировой практике. Проанализированы наиболее распространенные логистические системы, используемые в мире, и в Украине в частности.

Ключевые слова: логистика, логистическое управление, логистическая система, конкурентоспособность, материальные потоки, финансовые потоки.

This paper considers the problem of enterprise logistics management. It defines the purpose and substantiates the essence of the logistics process. Particular attention is paid to the subsystems of logistics management organisation at the enterprise. Specific attention is allotted to logistics systems and methods employed in the international practice. The analysis is provided for most common logistics systems integrated around the world and particularly in Ukraine.

Keywords: logistics, logistics management, logistics system, competitiveness, product flows, financial flows.

Формування теоретико-методичних напрямів логістики здійснювалося, починаючи з XX ст. Окремим галузевим науковим напрямом розвивалося управління та менеджмент організацій. Необхідність формування базових основ управління логістикою, зокрема теорій, принципів, засад, була зумовлена потребою налагодження системи планування, організації, упровадження та контролю в логістичному процесі.

Світовий та національний досвід господарювання свідчить, що популярною практикою підвищення конкурентоспроможності підприємств є логістична концепція управління. Особливої актуальності вона набуває в період кризи, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані із рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача, тому основною метою логістичної концепції управління є збалансувати рівень сервісу і величини логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Застосовуючи логістичну концепцію управління шляхом організації закупівель і розподілу, вітчизняні підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам, а отже, отримати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Важливий внесок у теоретичні питання економічного зростання, сучасної парадигми формування стратегій маркетингово-логістичної діяльності внесли дослідники Ф. Котлер, Р. Баллоу, Дж. Койл, М. Портер, Д. Ламберт, М. Кристофер, І. Ансофф, В. Руделіус, М. Чинкота, І. Циглер, К. Рутковський, Є. Крикавський, Є. Качан, Л. Федулова, І. Решетнікова, Р. Ларіна, М. Постан, А. Гаджинський.

Логістичні категорії вивчали: Т. Алесинська, Є. Бойко, А. Кальченко, К. Кобзева, О. Мельник, Л. Миротин, Ю. Пономарьова, С. Чурилов та інші. Утім проблеми застосування логістичної концепції управління підприємством із застосуванням зарубіжного досвіду для її адаптації у вітчизняних реаліях потребують подальшого дослідження.

Основною метою статті є теоретично обґрунтувати логістичну концепцію управління підприємством, застосовуючи зарубіжний досвід для її адаптації у вітчизняних реаліях.

Незважаючи на значну кількість наукових розробок у сфері логістичного управління, його стан на сучасних підприємствах України перебуває на початковому етапі розвитку, що зумовлює виконання низки завдань, пов'язаних із удосконаленням системи управління, адекватної умовам сьогодення. Однією з причин цього є те, що в Україні недооцінено чи взагалі не вивчено зарубіжний досвід.

Постіндустріальний етап розвитку економіки України та потреба побудувати інтелектуальне суспільство в умовах інтеграції, інформатизації та глобалізації світогосподарських процесів потребують не лише його демократизації, а й істотних змін в організації та управлінні всіма ієрархічними рівнями господарювання на підставі інноваційно-інвестиційної моделі сталого розвитку економіки країни. З огляду на це принципово значущим постає застосування інноваційної моделі управління, яка зможе «вдихнути» нові імпульси в розвиток економіки, удосконалити механізми управління і забезпечити підвищення ефективності кожного суб'єкта підприємницької діяльності. Основоположним принципом у розробленні такої моделі виступає логістизація економіки загалом і управління зокрема, неможлива без трансформування чинної системи менеджменту й опанування прогресивними методами управління підприємницькою діяльністю на засадах логістики [9].

Мету логістичного процесу формують основним правилом логістики – правилом «7R»: потрібний товар (right product) потрібної якості (right quality) в потрібній кількості (right quantity) повинен бути доставлений в потрібний час (right time) і в потрібне місце (right place) потрібному споживачу (right customer) з потрібним рівнем затрат (right cost). Недотримання хоча б однієї із наведених умов може призвести до втрати клієнтів, а отже, певної частки ринку.

Загалом принципова відмінність логістичного від традиційного підходу до управління матеріальними потоками полягає у виокремленні єдиної функції управління колись розрізненими матеріальними потоками: у технічній, технологічній, економічній і методологічній інтеграції окремих ланок матеріалопровідного ланцюга в єдину систему, що забезпечує ефективне управління наскрізними матеріальними потоками. Якщо раніше об'єктом управління були масові окремі матеріальні об'єкти, то за логістичного підходу основним об'єктом стає потік, тобто множина об'єктів, які сприймають як ціле [4].

Завдання логістики полягає в комплексному управлінні наскрізним матеріальним потоком. Формування логістичної системи підприємства доцільно

починати зі сфери постачання, оскільки саме вона організовує вхід матеріального потоку до логістичної системи.

Логістична концепція управління впливає майже на кожен аспект формування прибутків і збитків фірм, тому відповідні зміни в логістичній стратегії впливають на фінансові результати діяльності фірм і формують свій внесок у забезпечення їхньої довгострокової життєздатності.

Логістична концепція проголошує необхідність виявляти індивідуальні потреби споживачів і відповідати на них, спрямовуючи наявні ресурси на їхнє повне задоволення. Основоположна ідея полягає в тому, що найбільшого успіху досягають ті компанії, усі продуктивні дії яких у сукупності дозволяють виправдати очікування споживачів. Оскільки логістика забезпечує запити споживачів, пов'язані з часом і місцем продуктів, а також до супутніх послуг, можна стверджувати, що управління логістикою – це управління обслуговуванням споживачів [8].

Потребу застосовувати концепції і методи логістики пов'язано з еволюцією процесу управління та особливостями виробничих процесів підприємств.

Найбільш розповсюдженою у світі логістичною системою є система «точно в термін» (just-in-time, JIT), яка з'явилася в Японії в кінці 50 років XX ст.

Основною ідеєю цієї логістичної концепції є вилучення запасів матеріалів, комплектуючих та напівфабрикатів із виробничого процесу, потоки матеріальних ресурсів синхронізують із потребою в них, яка задається виробничим розкладом випуску готової продукції.

Рух матеріальних потоків організовано так, що всі матеріали, комплектуючі та готову продукцію доставляють у потрібній кількості та саме того часу, коли їх потребують ланки логістичної системи, з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі створенням запасів.

Вирішальну роль у реалізації концепції «точно в термін» відіграє контроль якості на всіх стадіях виробничого процесу та подальшого сервісного обслуговування. Синхронізація всіх процесів та етапів доставляння продукції споживачам потребує точності інформації та прогнозування, якої досягають надійними телекомунікаційними системами та інформаційно-комп'ютерною підтримкою [5].

Однією з найважливіших особливостей концепції «точно в термін» є реалізація постачань дрібними партіями і часто. Проте збільшення частоти постачань обґрунтовано лише в тому випадку, коли економія від витрат (які зменшуються за збільшення частоти постачань) перекидає витрати, що зростають за збільшення частоти постачань.

Проведені дослідження показали, що за збільшення частоти постачань:

- 1) збільшуються витрати на завезення матеріальних ресурсів і управління постачанням;
- 2) знижуються витрати зі зберігання;
- 3) досягається економія капітальних вкладень на створення складських приміщень;
- 4) вивільняються кошти за рахунок прискорення обігу;
- 5) знижується потреба в кредитних ресурсах і зменшується плата за них [2].

Ініціативну роль у впровадженні логістичних підходів у діяльність підприємств країн Західної Європи беруть на себе урядові структури [3]. Так, у Нідерландах діє державна програма «Бачення агрологістики», опрацьована Міністерством сільського господарства та Міністерством транспорту Нідерландів. Для виконання

зазначеної програми аграрні підприємці, логістичні компанії й науково-дослідні центри Нідерландів об'єднали свої зусилля та за підтримки державних структур створили так звану «Платформу логістики». Її метою є залучення всіх учасників аграрного ринку (фермерів, переробних підприємств, посередників, роздрібних торговців тощо) до пошуку інноваційних рішень для підвищення ефективності логістичного забезпечення агробізнесу в Нідерландах, а також до підтримки відповідних проєктів не лише консультативно, а й фінансово.

Логістична система Kanban – це метод, спрямований на задоволення потреб клієнтів самостійно керованим виробництвом за принципом отримання. Матеріальний потік за цього процесу спрямовано вперед (від виробника до споживача), тоді як інформаційний потік – назад (від споживача до виробника). За цієї схеми постійні втручання центрального керівництва зайві [6]. Систему KANBAN реалізовано на таких підприємствах як General Motors, Massey-Ferguson, Renault.

Високі показники постачання кооперативами засобів виробництва для фермерів властиві для Франції, де за посередництва кооперативів постачають 2/3 насіння зернових, близько 50 % добрив і кормів. У Франції зменшення впливу на логістичне управління такої особливості сільського господарства, як незбіг періоду виробництва й робочого періоду в галузі (через що в сільському господарстві значну кількість сільськогосподарських машин і знарядь використовують нетривалий період упродовж року), забезпечено шляхом функціонування кооперативів зі спільного використання техніки (CUMA). Отже, фермерські господарства мають доступ до високопродуктивної техніки й одержують можливість зменшити витрати на її закупівлю.

Згідно зі статистикою клієнтами CUMA є близько 38 % фермерів Франції. У кооперативах зі спільного використання техніки «зосереджено третина парку зерно- й кормозбиральних комбайнів, п'ята частина розкидачів добрив, трактори підвищеної потужності, обприскувачі, спеціалізоване обладнання для здійснення ремонтних робіт, меліоративна й інша спеціалізована техніка».

Кооперативи зі спільного використання техніки заохочують спеціальними стимулами. Так, якщо фермери, які є членами CUMA, купують машини й обладнання колективно, то держава компенсує 20 % їхньої вартості. Закупівля нового устаткування для фермерів може фінансуватися спільно Францією та Європейським Союзом [3].

В останні роки українські підприємства стали широко застосовувати логістичні методи управління. Найбільш розповсюдженими і практичними в українських реаліях сьогодення виявилися логістичні системи KANBAN і «точно в термін». Ці системи практикують такі виробники як «Лакталіс», «Сармат», «Чумак», «Львівська політехніка», «АВК», «Агрокосм», «Кримський ТИТАН», «Сан Інтербрю Україна», «Ніссан Мотор Україна», «Криворізький завод гірничого обладнання», «Крафт Фудз Україна». Це, звичайно, приклади великих підприємств, але з них беруть приклад і малі підприємства.

З появою глобальних логістичних мереж доставки з'явилися нові вимоги до можливості перевезення товарів швидко, надійно та дешево. Спроможність приєднатися до сучасного процесу, відомого під терміном «фізичний Інтернет», стала ключовим чинником, що визначає конкурентоспроможність підприємства та держави в цілому. Для країн та підприємств, здатних до такого приєднання, фізичний Інтернет дає доступ до виходу на нові ринки; але для країн, чий зв'язки

з мережею глобальної логістики є слабкими, витрати внаслідок випадіння з цієї мережі є великими та швидко зростають. Незважаючи на причину або наслідки, ніяка країна не в змозі успішно розвиватися без великої експансії своєї торгівлі.

Щоб досягти мети нашого дослідження, важливо визначити здатність України у сфері комерційної логістики і заходи щодо покращення цієї здатності. Для виконання цього питання було проаналізовано дослідження Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) щодо впливу логістики на глобальну економіку [6].

У зазначеному дослідженні було розроблений індекс ефективності логістики (англ. *The Logistics Performance Index, LPI*) та його основні індикатори для різних країн. Розроблення індексу LPI було виконано на підставі широкого опитування глобальних транспортних компаній та транспортних агентств, найбільш активних у міжнародній торгівлі. Логістичний індекс LPI та його основні індикатори представляють унікальний набір даних для вимірювання здатності країни в межах певних вимірів логістики, що дає змогу з'ясувати логістичну ефективність 150 країн світу.

Показник логістичної ефективності відбиває не лише очікувані диспропорції між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, особливо, країнами, найменше розвинутими, країнами, що не мають виходу до водних шляхів, а й, що є найважливішим, суттєві відмінності між розвинутими країнами на однакових рівнях розвитку. У табл. 1 і 2 наведено експертні оцінки Індексу логістичної ефективності та основних індикаторів рейтингу країн Центральної та Східної Європи [7].

Таблиця 1

Рейтинги індексу логістичної ефективності та індикатори країн

Країна	Індекс логістичної ефективності (LPI)			Митниці		Інфраструктура		Міжнародні перевезення	
	Рейтинг LPI	Оцінка	Довірний інтервал	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Угорщина	35	3,15	0,11	34	3,00	33	3,12	41	3,07
Чехія	38	3,13	0,15	36	2,95	36	3,00	43	3,06
Польща	40	3,04	0,11	38	2,88	51	2,69	52	2,92
Румунія	51	2,91	0,18	56	2,69	50	2,73	35	3,20
Болгарія	55	2,87	0,15	66	2,47	63	2,47	59	2,79
Литва	58	2,78	0,21	52	2,64	80	2,30	48	3,00
Україна	73	2,55	0,15	97	2,22	74	2,35	83	2,53
РФ	99	2,37	0,06	136	1,94	93	2,23	94	2,48

Країни, що мають найвищий рейтинг показника LPI, є ключовими гравцями у сфері логістики, тоді як країни з низьким рейтингом LPI дуже обмежені через процеси надмірного регулювання, логістичний сервіс низької якості та недостатнім інвестуванням. Серед країн, що розвиваються, великого логістичного успіху досягли ті, які мали досвід економічного зростання завдяки експорту виробництва.

Цей показник дає емпіричну підставу розуміння та порівняння відмінностей комерційної логістики та інформаційної політики країн щодо здатності прийняти управлінські рішення в ситуації недостатніх виробничих потужностей та ресурсів, що стримують можливості та вибори логістичного процесу. Цей показник

формулює механізм організації та прийняття управлінських рішень у процесах реформування та інвестування сфери виробництва, комерції та транспорту. Така ініціатива Світового Банку дає змогу оцінити та визначити ефективність логістичної системи та певною мірою сприяє зменшенню бідності, зростанню рівня якості життя та економічного розвитку. Згідно з цим дослідженням, рейтинг логістичного індексу LPI України складає 2,55 балів за п'ятибальною шкалою, що поставило її на 73 місце серед 150 країн світу за цим показником. Перші три місця за показником ефективності логістики посіли Сінгапур, Нідерланди та Німеччина (LPI=4,19, 4,18 та 4,10, відповідно). Із країн Центральної та Східної Європи за показником ефективності логістики вище України розмістилися Угорщина, Чехія, Польща та Латвія (30-те, 38-ме, 40-ве та 42-ге місця, відповідно; Російська Федерація займає 99-те місце за показником логістичної ефективності (LPI=2,37). Очевидно, Україна повинна прагнути покращити власний рейтинг логістичної ефективності як одного із ключових чинників підвищення конкурентоспроможності та інтеграції країни в міжнародному розповсюдженні матеріальних потоків світової торгівлі.

Таблиця 2

Рейтинг ключових логістичних індикаторів країн

Країна	Логістична компетентність		Відстеження та облік		Внутрішні логістичні витрати		Своєчасність	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Угорщина	37	3,07	44	3,00	57	3,00	34	3,69
Чехія	42	3,00	35	3,27	10	3,40	42	3,56
Польща	38	3,04	40	3,12	23	3,23	40	3,59
Румунія	52	2,86	56	2,86	123	2,62	66	3,18
Болгарія	53	2,86	39	3,14	80	2,91	43	3,56
Литва	64	2,70	74	2,60	60	3,00	50	3,40
Україна	90	2,41	81	2,53	21	3,25	55	3,31
РФ	83	2,46	119	2,17	131	2,40	87	2,94

Незважаючи на дуже велике значення витрат та своєчасної доставки, першочергову увагу світові експерти та трейдери приділяють загальній надійності мережі доставки. Досить низькі оцінки індексу логістичної ефективності та ключових логістичних індикаторів української логістичної компетентності вказують, що ця сфера потребує вдосконалення організаційного механізму логістики як сфери з великим інвестиційним потенціалом. Створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації інноваційної стратегії в країні визначено рішенням уряду як одне з пріоритетних національних завдань [8].

Організація логістичного управління на вітчизняних малих підприємствах повинна починатися з розроблення стратегії для досягнення максимального прибутку з мінімальними витратами і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розгляд логістики як чинника підвищення конкурентоспроможності припускає, що наслідки прийнятих рішень у цій галузі мають піддаватися їх впливу на витрати і доходи.

Як засвідчує практика, підприємства, що застосовують принципи логістичного управління, забезпечують високу конкурентноздатність своєї продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів, прискорення оборотності обігового капіталу, найбільш повного задоволення

споживачів якісними товарами та сервісом. Такого ефекту досягають шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, упровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дозволяє швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Бібліографічні посилання:

1. Васюк І. В. Зарубіжний досвід впровадження маркетингових логістичних концепцій на підприємстві [Електронний ресурс] / І. В. Васюк. – Режим доступу : http://www.zbirnuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/13.pdf2
2. Гудзь П. В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П. В. Гудзь, Т. І. Остапенко // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 4. – С. 139–142.
3. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : аналіт. дослідж. / В. Бондарчук, Дж. Алколей, Л. Молдован та ін. ; за ред. С. Курдицького. – К., 2011. – 91 с.
4. Кабанець І. А. Визначення основних логістичних підходів до управління інноваційними процесами машинобудівним підприємством [Електронний ресурс] / І. А. Кабанець. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2539>
5. Кальченко А. Г. Логістика : підруч. / А. Г. Кальченко. – К. : Київський нац. екон. ун-т, 2006. – 284 с.
6. Луис Р. Система Канбан. Практические советы по разработке в условиях вашей кампании / Р. Луис ; пер. с англ. Е. В. Журиной ; под науч. ред. Э. А. Башкардина. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 140 с.
7. Рудюк Л. В. Фінансова логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності бізнесу автоперевізників [Електронний ресурс] / Л. В. Рудюк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/19_AND_2013/Economics/10_142662.doc.htm
8. Тяпухин А. П. Логистика : учеб. / А. П. Тяпухин. – М. : Юрайт, 2012. – 568 с.
9. Фролова Л. В. Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія : дис. ... д-ра екон. наук [Електронний ресурс] / Л. В. Фролова. – Донецьк, 2005. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/136901.html>

Надійшла до редколегії 26.05.16

П. М. Сокол, О. І. Кухарчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК СТИМУЛ РЕАКЦІЇ ПОКУПЦІВ НА СПРИЙНЯТТЯ ТОВАРУ

Розглянуто сутність аромамаркетингу як особливого засобу маркетингових комунікацій та можливості його застосування. Досліджено вплив ароматів на підсвідомість споживача та його емоції. Доведено роль аромамаркетингу як ефективного механізму стимулювання збуту. Проаналізовано алгоритм впливу, а також реакції покупців на сприйняття товару.

Ключові слова: аромамаркетинг, сенсорний маркетинг, сфери застосування аромамаркетингу, психологічний вплив на споживача, поведінка споживача, вплив запахів, інструмент просування бренду.

Рассмотрена сущность аромамаркетинга как особого средства маркетинговых коммуникаций и возможности его применения. Исследовано влияние ароматов на подсознание потребителя и его эмоции. Доказана роль аромамаркетинга как эффективного механизма стимулирования сбыта. Проанализирован алгоритм влияния, а также реакции покупателей на восприятие товара.

Ключевые слова: аромамаркетинг, сенсорный маркетинг, сферы применения аромамаркетинга, психологическое влияние на потребителя, поведение потребителя, влияние запахов, инструмент продвижения бренда.

The article considers the essence of scent marketing as a special marketing communication tool examining the possibilities of its application. The effects of scents on consumer subconsciousness and his emotions are researched in the paper. The work goes on to prove the role of the scent marketing as an effective mechanism of sales promotion, providing the analysis of the scent impact algorithm and the consumer reactions to product perception.

Keywords: scent marketing, sensory marketing, the scope of scent marketing application, psychological impact on consumers, consumer behavior, the impact of odors, brand promotion.

В умовах жорсткої конкуренції на ринках товарів та послуг кожна компанія прагне в усьому відрізнитися від своїх найближчих переслідувачів та привернути увагу споживачів до своєї продукції. Але з плином часу це завдання все більше ускладнюється, оскільки споживач наситився традиційними видами реклами та виробив навички не помічати оголошення. Одним зі способів його виконання став аромамаркетинг, який усе більше набирає популярності як за кордоном, так і в Україні. Багато компаній уже відчули позитивний вплив від упровадження особливого аромату як одного з інструментів впливу на реакції споживачів. Саме тому питання ароматизації як інструменту підвищення обсягу продажів є досить актуальним.

Аромамаркетинг – один із видів сенсорного маркетингу – є порівняно новим методом впливу на споживачів, тому що лише наприкінці ХХ ст. розпочалося вивчення психологічних чинників, які позначаються на виборі покупців. Цей напрям досліджень відображено в працях Дж. Уотсона, Дугласа Мак-Грегора, В. Оучі, К. Альдерфера, В. Врума, Е. Спангенберга, А. Херрманата, А. Крішні. Зокрема Дж. Уотсон, Дуглас Мак-Грегор, В. Оучі, К. Альдерфер та В. Врум приділяли увагу теоріям мотивації персоналу та досліджували вплив легких ароматних речовин на фізіологічний та психічний стан працівників [13; 16; 18–20]. Дослідники Е. Спангенберг, А. Херрман та А. Крішна приділяли особливу увагу вже використанню ароматів для заохочення відвідувачів до торговельних майданчиків та збільшення обсягів продажу [14; 15; 17].

Метою нашої роботи є розкрити сутність поняття «аромамаркетингу», його специфічні особливості та висвітлити можливості його застосування.

Поведінка споживача є досить складним об'єктом дослідження, оскільки із збільшенням масштабів фірм та ринків було втрачено прямий контакт компаній-виробників зі своїми покупцями. У сучасних умовах ринкової економіки, яка заснована на принципах вільного підприємництва, конкуренція стає все більш жорсткою. Компанії найрізноманітніших галузей прагнуть привернути увагу до своєї продукції якомога більшої кількості споживачів. Для того, щоб виділити свій товар з-поміж товарів-конкурентів, недостатньо простої реклами, маркетологам потрібно розуміти, як стимули перетворюються на реакції покупця, а також застосовувати різноманітні прийоми, що впливають на сприйняття товару. Відомо, що існує чотири основні групи чинників, які впливають на вибір покупця: культурні, соціальні, особистісні та психологічні. У нашій статті розглянемо останній чинник, а саме: роль запахів у вподобаннях споживача. У результаті багатьох досліджень було доведено, що переважна більшість людських емоцій ґрунтується саме на запахах. Отже, запах є одним з найефективніших засобів впливу на людину.

На переваги людини в момент придбання товару впливають п'ять важливих психологічних чинників: мотивація, сприйняття, засвоєння, погляди та думки оточення. Маркетологи мають владу не над всіма, але найбільш підконтрольним є чинник сприйняття. Абсолютно всі люди знаходять потрібні відомості у потоці інформації завдяки п'яти основним чуттям – зору, слуху, нюху, дотику та смаку, але отримують, упорядковують та інтерпретують цю інформацію неоднаково. Це пояснюється тим, що кожному притаманні різні процеси сприйняття: вибіркової уваги, вибіркового викривлення та вибіркового запам'ятовування [11].

Вибірковою увагою називають властивість людини відкидати більшу частину інформації. Для прикладу: щоденно середньостатистична людина бачить близько півтори тисячі рекламних оголошень, але запам'ятовує лише три або чотири. Однак, як показує практика, навіть оголошення, що відклалися в пам'яті, не завжди мають потрібний ефект. Відбувається це через те, що кожна людина по-своєму тлумачить отриману інформацію відповідно до способу мислення, так, щоб вона збігалася з уже наявною системою переконань. Це і є вибіркоким викривленням. Вибіркове запам'ятовування – властивість людини зберігати в пам'яті лише частину отриманої інформації, зазвичай ту, яка збігається з особистими вподобаннями.

Маркетологам потрібно дуже багато працювати над тим, щоб привернути увагу споживачів, розуміти, як образ їх мислення може вплинути на інтерпретацію реклами та інформації про товар, а також зробити так, щоб усі повідомлення досягли своєї мети. Останнім часом усе більше зусиль витрачають на розроблення нових технологій, які б мали змогу підвищити обсяг продажів, привернути увагу до продукції та бренду в цілому. Працівники відділу маркетингу намагаються винайти абсолютно нові, нестандартні методи для досягнення цієї мети. У наші дні одним із популярних та ефективних напрямів маркетингу є аромамаркетинг.

У сучасному розумінні аромамаркетинг – це використання аромату як інструмента просування бренду. Важко повірити, але йому, насправді, нараховується вже кілька століть, хоча сам термін почав уживатися відносно недавно, у 90-х роках XX ст. З давніх часів застосування ароматних речовин простежується в багатьох сферах

життя. Дуже популярним було лікування ароматичними сполуками, особливо таких недугів як мігрень, ревматизм та розлад шлунку. Єгиптяни за допомогою ароматичних масел бальзамували тіла. У середні віки запахи активно використовували для створення парфумерії [12].

Нюх – це перший дистантний рецептор живих організмів, тобто найдавніший вид чутливості. Водночас він є найбільш ефективним способом пізнання людиною довкілля, оскільки поряд із нюховим мозком перебуває лімбічна система, яка відповідає за емоції. Саме тому всі запахи є емоційно забарвленими, усі викликають певні емоційні переживання, приємні або неприємні, не існує «байдужих». Вони найшвидше пробуджують нашу емоційну пам'ять, яка вважається найтривалішою [9]. Ми можемо заплющити очі та не побачити рекламних афіш і логотипів, можемо затулити вуха і не почути рекламних оголошень, але неможливо не дихати та не відчувати ароматів, що оточують нас з усіх боків. Усі ці особливості впливу запахів на людину потрібно використовувати в маркетингових комунікаціях для збільшення продажів, оскільки споживач уже не просто наїдений візуальною та аудіорекламою, вона починає його дратувати.

У наш час компанії будь-яких галузей та масштабів починають використовувати у своїй діяльності аромамаркетинг. Це пояснюють тим, що запахова інформація запам'ятовується на триваліший термін порівняно з інформацією про звуки та зображення. Якщо в рекламній кампанії якого-небудь товару застосовувався певний аромат, то, зустрівшись з цим ароматом через деякий час, людина згадає саме про товар, який супроводжувався цим запахом. Відбувається це через те, що в людей відсутнє абстрактне уявлення про запахи. У понятті «смак» розрізняють солодке, гірке, солоне, гостре, кисле тощо, сприйняття ж запахів є лише предметним. Отже, неможливо охарактеризувати чи викликати в уявленні певний аромат, не пов'язуючи його з предметом чи речовиною, яким він властивий. Працюючи над створенням правильного запаху, компанії додають значно більше емоцій до свого бренду, а, як відомо, рішення про купівлю товару найчастіше приймається на емоційному рівні.

Сучасний маркетинг визнає, що ароматизація є незамінним інструментом у мистецтві продажів. Справді, якщо у великих супермаркетах відчутно запах несвіжих продуктів, то відвідувач або взагалі не зробить жодної покупки, або придбає лише неістівні товари. Водночас аромат свіжоспеченого запашного хліба навпаки може схилити до покупки навіть тих, хто дотримується дієти. Продукти потребують супроводу свіжих запахів, наприклад, огірка чи кавуна.

Згідно з багатьма дослідженнями, приємний запах є найшвидшим способом покращення поганого самопочуття та настрою відвідувачів магазину, а також правильно дібрані аромати сприяють підвищенню працездатності робітників компанії. Крім того, ароматизатори та ароматизація приміщень сприяє більш глибокому проникненню інформації у свідомість людини. Було встановлено, що приблизно 70 % споживачів оцінюють за запахом такі якості товарів як свіжість, вишуканість та навіть потужність [3].

Крім того, основними результатами ароматизації повітря й приміщень є:

- збільшення часу перебування клієнта в торговельному залі;
- збільшення вартості середньої покупки;
- акцентування уваги на акціях та розпродажах;

- підвищення ступеня лояльності клієнтів за рахунок неповторної атмосфери;
- додаткова реклама за рахунок розповсюдження запахів і за межами магазину;
- створення сприятливої атмосфери для персоналу, підвищення уваги, точності [7].

Як показує практика, найбільше аромамаркетинг цікавить ті компанії, котрим потрібно створити комфортну обстановку для своїх клієнтів, атмосферу, яка буде позитивно відбиватися на враженнях від продукту. Передусім ідеться про товари преміум-класу – дорогі автомобілі, фінансові послуги тощо.

Основним завданням аромамаркетингу є поліпшення настрою покупця та привернення його уваги до себе; зробити так, щоб він почував себе добре і пов'язати ці відчуття зі своєю компанією. Сам процес ароматизації припускає використання штучно синтезованих ароматів, що впливають на людину за принципом асоціації, на відміну від натуральних ефірних олій, які впливають на фізіологічні і хімічні процеси, що здійснюються в організмі людини [1].

Також аромамаркетинг сьогодні застосовують для боротьби з неприємними запахами. Найчастіше з такою проблемою стикаються ресторани, у яких є місця для куріння, роздягальні спортивних центрів, салони краси, у яких користуються лаками та фарбами тощо.

Крім того, ароматизацію робочих приміщень активно впроваджують у багатьох країнах світу. Особливої популярності цей вид аромамаркетингу набув у Японії. Наприклад, у певні години, коли продуктивність праці падає, на промислових підприємствах та в офісах організацій рівномірно розповсюджують легкий цитрусовий аромат, що надає бадьорості та заряджає енергією, у результаті підвищується працездатність робітників та знижується кількість помилок.

Ще одним варіантом використання ароматів є поширення запаху лаванди чи розмарину в лікарнях для того, щоб заспокоїти пацієнтів. Такі запахи створюють приємну атмосферу та сприяють одужанню хворих.

Сфери застосування аромамаркетингу:

- магазини будь-якої спеціалізації;
- ресторани, клуби, кафе;
- офіси організацій (банки, агентства нерухомості, консалтингові контори та ін.);
- готелі та туристичний бізнес;
- фітнес-центри, спортивні зали, SPA-салони, сауни, салони краси;
- театри, кінотеатри, торговельно-розважальні центри;
- виставки, презентації, промоакції, вечірки, покази, прем'єри, конференції та інші заходи;
- клініки та медичні заклади;
- транспорт (салони автомобілів, залізничні пасажирські вагони та вагони метро, салони літаків та ін.);
- художні, історичні, архітектурні та інші музеї, арт-студії, дизайнерські студії;
- приміщення казино, зали ігрових автоматів;
- виробничі приміщення;

- поліграфічна продукція (візитівки, буклети, брошури, листівки, чеки, білети та ін.);
- сувенірна продукція; подарунки, декор тощо [5].

Виходячи з цієї класифікації, можна зробити висновок, що сфера застосування аромамаркетингу є досить широкою та майже не існує галузі, де ароматизація не могла б принести користі.

Відповідно до сфер застосування аромамаркетингу виділяють його типологізацію (рис. 1) [7].

Ароматизація приміщення чи простору полягає в розповсюдженні обраного клієнтом стандартного аромату на певній площі.



Рис. 1. Типологізація аромамаркетингу

Аромадизайн приміщення – професійне визначення ароматичних зон та розроблення ексклюзивних запахів з огляду на специфіку діяльності, цілі та завдання компанії-замовника.

Аромаклінінг («нейтралізація») означає позбавлення від неприємних чи небажаних запахів у приміщенні: цигарковий, відходи харчової промисловості, різкий запах гуми тощо.

Сезонна ароматизація передбачає ароматизацію об'єкта на певний проміжок часу. Разова ароматизація заходів найчастіше застосовується під час проведення PR-заходів, вечірок, прем'єр, промоакцій.

Аромабрендування передбачає розроблення аромалоготипа – елементу фірмового стилю організації, що становить особливий аромат, який виділяє компанію серед конкурентів; це створення в уяві споживачів асоціативного зв'язку між специфічним унікальним ароматом та конкретною торговою маркою чи організацією для ідентифікації її продукції. Запах, обраний компанією, повинен не лише символізувати цінності компанії, а й бути універсально привабливим, тому потрібно тестувати аромат протягом тривалого часу до того, як зробити його логотипом.

Аромаполіграфія – нанесення обраного аромату на візитівки, буклети, купони на знижку та іншу друковану продукцію компаній.

Аромасувеніри – досить популярний тип аромамаркетингу, оскільки ароматизація сувенірів є ефективним інструментом підвищення прихильності споживача до торговельної марки, особливо якщо організація є аромамбрендованою.

Щоб вибрати запах для ароматизації приміщення, потрібно визначити цілі ароматизації, а також відштовхуватися від тематичного оформлення об'єкта. Крім того, рекомендують урахувати закони аромапсихології, загальної концепції і статусу закладу, а також його цільової аудиторії.

Використовуючи аромати, потрібно пам'ятати, що особливістю запаху має бути ненав'язливість. Відвідувачі не повинні задумуватися: «Чим це тут пахне?», а повинні хотіти перебувати в цьому магазині якомога довше. Аромат не повинен бути занадто сильним. Занадто сильні запахи викликають головний біль – у цьому випадку він виступає не просто результатом довгого контакту з джерелом інтенсивного запаху, а й попереджувальним механізмом. Мозок мотивує людину залишити приміщення і перебувати подалі від джерела сильного запаху, здатного завдати шкоди здоров'ю.

Добір аромату – це дуже складний процес, що має безліч особливостей. Для початку маркетологам потрібно знати, як той чи той запах впливає на споживача. Наприклад, аромат лимону, конвалії та м'яти сприяє кращому зосередженню уваги; жасмин – збуджує; ваніль – підвищує апетит, а також зменшує відчуття страху та хвилювання; апельсин – знімає дратівливість, підвищує настрій; грейпфрут – підвищує активність; троянда – освіжає думки, зменшує бажання конфліктувати; сосна – активізує роботу мозку і дає тонізуючий ефект; сандал – знімає напруженість, а також розслабляє; кокос – позбавляє сонливості, покращує настрій; кориця – приносить відчуття радості, хлібобулочні вироби – привертають увагу тощо.

Більш того, вибір аромату для конкретної мети можна вважати мистецтвом, оскільки точних критеріїв вибору не існує. Потрібно враховувати традиції та звичаї в регіонах, характеристики цільової аудиторії та особливості рекламного носія: аромат потрібно донести через сувенір, через друковану продукцію або через повітря, чи, можливо, навпаки треба нейтралізувати якийсь запах [7].

Деякі іміджеві компанії створюють власні неповторні аромати. Так, наприклад, салони автомобілів високого класу Mercedes Benz, що орієнтовані на заможних покупців, пахнуть сумішшю лавандової олії, цитрусових фруктів, бергамоту та шкіри. Цей аромат дуже схожий на чоловічі парфуми, тому що клієнтами цієї компанії є переважно чоловіки. Сідаючи за кермо цього розкішного автомобіля та відчуваючи вишуканий запах, ти розумієш, що це саме те, що тобі треба [12].

Ще одна компанія, що виробляє автомобілі преміум-класу, використовує у своїй діяльності запахи. Салони Lexus зустрічають відвідувачів ароматами ванілі, грейпфруту, зеленого чаю та шоколадного печива для того, щоб підбадьорити їх і створити гарний настрій [1].

Надання споживачами переваг автомобілям із запахами штучної шкіри змусило такі світові автомобільні компанії, як Ford, General Motors и BMW, вкладати значні кошти в розроблення відповідних ароматів [8].

Приємні запахи в торгових приміщеннях підвищують настрій відвідувачів та стимулюють імпульсивні та незаплановані покупки. Припустимо, що покупець у гарному настрої міряє обрані речі, оскільки настрої у нього піднесений, то більшість речей йому подобається, подобається й те, як вони йому пасують,

отже, такий клієнт зробить кілька покупок. Що ж відбуватиметься, якщо відвідувач зайде до примірювальної з поганим настроєм? Людині в такий момент некомфортно, їй все дратує, нічого не подобається, навіть якщо річ ідеально пасує, дуже мала ймовірність того, що клієнт щось купить. А тепер припустимо, що в примірювальній витає приємний аромат, який викликає позитивні емоції. Похмурий відвідувач підсвідомо відгукнеться на знайомий запах, підбадьориться та, можливо, незаплановано придбає обрану річ. Саме тому аромамаркетинг є популярним серед магазинів одягу.

Мережа італійських магазинів одягу United Colors of Benetton звернулася за послугами до компанії DMX – світового лідера у сфері сенсорного брендингу. У результаті співпраці цих двох компаній було отримано ексклюзивний аромат, який став стандартом торговельної марки Benetton у США [8].

Компанії, що займаються ароматизацією приміщень, пропонують такі запахи: для магазину [5]:

- чоловічого одягу: сандал, шкіра, нотки тютюну, дубової кори. У таких магазинах все повинно свідчити про респектабельність;
- жіночого одягу: аромати ванілі, цитруса, м'яти і сандалового дерева;
- постільної білизни найкраще підходить аромат лаванди;
- спортивного одягу: морський бриз, свіжоскошена трава, лимон, озон;
- жіночої білизни будуть пасувати аромати квіткового букету (жасмин, іланг-іланг, троянда);
- дитячого: легкі і солодкуваті аромати;
- натуральної шкіри.

Показовим прикладом є досвід застосування аромамаркетингу під час просування бренду «Tchibo». Компанія виробляє розчинну каву. У магазинах своєї мережі вона замість штучних ароматизаторів використала натуральний кавовий аромат, оскільки вважається, що благородний запах кави приманює людей і є одним з найпотужніших важелів мотивації [1].

Спеціалісти компанії Nike провели експеримент усередині своєї мережі. Було обрано два однакові магазини, але з однією відмінністю: в одному магазині розпилювався аромат свіжоскошеної трави, властивий для стадіонів, а в іншому – залишили традиційний запах. Маркетологи компанії спостерігали за тим, як різняться час перебування в магазині та як люди реагують на ціну товару. Результати, що вони отримали, виявилися досить цікавими. Клієнти перебували на 15,9 % довше в ароматизованому магазині та були згодні купувати кросівки на 15 % дорожчі, ніж у звичайному [12].

Міжнародна торговельна мережа Auchan у Франції ароматизувала кондитерські відділи своїх мегамаркетів запахом різдвяного пудингу та шоколаду. Під впливом цього запаху продажі зросли на 60%. Після того, як компанія Tchibo встановила автомати, що поширювали запах свіжомеленої кави, перед входом до власних магазинів в Австрії та Німеччині, кількість відвідувачів збільшилася на 50 %. У мережі магазинів Walmart у США розпорошення ароматів хвої і мандаринів під час різдвяних розпродажів сприяло зростанню прибутку на 22 % [2].

Торговельна мережа супермаркетів «Сільпо» у м. Чернівці застосовує у своїй діяльності аромамаркетинг. Зонування ароматів усередині одного супермаркету відбувається так: поруч із хлібобулочними виробами розпиляють аромат свіжої випічки, біля кавових та чайних виробів – запах натуральної кави, у фруктовому та овочевому відділах – аромат свіжих продуктів (огірки, диня, зелень, апельсини),

відділ солодощів насотують запахи карамелі та шоколаду. Також можна простежити ароматизування відділів, орієнтованих на чоловіків та жінок. У відділі жіночої продукції спостерігаємо переважно квіткові аромати, а у відділі для чоловіків – терпкі та стримані [4].

Широкого розповсюдження ароамаркетинг набув і в готельному бізнесі. Так, у 2006 р. компанія Scent Air створила особливий аромат для мережі готелів Hilton [8]. Зазначену технологію активно впроваджують у мережі розкішних готелів Ritz Carlton. Унікальний запах бренду Ritz Carlton мають мило, гель для душу та шампунь, наявні в кожному номері [12].

Розрізняють три принципи застосування ароамаркетингу, що доповнюють одне одного (рис. 2).

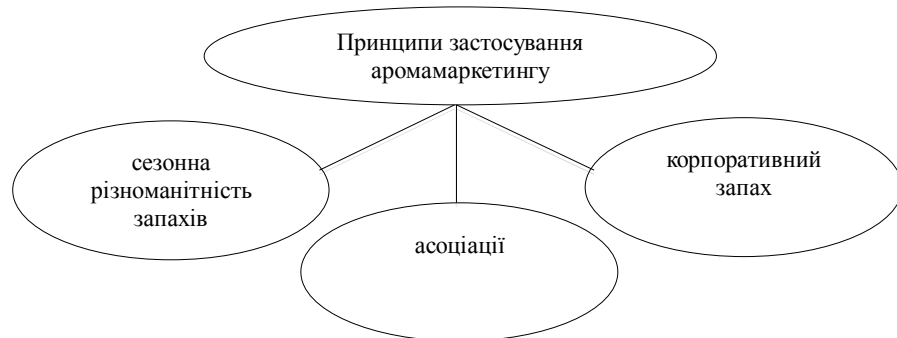


Рис. 2. Принципи застосування ароамаркетингу

Сезонна різноманітність запахів (STS – seasonal time shifting). Відповідно до цього принципу, існують запахи, які асоціюються в людини з певним періодом року. Саме тоді їх доречно використовувати. Наприклад взимку, напередодні Нового року та Різдва, актуальними ароматами будуть хвоя, гвоздика, кориця та мандарини. Улітку популярними є освіжаючі запахи огіркової м'яти, меліси, лемонграсу. Також ароматам властива періодичність протягом дня: уранці використовують ті, що надають енергії та бадьорять, увечері навпаки – чинять заспокійливий та послаблювальний ефект.

Асоціації (PFL – point flow). Цей принцип покликаний побудувати в уяві споживача відповідні асоціації, що пов'язуються з конкретним товаром. Ймовірність того, що ми завітаємо до кав'ярні, уловивши на вулиці запах кави, значно більша, ніж тоді, коли ми просто побачили вивіску «Кав'ярня». Утім ці асоціації не завжди повинні бути прямими, достатньо того, щоб певний аромат пов'язувався в уяві споживача з певним товаром.

Корпоративний запах (CSM – corporate smell). Згідно з цим принципом кожна компанія намагається створити власний неповторний стиль, хоче відрізнятись від своїх конкурентів. Популярною тенденцією в наш час є «приватизація» запаху як складника бренду [10].

Ароамаркетинг сприяє просуванню не лише товарів, а й послуг. Він допомагає створити таку атмосферу, у якій захочеться цю послугу придбати. Наприклад, мало хто не відчуває тривоги під час очікування в медичному офісі, клініці чи лікарні. Зазвичай подібні заклади оформлено в суворому стилі та нейтральних тонах, які змушують відвідувачів триматися напружено. Додайте до цього ще стрес і тривогу з приводу майбутнього візиту до лікаря, і більшість пацієнтів готова втекти якомога швидше. Але варто лише розпилити природні теплі

аромати, як ситуація зміниться. Для медичних закладів дуже часто використовують запах яблука з ваніллю, який діє заспокійливо, зменшуючи стрес і тривогу. Він також створює атмосферу комфорту та довіри, стимулюючи в пацієнтів гарний настрій та налаштованість на лікування та швидке одужання.

Якщо фірма вирішила звернути увагу споживачів на свою продукцію за допомогою аромамаркетингу, то потрібно дуже ретельно дібрати правильні запахи, тому що неправильно обраний аромат може деактивізувати покупців у найкоротші терміни, у результаті чого рівень продажів почне стрімко падати.

Аромат відіграє величезну роль у створенні бренда. Бренд, який має свій характерний аромат дозволяє продукту зайняти особливе місце у свідомості споживача.

Досвід багатьох провідних світових компаній підтверджує думку, що приємний запах як елемент фірмового стилю може значно збільшувати готовність клієнтів до покупки. Не викликає жодних сумнівів, що запах, поряд із дизайном приміщень та продукції, одягом співробітників, рекламою, персональними продажами та сервісом є дієвим інструментом підвищення конкурентоздатності [7].

Комерційним організаціям, які прагнуть бути конкурентоспроможними на ринках товарів і послуг та привернути до себе увагу більшої кількості споживачів, потрібно розвиватися у сфері аромамаркетингу. Як відомо, інформацію з довкілля всі люди отримують за допомогою органів чуттів. Візуальна та звукова реклама вже достатньо набридла і багато споживачів навчилися від неї абстрагуватися та не помічати її. Тому з метою достукатися до свідомості покупця компаніям бажано впливати не лише на зір та слух, а також зацікавлювати відвідувачів особливим ароматом. Нюх вважають найдавнішим видом чутливості та найефективнішим способом пізнання людиною довкілля. Усі запахи тісно пов'язано з емоціями, оскільки система, яка за них відповідає, розташована поряд із нюховим мозком. Вони найшвидше пробуджують емоційну пам'ять, яка вважається найтривалішою. Тому застосування аромамаркетингу вважають досить дієвим способом привернення уваги споживачів та створення комфортної обстановки. Крім того, сфери застосування аромамаркетингу є надзвичайно великими. Проте варто пам'ятати, що підбір правильного запаху – це досить складне завдання, яке порівнюють із мистецтвом, до якого треба ставитися дуже відповідально, тому що неприємний аромат може навпаки стати антирекламою. Отже, для утворення гармонії, досконалості стилю, створення неповторної атмосфери успіху компанії повинні застосовувати аромамаркетинг.

Бібліографічні посилання

1. Белова Т. Г. Сенсорний маркетинг: сутність, функції, різновиди / Т. Г. Белова, В. А. Соломоненко, О. Ф. Крайнюченко // Кримський економічний вісник. – Сімферополь : ГО «Наукове об'єднання «Economics», 2014. – № 1 (08). – С. 39–41.
2. Босак О. В. Дослідження впливу інструментів нейромаркетингу на поведінку споживачів / О. В. Босак // Фінансовий простір. – 2013. – № 4. – С. 76–80.
3. Булах Т. Д. Сенсорний маркетинг як інструмент продажу книг / Т. Д. Булах // Вісник Харківської державної академії культури. – 2012. – Вип. 36. – С. 244–251.
4. Вудвуд В. В. Нейромаркетинг – новітній інструмент впливу на поведінку споживачів у недосконалих умовах ринкової економіки України / В. В. Вудвуд, А. Я. Білоус // Інноваційна економіка – 2013. – № 7. – С. 210–212.
5. Кобзева А. А. Аромамаркетинг в Республике Беларусь / А. А. Кобзева // Сборник работ 70-й научной конференции студентов и аспирантов Белорусского государственного университета. – 2013. – № 2. – С. 33–35.

6. Лазоренко Н. П. Аромамаркетинг як засіб підвищення конкурентоздатності підприємств сфери HoReCa / Н. П. Лазоренко, Д. С. Гріщенко // Новітні тенденції у харчових технологіях та якість і безпечність продуктів : Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2013. – С. 126–129.
7. Окландер Т. О. Інноваційні методи впливу на споживачів: аромамаркетинг / Т. О. Окландер // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – С. 97–101.
8. Пономаренко І. В. Використання мультисенсорного маркетингу в сучасних умовах / І. В. Пономаренко, І. І. Віннікова // Ефективна економіка. – 2014. – № 12.
9. Рязанцев С. В мире запахов и звуков: учеб. / С. Рязанцев – М. : Терра, 1997. – 460 с.
10. Тітєвська Л. Аромамаркетинг, або Чому булочки пахнуть цілодобово? / Л. Тітєвська // Продукти та торгівля. – 2008. – № 3 (14). – С. 26–28.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс [5-те вид.] : пер. з англ. – М. : Издательский дом Вільямс, 2015. – 752 с.
12. Юлдашев Р. Р. Аромат на службе у бизнеса: как аромамаркетинг помогает зарабатывать на Западе и в России / Р. Р. Юлдашев // Маркетинговые коммуникации. – 2013. – № 3. – С. 148–153.
13. Alderfer C. P. (1980). Consulting to Underbounded Systems, *Experiential Social Processes*. – Vol. 2. – P. 267–295.
14. Andreas Herrmann. Chemistry and Biology of Volatiles. – UK : John Wiley & Sons Ltd, 2010. – 401 p.
15. Aradhna Krishna. Sensory marketing: research on the sensuality of products. – NY : Taylor and Francis Group, 2010. – 392 p.
16. Douglas McGregor. The Human Side of Enterprise. – NY : McGraw-Hill, 2006. – 423 p.
17. Spangenberg, E. (2006), "Effects of Gender-Congruent Ambient Scent on Approach and Avoidance Behaviors in a Retail Store", *9th Annual Retail Strategy and Consumer Decision Research Symposium*, Nashville, TN. – P. 2–26.
18. Vroom, Victor H. (1968). "Stochastic Model of Managerial Careers". *Administrative Science*. – Vol. 13 (1). – P. 26–46.
19. Watson, J. B. and Rayner, R. (1920). "Conditioned emotional reactions". *Journal of Experimental Psychology*, vol. 3, pp. 1–14.
20. William G. Ouchi. Theory Z. – UK : Avon Books, 1981. – 255 p.

Надійшла до редколегії 28.03.16

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 330.341.1

К. О. Бояринова

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»: ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИЙ КОНТЕКСТ

У дослідженні здійснено компонентний аналіз поняття «розвиток», а також обґрунтовано інноваційно орієнтований контекст його трактування. Установлено зміст розвитку в розрізі складників формування дефініції: формат, процес, досягнення результату. Визначено інноваційно орієнтований контекст тлумачення видів розвитку підприємства, запропоновано та обґрунтовано трактування інноваційно орієнтованого розвитку як інтегратора дослідженого понятійного апарату.

Ключові слова: розвиток підприємства, вид розвитку, інноваційно орієнтований розвиток, компонентний аналіз.

Исследование посвящено компонентному анализу понятия «развитие» и обоснованию инновационно ориентированного контекста его трактовки. Установлено содержание развития в разрезе составляющих формирования дефиниции: формат, процесс, достижение результата. Определен инновационно ориентированный контекст толкования видов развития предприятия, предложено и обосновано трактовку инновационно ориентированного развития как интегратора исследованного понятийного аппарата.

Ключевые слова: развитие предприятия, вид развития, инновационно ориентированное развитие, компонентный анализ.

The research is dedicated to the componential analysis of the concept of 'development' and the substantiation of the innovation-oriented context of its treatment. The author has stated the scope of development through constituents which form the definition: the format, the process, and the achievement of the result. The author has determined the innovation-oriented context of treating the types of enterprise development, proposing and substantiating the definition of the innovation-oriented development as an integrating tool for examined conceptual framework.

Keywords: enterprise development, type of enterprise development, innovation-oriented development, component analysis.

Розвиток підприємств, а особливо промислових, є специфічним процесом, центральним осередком якого є трансформація виробничої системи, паралельно із підтримувальними – економічною, фінансовою, управлінсько-організаційною, у стан, що має суттєві відмінності від попереднього. Змінність умов функціонування підприємств, чинників впливу на ефективність їхньої діяльності визначають потребу розглянути інноваційно орієнтований контекст трактування розвитку підприємства.

Значний обсяг досліджень науковці присвятили розгляду розвитку як економічної категорії [3; 4; 6; 7; 10; 12] Крім цього, у центрі уваги дослідників перебувають різні види розвитку, зокрема О. Шубравська [8], К. Іванчук [20] розглядають сталий та стійкий економічний розвиток відповідно, О. М. Москаленко [17] –

випереджальний економічний розвиток; Ю. А. Плугіна [9] – інтелектуальний; М. Е. Касс [21], А. М. Турило, О. А. Зінченко, А. А. Турило [22] досліджують інноваційний розвиток; О. В. Корнух [23] розкриває зміст економіко-інноваційного розвитку, а Б. Є. Большаков, Є. Ф. Шамаєва [24] – стійкого інноваційного розвитку. Експлікація наукових досліджень виявила потребу в компонентному аналізі поняття «розвиток», а саме «розвиток підприємства», для виявлення та обґрунтування інноваційно орієнтованого контексту, уключно з видовою класифікацією.

Метою дослідження є компонентний аналіз поняття «розвиток» та обґрунтування інноваційно орієнтованого контексту його трактування з формалізацією дефініції «інноваційно орієнтований розвиток».

Більшість науковців визначає розвиток як позитивну динаміку, тобто зосереджує дослідження на прогресивному розвитку. Прогресивний розвиток є типом розвитку, для якого характерний перехід із нижчого рівня на вищий, від менш досконалого до досконалішого [1].

Формування науково-теоретичного трактування поняття «розвиток підприємства» здійснюється в розрізі компонентних складників: формату, тобто причинно-наслідкового напрямку, що закладається в дефініцію; процесу досягнення, який відображає контекст руху підприємства в розвитку; результату – цільового ефекту досягнення. Відповідно до першого компонентного складника, тобто за форматом, розвиток підприємства визначають як:

– перехід від нижчого рівня функціонування на вищий («...зміна діяльності для переходу на вищий, якісніший, рівень виконуваних функцій, структури організації, на випуск нової продукції» [2]; «ведуть до переходу та фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах» [3]);

– перехід в нову форму функціонування (зміна стану) («процес зміни стану об'єкта» [4]; «перехід у новий якісно-кількісний стан у часі» [5]; «переведенням в новий аттрактор функціонування» [6]; «зміна станів підприємства, кожний з яких є якісно іншим за попередній» [7]; «процес переходу системи з одного стану в інший» [8]).

Тобто розвиток є певним процесом, переходом виробничо-економічної системи на новий рівень чи в новий стан. Таке розуміння поняття «розвиток» має векторну спрямованість і свідчить, що в процесі розвитку підприємство не може перебувати в стані «статичності» і постійно динамічно прогресує, підвищуючи свій рівень або змінюючи стан.

За другим компонентним складником – процесом розвитку – у результаті узагальнення досліджень, можна виділити низку ознак, які безпосередньо відображають процес:

– зміна якостей. Науковці визначають, що процес розвитку здійснюється на підставі зміни якостей, а кількісні зміни мають другорядну роль (Ю. А. Плугіна [9]; Н. В. Афанасьєв, В. Д. Рогожин, В. І. Рудика [10]);

– зміна якісних та кількісних характеристик («супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик» [8]);

– зміна структурних характеристик («...змін і підвищення складності структури й складу» [11]; «...завдяки зміні кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів» [9]);

– зміна цілей існування. Дослідниця О. В. Раснєва зазначає, що процес розвитку «характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування» [6, с. 108];

– зміна стану. Наприклад, В. І. Довбенко під розвитком розуміє «процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного, кількісного нарощення параметрів» [4, с. 500].

Отже, процес розвитку – це якісні, кількісні перетворення зі зміною структурних характеристик та цілей існування.

Результатами розвитку більшість науковців вважає такі:

– зменшення впливу зовнішнього середовища через опір, стійкість, адаптивність тощо («...перешкоджати руйнівному впливу зовнішнього середовища» [11]; «...підвищується опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища» [12]) Підґрунтям визначення такого результату (цільового ефекту) розвитку, на наш погляд, є зниження рівня залежного розвитку;

– підвищення значущості підприємства. Такий результат розвитку виділяє Е. Е. Науменко: «...сприяє розширенню діяльності та збільшенню значущості підприємства як в економічному, так і в соціально-політичному середовищі» [13, с. 161];

– збільшення можливостей. У розвитку вбачають збільшення можливостей підприємства, зокрема П. В. Арістархов зазначає, що це процес, під час якого збільшуються можливості підприємства у виробництві товарів та послуг [14];

– ефективність функціонування. Такий результат розвитку визначають В. А. Забродський, М. А. Кизим («...підвищується ефективність функціонування» [11]).

Протилежною спрямованістю прогресивному розвитку визначається регресивний. Регресивний розвиток не завжди призводить до зниження економічного зростання і не виступає чинником деградації підприємства. Напрямок розвитку, прогресивний чи регресивний, залежить від реакції елементів середовища організації на ці дії.

Отже, розвитком підприємства вважається перехід від одного стану до іншого, від однієї форми до іншої. На наш погляд, крім зазначеного, під «розвитком підприємства» має розумітися і стан функціонування підприємства, що характеризується динамічною гармонізацією рівнів елементів, підсистем, суб'єктів та об'єктів середовища організації. За динамічної гармонізації кожна окрема одиниця досягає рівня іншої одиниці виробничо-економічної системи, що взаємодіє з нею, завдяки їх впливу одна на одну, що зумовлює порушення рівноваги.

Види розвитку науковці розрізняють за змістовим характером та інструментами його реалізації. Вихідними видами розвитку можна вважати економічний, сталий (стійкий), інноваційний.

1. *Економічний розвиток* у наукових джерелах визначають як: а) економічний складник загального розвитку; б) цілісний розвиток, який об'єднує інші види розвитку:

а) економічний складник життєдіяльності підприємства в усіх проявах і формах, протягом життєвого циклу, що здійснюється під впливом екзогенних та ендегенних чинників з орієнтацією на поставлену мету [15];

б) економічний розвиток визначають як багатофакторний процес, що відбиває як еволюцію господарського механізму, так і зміну на цій підставі економічних систем [16, с. 69].

Досліджуючи економічний розвиток, науковці зосереджують увагу на теорії випереджального економічного розвитку, що є специфічною інституційною формою економічного розвитку [17, с. 7]. Економічний розвиток, на відміну від економічного зростання, передбачає застосування інноваційних технологій, підходів та інструментів для здійснення трансформаційних змін, інноваційний рівень яких поглиблюються за випереджального економічного розвитку.

Визнання підприємства економічною системою виводить науковців на трактування розвитку в контексті соціально-економічного розвитку, під яким розуміють цілісну сукупність взаємопов'язаних соціальних і економічних інститутів (суб'єктів) та відносин, що взаємодіють, з приводу розподілу й споживання матеріальних й нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну й споживання товарів і послуг [18]. Потрібно підкреслити, що у трактуваннях соціально-економічного розвитку та шляхів його досягнення присутня інноваційна орієнтованість на використання нематеріальних ресурсів, креативності працівників тощо.

2. Стійкий розвиток. Стійкий розвиток уважать розвитком, що самопідтримується. Це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби [19, с. 1275]. Так, К. О. Іванчук трактує цей вид розвитку як зміну підприємством свого якісного стану за визначеним вектором і траєкторією з метою підвищення гнучкості та адаптивності, що відбувається в просторі стійкого функціонування, коли підприємство в результаті розвитку не наближається до межі втрати стійкості або ж швидко повертається до рівноважного стану [20, с. 86]. Як зазначає К. А. Бармута, основою стійкого розвитку слугує активна інноваційна діяльність, потрібна для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі, а безпосередньо стійкий розвиток є логічним продовженням та результатом інноваційного розвитку [19]. Отже, основними аспектами стійкого розвитку є його самопідтримка, самоорганізація, наявність інноваційної діяльності.

3. Інноваційний розвиток. У дослідженнях науковців інноваційний розвиток окреслено неоднозначно. Дослідники віддають перевагу процесному базису в його трактуванні. Так М. Е. Касс інноваційним розвитком вважає процеси інноваційних перетворень на підприємстві, а також закономірно та послідовно здійснювані процеси конкретних заходів [21]. Однак наукова думка транспонується до просторово-середовищного розуміння інноваційного розвитку. Нариклад, А. М. Турило, О. А. Зінченко, А. А. Турило інноваційний розвиток вважають економічним законом ринкової системи господарювання. Розвиток є абстрактним поняттям, оскільки містить певні узагальнювальні властивості, притаманні різним формам прояву цієї категорії в просторі та часі; є невід'ємною частиною об'єктивного природно-історичного процесу розвитку суспільства і тому сам виступає об'єктивним процесом і об'єктивною категорією; як економічний закон функціонування та розвитку певної економічної системи має об'єктивний характер ще й тому, що існує і діє незалежно від свідомості та волі людей [22, с. 33]. Отже, інноваційний розвиток з економічної категорії переходить у форму економічного закону.

Аналіз наведеного понятійного апарату за видами розвитку дає змогу підкреслити вагому характерну особливість – вираження одного типу розвитку із застосуванням інших (економічний з інноваційним умістом, поєднання інноваційного із стійким

розвитком). Ця особливість окреслює концепт розвитку – будь-який тип розвитку підприємства є комплексною формою різних видів розвитку, із перевагою певного конкретизованого в ідеології та філософії функціонування підприємства.

Трансформування інноваційного розвитку з категорії в закон зумовлює комплексність різних видів розвитку з інноваційним. Так О. В. Корнух, досліджуючи економіко-інноваційний розвиток корпорацій, довів, що економічний та інноваційний розвиток логічно інтегруються в категорію «економіко-інноваційний розвиток підприємства» і потрактував його як категорію, що характеризує постійний динамічний процес якісних змін економічного складника життєдіяльності корпорації, зумовлений рівнем інноваційності всіх його напрямів для забезпечення економічного зростання в межах обраної місії, прийнятої мотивації та інтелектуалізації діяльності [23].

Як відомо, інновації дестабілізують стійке функціонування системи, тому доцільно розглянути таку економічну категорію як «стійкий інноваційний розвиток». Наприклад, Б. Є. Большаков, Є. Ф. Шамаєва визначають стійкий інноваційний розвиток як процес зростання спроможностей задоволення потреби системи, які є невичерпними, виражені в одиницях потужності, через підвищення якості управління й реалізації новацій, що забезпечують постійні темпи росту ефективності використання ресурсів і вищий дохід, зменшення витрат в умовах негативних зовнішніх і внутрішніх тенденцій [24, с. 16]. Отже, стійкий інноваційний розвиток переорієнтовує виробничо-економічну систему підприємства на новий рівень функціонування, де економічні відносини відбуваються в горизонті «причина-наслідок» через синергетичні ефекти інтегрування середовищ функціонування.

Особливості видів розвитку підприємства в розрізі компонент формування дефініції наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Особливості видів розвитку підприємства
в розрізі компонент формування дефініції**

Вид розвитку	Формат розвитку	Процес розвитку	Результат розвитку
Економічний розвиток	Кількісна та якісна зміна	Зміна економічних станів	Забезпечення конкурентних переваг; зменшення витрат, підвищення прибутковості
Соціально-економічний розвиток	Соціально-економічна якісна зміна	Взаємодія соціальних та економічних суб'єктів й об'єктів	Зрушення соціально-економічного стану
Економіко-інноваційний розвиток	Якісні зміни	Динамічний процес, економічні та інноваційні зміни	Підвищення інновативності та якісна зміна економічного стану
Стійкий розвиток	Зміна якісного стану відповідно до встановлених меж у певний момент часу	Узгоджені зміни; керований розвиток; спрямований рух; збалансування змін	Підвищення гнучкості, підвищення адаптивності, досягнення цілей; гармонійний розвиток
Стійкий інноваційний розвиток	Перебудова системи до встановлених меж у певний момент часу	Зростання спроможностей; активна інноваційна діяльність	Забезпечення постійних темпів розвитку, збільшення доходів, зменшення витрат
Інноваційний розвиток	Трансформація системи в нову форму або стан	Інноваційні перетворення, інноваційні зміни, інноваційні процеси	Інноваційна активність, техніко-технологічне оновлення, прогресивна зміна економічного стану

Джерело: авторська розробка.

Вид розвитку, який обирає підприємство, фактично є філософією його функціонування.

Інновації в сучасних дослідженнях передбачають, крім НДДКР, управлінські дії, бізнес-мотиви, бізнесову діяльність та є здатністю створювати цінність для отримання комерційного ефекту для підприємства. Зокрема П. Лубуж, А. Ованесов, Ю. Мефтахутдинова підкреслюють, що загальним визначенням інновації є корисне нововведення, спрямоване на створення цінності для компанії [25, с. 20], тобто інновацією стає продукт, послуга, бізнес-рішення тощо, якщо воно функційне для підприємства.

Отже, розглядаючи підприємство, доречно використовувати бізнес-орієнтовані трактування інновації. Інновацією слід уважати континуум функціонування підприємства в прогресивному розвитку, що формує його потужність для трансформації в новий стан на підставі реалізації інноваційних процесів, використання потенціалу, застосування інноваційних бізнес-моделей діяльності, формування інноваційної спроможності та здатностей через процесні чи продуктові форми.

Для врахування економічної змістовності інноваційно орієнтованого розвитку звернімося до сутності інноваційно орієнтованої економіки та її порівняння з інноваційною економікою: інноваційна економіка – економіка, заснована на постійній взаємодії знань, технологій на базі сформованого інноваційного потенціалу, результатом яких є висока інноваційна активність на національних та міжнародних ринках інноваційних продуктів, а інноваційно орієнтована економіка – економіка, готова до взаємодії знань і технологій через створення достатнього інноваційного потенціалу та сформовану інноваційну сприйнятливність суспільства [26, с. 12]. Трансформуючи зазначену онтологію, інноваційно орієнтований розвиток – це розвиток, забезпечений достатнім рівнем спроможності, можливостей, що характеризує стан системи, у якій реалізуються інноваційно спрямовані дії за використання динамічних здатностей.

Інноваційно орієнтований розвиток можна трактувати як інноваційно скерований, керований інноваціями або ж розвиток, спрямований на інновації, водночас зміни форми, еволюційні процеси, здатність виробничо-економічної системи є ідеологією, проявом та способом існування та функціонування підприємства. Отже, інноваційно орієнтований розвиток підприємства – це стан функціонування в керованому русі інноваційного континууму, у процесі якого постійно гармонізуються та вирівнюються за рівнем та напрямом інноваційна асиметрія функційних складників середовища виробничо-економічної системи.

Інноваційно орієнтований розвиток відповідно до обраної трискладової системи формулювання дефініції можна конкретизувати так:

- за форматом: стан росту, сутність функціонування виробничо-економічної системи, ідеологічно спрямованої на прогресивний розвиток;
- за процесом: процес розвитку визначається обраним типом розвитку (економічний, стійкий, інноваційний) у керованому русі інноваційного континууму;
- за результатом: відмінним аспектом інноваційно орієнтованого розвитку є його вираження через цикл чи впорядкований хаос, що визначає результатом розвитку новий стан функціонування, новий рівень здатності виробничо-економічної системи.

Отже, відповідно до компонентних складників поняття «розвиток» трактують за форматом, процесом досягнення та результатом. Неінноваційно спрямований розвиток фактично ґрунтується на кількісних нарощеннях економічних результатів, збільшенні обсягів виробництва, масштабів підприємства з малих до середніх та великих. Водночас виробничо-економічна система практично не зазнає якісних змін, які зводяться до простої адаптації до викликів зовнішньосередовищних збурень. Кожний вид розвитку містить інноваційно орієнтований складник у його змісті або інструментах досягнення, наявна інтегрованість видів розвитку в єдине поняття. З урахуванням трактування інновації як континууму у функціонування підприємства в прогресивному розвитку, інноваційно орієнтований розвиток доцільно вважати інтегратором видів розвитку та розуміти як стан функціонування підприємства в керованому русі інноваційного континууму, у процесі якого постійно гармонізуються та вирівнюється, за рівнем та напрямом інноваційна асиметрія функційних складників середовища виробничо-економічної системи.

Бібліографічні посилання

1. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних сполучень [уклад. Л. О. Пустовіт, С. І. Скопенко, Г. М. Сютя, І. В. Цимбалюк]. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
2. Анискин Ю. П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости : монограф. / Ю. П. Анискин. – М. : Омега-Л, 2009. – 404 с.
3. Богатирьов І. О. Ефективність розвитку підприємства / І. О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8. – С. 79–84.
4. Довбенко В. І. Перспективні проблеми розвитку підприємств / В. І. Довбенко // Щорічник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2003. – 507 с.
5. Надтока Т. Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління / Т. Б. Надтока // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : монограф. / Т. Б. Надтока, Г. А. Какуніна, О. В. Мартякова та ін. / за заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк : Вид-во ДонНТУ, 2011. – С. 564–569.
6. Раєвська О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монограф. / О. В. Раєвська. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
7. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 30–34.
8. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
9. Плугіна Ю. А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Ю. А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 193–196.
10. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монограф. / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
11. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
12. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монограф. / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
13. Науменко Е. Е. Устойчивое развитие коммерческого предприятия как фактор роста экономики страны / Е. Е. Науменко // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 29. – С. 160–164.

14. Аристархов П. В. Развитие концепции экономического потенциала предприятия в разрезе целевого подхода [Электронный ресурс] / П. В. Аристархов // Экономика и управление: проблемы и решения: материалы Международной заочной научно-практической конференции (21 ноября 2011 г.). – Режим доступа : <http://www.sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/624-2012-01-17-14-09-52>
15. Економічний розвиток структурних підрозділів підприємства: оцінка, механізм, мотивація : монограф. / Турило А. М., Романченко Н. В., Святенко С. В., Турило А. А. – Кривий Ріг : ТОВ «Етюд-Сервіс», 2009. – 156 с.
16. Плехова Ю. О. Анализ подходов к экономическому развитию / Ю. О. Плехова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2007. – № 19 (5). – С. 68–70.
17. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток: теоретико-інституціональні засади і проблеми реалізації в Україні / О. М. Москаленко // Економіка України. – 2014. – № 8 (633). – С. 4–18.
18. Качмарик Я. Д. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємства / Я. Д. Качмарик, Р. І. Хуткий // Фінанси України. – 1999. – № 10 – С. 139–144.
19. Бармута К. А. Обеспечение устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций / К. А. Бармута // Вестник ДГТУ. – 2010. – Т. 10. – № 8 (51). – С. 1274–1279.
20. Іванчук К. О. Стійкий економічний розвиток підприємства: теоретичне обґрунтування / К. О. Іванчук // Економіка розвитку. – 2014. – № 3 (71). – С. 84–88.
21. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монограф. / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
22. Турило А. М. Інноваційний розвиток як економічний закон ринкової системи господарювання / А. М. Турило, О. А. Зінченко, А. А. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (153). – С. 31–37.
23. Корнух О. В. Економіко-інноваційний розвиток корпорації / О. В. Корнух // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 3. – С. 154–164.
24. Большаков Б. Е. Мониторинг и оценка новаций: формализация задач в проектировании регионального устойчивого инновационного развития / Б. Е. Большаков, Е. Ф. Шамаева. – Palmarium Academic Publishing (Германия), 2012. – 219 с.
25. Лубуж П. 6 ключевых элементов программы инновационного развития / П. Лубуж, А. Ованесов, Ю. Мефтахутдинова // Ежеквартальное издание компании Strategy.ru. – 2011–2012. – С. 18–25.
26. Комогорцева Е. П. Инновационно ориентированная экономика как предпосылка инновационного развития (публикация автора на scireople) / Е. П. Комогорцева // Российский академический журнал. – 2012. – № 2. – Т. 20. – С. 11–13.

Надійшла до редколегії 11.04.16

М. М. Голубка*Львівський кооперативний коледж економіки і права***ВНЕСОК ТОВАРИСТВА «РІДНА ШКОЛА» У РОЗВИТОК
ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ
НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ
У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XIX – ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ**

На підставі архівних матеріалів досліджено основні освітні досягнення товариства «Рідна школа» на західноукраїнських землях у другій половині XIX – на початку XX ст. У статті також наведено економіко-статистичні цифрові дані, зокрема щодо набутого освітнього майна (інвестицій у нерухомість для забезпечення розвитку освіти) Товариства «Рідна школа», та інші освітньо-статистичні дані.

Ключові слова: чоловічий інститут, дівочий пансіон, журнал «Дзвіночок», «Кружки», промислові школи, «збірні лекції».

На основе архивных материалов исследованы основные образовательные достижения общества «Родная школа» на западноукраинских землях во второй половине XIX – в начале XX в. В статье приведены экономико-статистические цифровые данные, в частности относительно приобретенного образовательного имущества (инвестиций в недвижимость для обеспечения развития образования) Общества «Родная школа», и другие образовательно-статистические данные.

Ключевые слова: мужской институт, девичий пансион, журнал «Колокольчик», «Кружки», промышленные школы, «сборные лекции».

The presented scientific paper uses archival materials to perform the investigation of educational achievements of the «Native School» Society in Western Ukraine in the second half of XIX – early XX century. The paper provides economic and statistical numerical data, particularly with regard to the acquired educational property (real estate investment to provide for the development of education) of the «Native school» Society as well as other educational and statistical data.

Keywords: male institute, female boarding school, magazine «Bell», «Circles», industrial schools, «joint lectures».

Актуальність мого дослідження вбачаю в пошуку пріоритетів розвитку основних економічно-освітніх напрямів діяльності Товариства «Рідна школа» в Західній Україні в другій половині XIX – початку XX ст.

Метою дослідження є розгляд освітніх надбань Товариства «Рідна школа» та його вкладу в розвиток економічної освіти на західноукраїнських землях у другій половині XIX – початку XX століття

«Рідну школу» засновано у 1881 році у м. Львові як Руське Товариство Педагогічне, проте у 1912 році воно змінило назву на Українське Педагогічне Товариство, а трохи згодом, з 1926 року, відоме під назвою Українське Товариство Педагогічне – Товариство «Рідна школа» (далі – УТП «Рідна школа», або Товариство «Рідна школа»). Це Товариство під дещо зміненого назвою за участі інтелігенції західних областей України відновило свою діяльність у березні 1991 року через створення громадської організації «Львівське крайове товариство «Рідна школа» (ЛКТ «Рідна школа»). На сьогодні товариство має багато осередків освіти у містах західного регіону (зокрема у Львові, Івано-Франківську, Радехові, а також у низці навчальних закладів Самбірського, Сколівського, Жидачівського районів та в інших містах). Газета «Свобода», датована 26 грудня 1931 року, в одній зі статей, присвячених ювілею діяльності Товариства пише: «Вчасно зміркували чинники відповідальності

за «Рідну Школу», що заки організують і привчать старше громадянство стати лавою за своє право на виховання молоді, – тої молоді може вже не стати. Треба було як можна найшвидше всіми доступними шляхами дістатися до сердець молоді, заволідати нею» [2, с. 2]. Реалізуючи це прагнення, організатори Товариства «Рідна школа» зробили такі освітні кроки – отримали такі освітні результати:

- 1) розпочато видавництво книжечок для молоді (зима 1884 р.);
- 2) засновано селянські бурси та інститути (першим було відкрито чоловічий інститут у м. Львові);

3) робота щодо зростання освітнього рівня українського жіноцтва шляхом організації викладання 1890 – 1893 роках, а також через відкриття дівочого інституту у м. Львові (1899), згодом перейменованого в дівочий пансіон;

- 4) започатковано видання дитячого журналу «Дзвінок»;

5) відкриття власної приватної української дівочої виділової школи у 1988 році (котра була вищою за народну);

6) відкриття першої української приватної жіночої вчительської семінарії у м. Львові (1903), а також приватної «школи вправ» у м. Львові (1907);

7) відкриття освітніх курсів, про які читаємо: «Щоби зменшити соромну цифру неграмотності, взялося товариство ще до війни до здійснення клича «геть неписьменність», основуючи курси для неграмотних не тільки по численних селах, але й у військових австрійських касарнях» [2, с. 2]. Після цього одна за одною почали відкриватися народні школи: «...перша станула 1906 р. в селі Зарваниці Золочівського повіту. За нею (1908 р.) у Гвіздці Городенського повіту, а так у тому ж році в Івашківцях і Щаснівці Збаражського повіту та в Чорткові і його передмістю – Вигнанка; в р. 1910 повстали так і школи в Коломиї, Перемишлі, Кнігинині коло Станиславова, в Пістині коло Косова й Білозірці у Збаражчині; в р. 1911 станула у Львові школа ім. Короля Данила, а далі в Копані (Перемишлянщина) й Хоптянці (Скалатщина). Крім того, відкрито ще 35 приготівних курсів до гімназії; 3 приготівні курси до семінарії та численні «селянські бурси» [2, с. 2];

8) відкрито нову хлоп'ячу народну школу ім. Т. Шевченка у м. Львові (1915) тощо (узагальнено на підставі [1-3]).

10 лютого 1919 року Українська Національна Рада в Станиславові видала державний закон, за яким усі українські приватні школи ставали державними. Товариству «Рідна школа» це сприяло, оскільки весь тягар упав на державу, а Товариство виконувало лише допоміжну роль у справах виховання. Проте означений період надзвичайно швидко минув.

Після відходу Української Галицької Армії за Збруч у 1919 році і зайняття польськими військами всієї Галицької області доля українського шкільництва докорінно змінилася, бо була точним відбитком політичних відносин в Західній Україні того часу.

Так, Австрія залишила в Галичині 2 496 українських державних народних шкіл попри загальну кількість 5 580. Тут важливо процитувати таке: «...у шкільному році 1921/2 прибуло в Галичині польських шкіл 1 140, а українських лише 9! На ділі число українських шкіл зменшилося, але до нього дочислено вмісне 428 мішаних (польсько-українських шкіл, т. зв. «утраквістичних»)» [3, с. 2].

Почало страждати народне вчителство, оскільки з приходом польської влади кількість учнів учительських семінарій щоразу меншала. За Австрії в Галичині залишилася всього 41 гімназія, з них 6 гімназій було самостійних

українських та 2 при польських гімназіях. Проте вже у 1922 році їх кількість зросла та становила аж 50 гімназій, утім українських так і залишалося лише шість, навіть українські відділи при польських гімназіях (у Бережанах і Стрию) було закрито, а трохи згодом – ще й у Тернополі [3, с. 2].

З метою надати Товариству «Рідна школа» більшого авторитету серед українського громадянства та надалі більше впливати на зростання рівня освіти проведено важливу подію: «...зібралися дня 3 червня 1920 р. представники всіх культурно-освітніх та економічних організацій і всіх тодішніх політичних партій, і на тій нараді признали «Рідну Школу» одинокою владою всього українського приватного шкільництва. Значіння «Рідної Школи» зросло незабаром ще більше, коли то на «Освітньому З'їзді», що відбувся 26 вересня 1926 р. в Рівному, представники північно-західних українських земель проголосили «Рідну Школу» владою для шкільництва своєї області» [3, с. 2].

Тоді виникла суттєва перешкода в діяльності Товариства «Рідна школа», оскільки польська влада не хотіла визнати статут Товариства, мовляв його написано для австрійської влади, а не для польської. Проте Товариство цей казус успішно пододало, оскільки було прийнято рішення відкривати інші товариства при читальнях та кооперативах, а саме т. зв. «Комітети Рідної Школи» (відомі як «Кружки»), які практично виконували ту саму роботу, що і філії. Упродовж 1926 року засновано аж 37 таких «Комітетів», у них нараховувалося понад 2 777 учасників. Варто наголосити на діяльності тих Комітетів, оскільки вони мали значні освітні досягнення. Так, деякі відкривали навіть приватні школи й опікувалися ними, аж доки їх було закрито австрійською владою.

Відзначимо, що у серпні 1924 року австрійська влада таки прийняла до відома змінений статут Товариства «Рідна школа». З того моменту розпочалося масове створення таких «Кружків» (див. рис. 1).



Рис. 1. Динаміка створення «Кружків» (філій) Товариством «Рідна школа» у період 1924–1931 рр. (джерело: [3, с. 2])

Хоч влада закривала багато шкіл, проте їх кількість і надалі зростала. Також відзначимо, що там, де місцева влада не давала дозволу або зволікала з виданням дозволу на відкриття «Кружків», Товариство «Рідна школа» організовувало т. зв. «збірні лекції». Фактично це були не лекції, а школи, у яких учитель викладає одночасно лише дев'ятьом учням. Це було зроблено для того, щоб

офіційно це не називалося школою. Проте варто зазначити, що де-факто «збірні лекції» виконували ті самі освітні завдання, що й концесіоновані школи.

Так, на тлі масового відкриття «Кружків» у 1922 році Товариство «Рідна школа» ввело новий тип школи, а саме – промислові. Статистичні дані відбивають підвищену потребу в такій школі, а саме: 1922 року до неї вписалося 90 учнів, 1923 року – 160 учнів, а 1924 року – 230 осіб [3, с. 2].

У 1924 році було відкрито дівочу промислову школу ім. Т. Шевченка у м. Львові (того ж року в школі навчалося 80 учениць). Школа такого типу була не одна, зокрема історико-статистичні дані свідчать, що таку ж школу у 1924 році було відкрито у м. Станіславі (налічувала 123 учні, проте цього ж року її було відразу й закрито). Упродовж 1924–1931 років налічувалося 9 промислових шкіл, а також 7 кількамісячних курсів. Загалом у промислових школах та на курсах навчалося 1152 учні під проводом 88 вчителів [3, с. 2].

Результати освітньої діяльності Товариства «Рідна школа» у 1931 році доцільно відобразити в цифрах (табл. 1).

Таблиця 1

Освітні надбання Товариства «Рідна школа», 1931 рік

№ п/п	Освітньо-навчальні заклади	Кількість закладів освіти	Кількість дітей	Кількість вчителів
1	Дитячі садочки	46	1 640	46
2	Захоронки	18	618	18
3	Народні школи	72	6 975	208
4	Гімназії	10 (проте одну лише розбудовують у Зборові)	1 682	---
5	Учительські семінарії	4	523	225
6	Фахові школи	9	925	---
7	Фахові курси	7	227	88
8	Бурси	6 (проте ще 6 розбудовують)	367	---
9	Настоятелів бурс, службовців у кружках і в централі	---	---	30
10	Разом	171	12 957	615

Джерело: [2, с. 3].

Крім зазначених прямо освітніх надбань, можна ще виокремити дотичні. Так, до майна Товариства «Рідна школа» належать:

1) нерухомість Товариства «Рідна школа», де проводилися зустрічі, відбувалося освітньо-просвітницьке планування, збори тощо (14 одноповерхових кам'яних будинків у 10 містах (з них у м. Львові – 3 шт.); 15 партерових будинків у 13 місцевостях (з них у м. Львові – 1 шт.); 32 парцель у 21 місцевості (з них у м. Львові – 5 шт.);

2) бібліотеки, а саме:

– при «Кружках» Товариства «Рідна школа» – 36 615 томів;

– при школах Товариства «Рідна школа» – 26 640 томів;

– педагогічні бібліотеки при школах і при централі – 6 694 томів;

3) книгарня Товариства «Рідна школа» (у м. Львові по вул. Сикстуська, 20);

4) видавництво книжок;

5) шкільний інвентар та наукові прилади [2, с. 3].

Як свідчить проведений аналіз шкільництва та громадської активності Товариства «Рідна школа» в історичній ретроспективі, маємо всі підстави розуміти суть польської окупації українських земель у міжвоєнний період, котрий залишив за собою значну руїну з одного боку, а з іншого активізував вплив української громадськості на суспільне, культурне, національне та економічне життя тогочасної України. У результаті дослідження доводимо понад усе значні здобутки УПП «Рідна школа», яке (вважають другим після Товариства «Просвіта») та його вплив на свідомість тогочасного українця.

Підсумовуючи проведене дослідження, потрібно відзначити, що Товариство «Рідна школа» залишило величезну наукову спадщину та слід для розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти, забезпечуючи економічну базу знань під час викладання у фахових промислових школах.

Бібліографічні посилання

1. Потапюк Л. М. Діяльність західноукраїнських громад у процесі становлення економічної освіти (друга половина XIX – початок XX століття) / Л. М. Потапюк, І. П. Потапюк // Іван Огієнко і сучасна наука та освіта: Сер. «Історична та філологічна». – 2015. – Вип. 11. – С. 116–122.
2. Свобода // Джерзи Ситі, Н. Дж. – 26.12.1931. – № 300. – С. 1–4.
3. Свобода // Джерзи Ситі, Н. Дж. – 28.12.1931. – № 301. – С. 1–4.
4. Товариство «Рідна школа»: історія і сучасність : наук. альманах / упоряд. і наук. ред. Д. Герцюк, П. Сікорський. – Львів : Вид-во Львівського крайового т-ва «Рідна школа», 2011. – Ч. 6. – 309 с.
5. Узагальнено: Стан і діяльність «Рідної школи» 1936–1937. Річне звітлення Головної управи за час від 1.IX.1936 по 31.VIII.1937. – Л., 1938. – С. 35–37; Рідна школа. – 1934. – С. 346; 1938. – Ч. 23–24. – С. 363.
6. Центральний державний історичний архів України (м. Львів). – Ф. 206. – Оп. 1. – Спр. 75. – Арк. 13.
7. Mizgalska M. Uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i narodowościowe na terenie Ukrainy Zachodniej w II połowie XIX wieku / M. Mizgalska // Історичний архів. – 2014. – Вип. 13. – С. 78–85.

Надійшла до редколегії 24.04.16

УДК 314.728:331.556

Д. О. Ніконова

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк***ВНУТРІШНЯ МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ЧИННИКИ ВПЛИВУ**

Розглянуті питання вимушеної внутрішньої міграції, пов'язані із загостренням соціально-політичної та економічної ситуації на сході України та анексією Криму. Проаналізовано основні чинники, що впливають на внутрішню міграцію як складник механізму відтворення соціально-економічного потенціалу країни в умовах інтеграції економіки. Виявлено основні соціально-економічні чинники, які можуть призвести до реєміграції внутрішніх переселенців.

Ключові слова: внутрішня міграція, пропозиція роботи, коефіцієнт кореляції Пірсона, вимушено переміщені особи, соціальна сфера.

Рассмотрены вопросы вынужденной внутренней миграции, связанные с обострением социально-политической и экономической ситуации на востоке Украины и аннексией Крыма. Проведен анализ основных факторов, влияющих на внутреннюю миграцию как составляющую механизма воспроизводства социально-экономического потенциала страны в условиях интеграции экономики. Выявлены основные социально-экономические факторы, которые могут привести к реэмиграции внутренних переселенцев.

Ключевые слова: внутренняя миграция, предложение работы, коэффициент корреляции Пирсона, вынужденно перемещенные лица, социальная сфера.

The article deals with the issues of forced internal migration associated with the worsening of the socio-political and economic situation in the East of Ukraine and annexation of the Crimea. The analysis is provided for the main factors influencing internal migration, as a component of the mechanism of reproduction of socio-economic potential of the country in terms of integration of the economy. The paper identifies the main socio-economic factors that can lead to re-emigration of internally displaced persons.

Keywords: internal migration, job offer, Pearson correlation coefficient, IDPs, social services sphere.

Будь-які соціально-політичні зміни – війни, державні перевороти, природні катаклізми, епідемії – призводять до активізації переміщення людей з одних районів країни до інших – із більш сприятливими умовами життя. Для того, щоб зважитися на міграцію, потрібно мати певний рівень пасіонарності, і події, що відбулися в нашій державі, свідчать про сплеск активності громадян, що не могло не вплинути на внутрішню і зовнішню політику України.

Політичні, соціальні й економічні процеси в українському суспільстві призвели до тимчасової окупації АР Криму, проведення АТО на Донбасі та до зниження соціально-економічного потенціалу цих регіонів. Перед пересіченими громадянами постала проблема міграції з небезпечних для життя районів, де військове протистояння не дає змоги вести активну трудову діяльність і де немає впевненості в **особистій безпеці і безпеці** своїх близьких, а перед регіонами постала проблема недостатності людського ресурсу. Ситуація, що склалася в галузі стабілізації внутрішніх міграційних процесів в Україні, потребує вироблення пріоритетів у формуванні механізмів їх регулювання, забезпечення економічних важелів управління міграційною ситуацією. Розв'язання цієї проблеми тісно пов'язано з відродженням реального сектора економіки, розвитком ринку праці, залученням додаткових вітчизняних та іноземних інвестицій.

Міграційна проблема завжди була в центрі уваги українських дослідників. Багато наукових інститутів вивчає питання, пов'язані з міграційною рухливістю населення, процесами переселення та адаптації мігрантів, що є серйозною не лише економічною, а й соціально-політичною проблемою сучасної країни. Вітчизняні науковці розглядають внутрішню міграцію з погляду економічних, політичних, географічних чинників (С. Колос, В. Капітан, Є. Черняк, С. Западнюк [1–4]). Внутрішній вимушений міграції приділяють увагу В. І. Надрага, А. Буряченко [5; 6].

Неврегульованість процесів міграційного переміщення населення призводить до наслідків економічної та соціально-демографічної дестабілізації суспільства, без прийняття відповідних заходів, спрямованих на активізацію механізмів управління внутрішніми міграційними процесами в сучасних умовах соціально-економічного розвитку країни, наслідки можуть стати незворотними. Тому важливо визначити чинники, що впливають на внутрішню міграцію як складник механізму відтворення соціально-економічного потенціалу України.

Метою статті є визначити та проаналізувати основні, найістотніші чинники внутрішньої міграції в Україні, адже внутрішня реєміграція є одним із складників механізму відтворення соціально-економічного потенціалу будь-якого регіону.

На сьогодні проблеми внутрішньої міграції виступають істотним чинником дестабілізації соціально-економічної ситуації в Україні. За останні роки міграція населення зазнала настільки значних масштабів, що її наслідки вже доводиться враховувати під час бюджетних розрахунків держави.

На сучасному етапі міграційну ситуацію в нашій країні характеризують такі чинники:

- різке зростання внутрішньої міграції і збільшення кількості вимушено переміщених осіб зі східних та південних регіонів України;
- посилення відтоку російськомовного населення до Росії;
- прискорення току сільського населення в міста;
- докорінні зміни на межі двох останніх десятиліть у міжрегіональних міграціях.

Серед основних чинників, що впливають на внутрішню міграцію як складник механізму відтворення соціально-економічного потенціалу України, потрібно назвати:

1. Економічні: рівень безробіття, пропозиції роботи в регіонах, середній рівень заробітної плати, економічна криза тощо.
2. Соціальні: кількість шкіл, дитячих садків, ВНЗ, медичних установ тощо.
3. Політичні: політична нестабільність, проведення антитерористичної операції.

Оскільки важливими чинниками впливу виступають економічні, то потрібно виявити закономірності економічного стану областей [7] та вибір вимушено переміщених осіб. Найактуальнішим питанням залишається наявність робочих місць [9] (табл. 1).

Можна виміряти, як близько перебуває спостереження до прямої лінії, яка найкраще описує їх лінійне співвідношення, через обрахування коефіцієнта кореляції Пірсона [8].

Таблиця 1

Кількість актуальних вакансій по Україні на січень 2016 року

Місто	Кількість вакансій (од.), обласний центр	Кількість вакансій (од.), область
Київ	23609	25048
Дніпропетровськ	5230	6032
Одеса	4596	4796
Харків	4167	4245
Львів	3582	3855
Запоріжжя	1832	2034
Миколаїв	1123	1177
Вінниця	1089	1160
Черкаси	798	982
Полтава	751	1108
Луцьк	735	822
Хмельницький	727	833
Івано-Франківськ	711	836
Рівне	722	784
Тернопіль	702	746
Херсон	689	802
Житомир	648	740
Чернівці	586	594
Чернігів	568	639
Суми	488	564
Кіровоград	450	514
Ужгород	352	574

Джерело: авторська розробка на підставі [7], за винятком тимчасово окупованої АР Крим та зони проведення АТО.

Співвідношення кількості вимушено переміщених осіб за областями (вісь у) та області України (вісь х) лінійне, якщо пряма, проведена через центр скупчення точок, дає найбільш відповідну апроксимацію обраного співвідношення (рис. 1). Його справжня величина в популяції (генеральний коефіцієнт кореляції) оцінюється у вибірці як вибірковий коефіцієнт кореляції і дорівнює 0,5223.

Щодо соціальних чинників, то від держави громадяни України очікують соціального забезпечення, справедливості і правосуддя, захисту від зовнішньої агресії. Згідно з опитуванням, соціального забезпечення очікують 39 % українців, забезпечення справедливості і правосуддя – 37 %, захисту від зовнішньої агресії – 32 %, безкоштовного медичного обслуговування – 30 %, забезпечення робочим місцем – 29 %, захисту фізичної безпеки, правопорядку – 20 %, створення рівних правил для всіх за мінімального втручання в економіку – 18 % [5, с. 137].

Громадяни заради держави, суспільного блага готові на три основні пріоритети: допомагати конкретним людям, що потребують допомоги (інвалідам, хворим, пораненим, сиротам, особам похилого віку) – 27,1 %, брати участь у заходах щодо благоустрою території – 23 %, чесно платити податки з усіх своїх доходів – 18,4 %, допомагати армії – 18,3 %. Для громадян не є пріоритетними підписувати петиції, звернення (4,9 %), безоплатно брати участь в агітації, інформування громадськості, роз'яснювальної роботи (4,9 %), організовувати

інших людей на суспільно корисну діяльність (5,8 %), допомагати в роботі органів влади (6,4 %), контролювати дії влади (8 %). Основні соціальні чинники, що впливають на внутрішню міграцію, узагальнено в табл. 2.

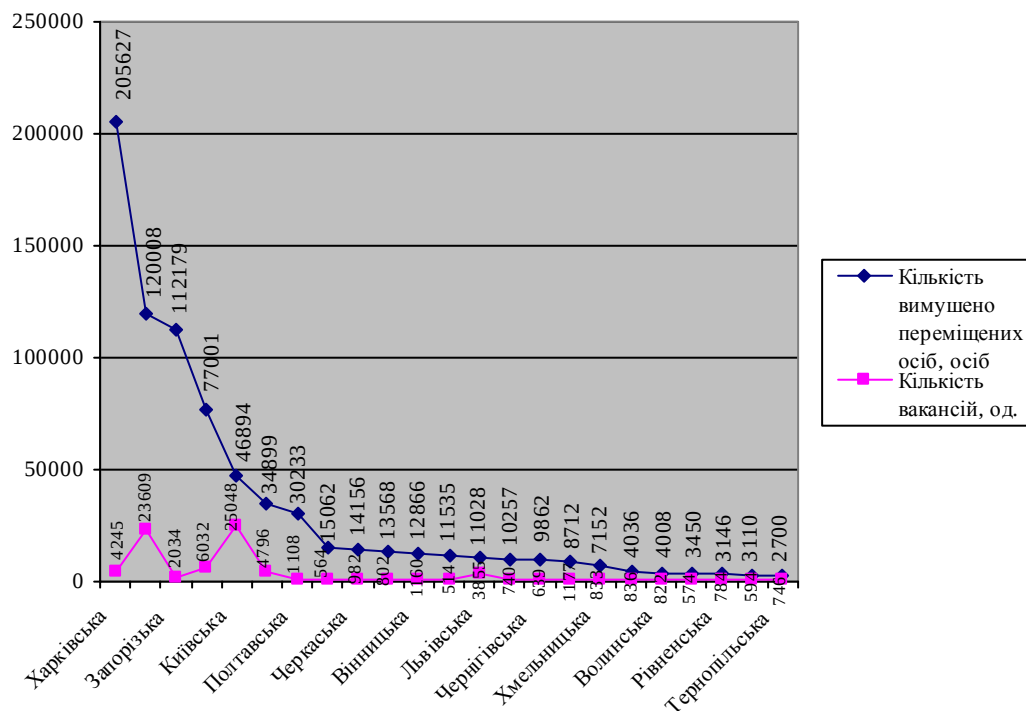


Рис. 1. Взаємозалежність кількості вимушено переміщених осіб і кількості актуальних вакансій за областями України (джерело: авторська розробка на підставі [7; 9])

На підставі даних було розраховано співвідношення кількісних даних до кількості вимушено переміщених осіб шляхом обчислення коефіцієнта кореляції Пірсона. Кількість вимушено переміщених осіб за областями до:

1. Кількості шкіл на 100 тис. населення дорівнює -0.5628.
2. Кількості дошкільних навчальних закладів дорівнює -0.0291.
3. Кількості вищих навчальних закладів дорівнює 0.3858.
4. Кількості медичних закладів (зокрема амбулаторних) дорівнює 0.1631.

Отже, найбільша закономірність вимушеного переміщення осіб виявлена залежно від кількості вищих навчальних закладів, потім до кількості медичних закладів.

Співвідношення внутрішніх і зовнішніх переміщень — найважливіша характеристика міграції з погляду складу мігрантів, дальності їх переміщень, причин і наслідків міграції, уключаючи вплив міграції на ринки праці. Переміщення на відносно короткі відстані менш чутливі до економічних умов порівняно з переміщеннями на великі відстані. Отже, в умовах сформованої фінансової кризи цей вид переміщень виявився менш уразливим. Динаміка масштабів міграції, особливо міжрегіональної, означає зменшення впливу міграції на кількісні

параметри пропозиції робочої сили, зайнятості, рівня безробіття тощо. Наслідком переважання внутрішньої міграції є просторова локалізація переміщень та їх наслідків, відносна замкнутість місцевих ринків праці, зменшення впливу між-регіональної міграції на соціально-економічний розвиток у результаті скорочення перерозподілу робочої сили в регіони, де є змога підвищити зайнятість, заробітну плату, збільшення соціальної мобільності. Висока мобільність робочої сили переважно концентрується всередині областей, не виходячи за їх межі. Тривалий міграційний відтік населення з одних територій веде до погіршення демографічної структури, руйнування унікального трудового потенціалу та поступового скорочення чисельності населення цих територій, що в перспективі створює загрозу національним інтересам. Крім того, продовжує посилюватися наявна диспропорція в розподілі населення на території країни.

Таблиця 2

Соціальні заклади по областях України (шт.)

Область	Кількість шкіл на 100 тис. населення	Зокрема сільських шкіл, %	Кількість дошкільних навчальних закладів	Кількість вищих навчальних закладів	Кількість медичних закладів (зокрема амбулаторних)
Вінницька	55,18	81	779	10	250
Волинська	73,92	85	480	5	347
Дніпропетровська	30,37	42	974	31	316
Донецька	25,3	27	569	34	338
Житомирська	63,02	78	704	6	342
Закарпатська	53,13	78	362	11	256
Запорізька	34,03	55	563	17	265
Івано-Франківська	53,2	79	394	13	302
Київська	42,76	70	1353	91	224
Кіровоградська	54,83	72	518	8	216
Луганська	30,54	35	259	17	242
Львівська	54,89	84	754	28	232
Миколаївська	46,99	68	496	12	386
Одеська	36,54	65	801	27	249
Полтавська	48,27	73	619	11	356
Рівненська	58,31	80	798	10	191
Сумська	47,03	68	528	6	312
Тернопільська	79,04	84	689	10	182
Харківська	30,34	51	707	43	247
Херсонська	44,28	69	571	13	231
Хмельницька	61,01	78	502	12	276
Черкаська	51,08	74	779	8	236
Чернівецька	47,89	75	379	7	225
Чернігівська	57,58	74	426	8	230

Джерело: авторська розробка на підставі [10; 11].

Отже, у дослідженні визначено основні чинники, що впливають на внутрішню міграцію як складник механізму відтворення соціально-економічного потенціалу України. Основним чинником внутрішньої міграції виступає безперечно, політичний: політична нестабільність та проведення антитерористичної операції, другим – економічний – робочі місця, рівень життя, середня заробітна плата, на третьому

місці – соціальні чинники. Урахування цих результатів може служити підставою для розробки цільових регіональних програм зайнятості і соціально-економічного регулювання руху незайнятої робочої сили. Соціально-економічний розвиток України викликає потребу опрацювати концептуальні питання активної політики зайнятості працездатного населення, а також підходів до проблеми розміщення продуктивних сил. Акцент державних заходів впливу на механічний рух населення в галузевому і територіальному аспекті повинен бути поставлений на залученні ринкових механізмів розширення сфери докладання праці з урахуванням забезпечення умов для вільного переміщення трудових ресурсів.

Бібліографічні посилання

1. Колос С. М. Фактори впливу на міграційні процеси в Україні / С. М. Колос // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16 (205). – С. 194–203.
2. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – № 32. – С. 474–481.
3. Черняк Є. О. Зростання внутрішньої міграції в Україні: переваги та недоліки для вітчизняних підприємств, вплив на конкурентоспроможність країни [Електронний ресурс] / Є. О. Черняк // Ефективна економіка. – 2014. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3534>.
4. Западнюк С. О. Міграції населення України: внутрішньорегіональний вимір / С. О. Западнюк // Український географічний журнал. – 2012. – № 2. – С. 28–33.
5. Надрага В. І. Проблеми вимушеної міграції населення в контексті концепції «суспільства розвитку» / В. І. Надрага // Український соціум. – 2015. – № 1. – С. 134–141.
6. Буряченко А. Волатильність економічного розвитку регіону від впливу внутрішніх та зовнішніх міграційних процесів [Електронний ресурс] / А. Буряченко // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 1–2. – С. 15–22. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2012_1-2_3
7. Актуальні вакансії за січень 2016 р. [Електронний ресурс] // Work.ua. – 2016. – Режим доступу : <http://www.work.ua>
8. Коэффициент корреляции Пирсона [Електронний ресурс] // Онлайн калькуляторы. – 2010. – Режим доступу : <http://www.planetcalc.ru/527>
9. Найбільше ВПО на Донеччині, Луганщині і Харківщині [Електронний ресурс] // Фундація.101. – 2015. – Режим доступу : <https://www.foundation101.org/news/20151228>
10. Кількість шкіл на 100 тисяч населення в областях України [Електронний ресурс] // Шкільна мережа України. – 2015. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/edustat/map>
11. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2016. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 18.03.16

УДК 658.821

Д. О. Поздняков*Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» імені М. К. Янгеля»,
м. Дніпропетровськ***ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Розглянуто теоретичну сутність соціально-економічної категорії «стратегічне управління» інноваційною діяльністю підприємств космічної галузі України. Інноваційна діяльність на високотехнологічних підприємствах галузі є підставою для розробки й створення висококонкурентних новітніх космічних технологій, надання високоякісних інжинірингових послуг та їх подальшого просування на міжнародному ринку з метою укладання комерційних контрактів з іноземними замовниками. Важливість та багатофакторність інноваційної діяльності підприємств космічної галузі зумовлює потребу поглибленого аналізу зв'язку та впливу чинної системи державного і галузевого управління на інноваційну діяльність високотехнологічних підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, теоретичні основи, інновації, космічні технології, космічний ринок, аналіз.

Рассмотрена теоретическая сущность социально-экономической категории «стратегическое управление» инновационной деятельностью предприятий космической отрасли Украины. Инновационная деятельность на высокотехнологических предприятиях отрасли является основой для разработки и создания новейших высококонкурентных космических технологий, предоставления высококачественных инжиниринговых услуг и их последующего продвижения на международный рынок с целью заключения коммерческих контрактов с иностранными заказчиками. Важность и многофакторность инновационной деятельности предприятий космической отрасли обуславливает необходимость углубленного анализа взаимосвязи и влияния существующей системы государственного и отраслевого управления на инновационную деятельность высокотехнологических предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, теоретические основы, инновации, космические технологии, космический рынок, анализ.

The article scrutiniyies the theoretical essence of the social and economic category of «strategic management» of innovative activity of enterprises related to Ukrainian space industry. The innovation-driven activity of high-technology enterprises of the industry is the basis for development and creation of highly competitive advanced space technologies, provision of high-quality engineering services and their further promotion into international markets with the purpose of establishing commercial contracts with foreign customers. Significance and multi-faceted nature of innovative activity of space industry enterprises determines the necessity of deepened analysis of the mutual connection and influence of the existing governmental and industrial branch management system on innovative activity of high-technology enterprise.

Keywords: strategic management, theoretical grounds, innovations, space technologies, space market, analysis.

Ефективне управління інноваційною діяльністю високотехнологічного підприємства в епоху глобалізації визначає формування та прийняття стратегічних рішень, які зумовлюють рівень конкурентоспроможності космічної продукції на міжнародних ринках. Отже, діяльність високотехнологічного підприємства далі – (ВТП) визначають інтелектуальний, інноваційний й технологічний потенціал, що пов'язано з орієнтацією на розроблення унікальних технологій, технічних рішень та конструкцій. Діяльність ВТП космічної галузі має міжнародний характер: по-перше, впливає на структуру виготовленої продукції – понад 60 %

припадає на наукоємний експорт, по-друге, формує специфічну структуру розвитку основної діяльності, приблизно понад 30 % якої за витратами становлять проектно-конструкторські розробки, по-третє, державні програми визначають стратегічну спрямованість ВТП на участь у міжнародних космічних проектах [2, с. 30; 10, с. 218]. Сьогодні ВТП космічної галузі потерпають від недостатнього бюджетного фінансування, яке є основним джерелом для створення наукоємної продукції. Невдосконалені системи державного, галузевого рівнів управління: громіздкість наявних організаційних структур, відсутність альтернативних форм власності та стійких умов залучення іноземного капіталу, надмірна централізація управління – істотно знижують ефективність динамічного реагування системи управління на підприємствах космічної галузі України.

Відповідно до глобального інноваційного рейтингу, який склало агентство Bloomberg, Україна входить до 50 країн-лідерів світу щодо рівня інноваційного розвитку (42 місце – 2012 р.). Слабке місце в рейтингу – це загальна низька ефективність економіки країни [11, с. 17].

Одним із напрямів підвищення ефективності інноваційних процесів є вдосконалення системи стратегічного управління інноваційною діяльністю ВТП, яка набуває все більшого значення в процесі активізації співробітництва з провідними космічними країнами світу, інтернаціоналізації світового космічного ринку інноваційних (перспективних) технологій. Саме тому потрібно проводити аналіз й оцінку визначень та різних поглядів на проблему стратегічного управління інноваційною діяльністю. Окреслене дозволить сформулювати політико-економічну та соціальну сутність стратегічного управління інноваційною діяльністю ВТП в умовах переходу країни на інноваційний шлях розвитку за значної активізації та переорієнтації інституційної системи державного управління.

Потребу подальшого теоретичного дослідження формування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю ВТП космічної галузі посилює суперечливий характер суворого державного регулювання трансформаційних процесів, переважання державної власності на засоби виробництва, обмежені джерела фінансування – з одного боку, і тенденція розвитку комерціалізації діяльності космічних підприємств із паралельним удосконаленням чинної системи стратегічного управління на всіх рівнях, інноваційна діяльність на рівні ВТП космічної галузі та розширення джерел інвестування нових інноваційних проектів – з іншого. Усе це і визначило вибір теми статті, мету дослідження, його логіку і коло розглянутих питань.

Такі елементи управління як «стратегічна позиція» організації, «стратегічні варіанти» майбутнього розвитку, «реалізація стратегій» та засади реалізації стратегій в інноваційній діяльності розроблялися багатьма зарубіжними дослідниками: Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уїттингтон [3, с. 31–32], Д. Е. Шендел, К. Дж. Хаттен [16], Дж. А. Пірс, Р. Б. Робінсон [18], Дж. М. Хігінс [19], П. Друкер [15], І. В. Іванов, В. В. Баранов [1], Р. А. Фатхутдінов [13], К. П. Янковський, І. Ф. Мухар [14].

Особливостям розвитку міжнародних інновацій в умовах інтеграції і глобалізації світових економічних процесів багато уваги приділяють вітчизняні науковці, які безпосередньо досліджують проблеми стратегічного управління, конкурентоспроможності високотехнологічних підприємств на світовому ринку космічних

технологій. Серед них можна виокремити таких, як О. В. Дегтярев [2], О. А. Джусов [4], І. Ю. Єгоров [6], Н. І. Маросіна [7], В. П. Семиноженко [11], Л. І. Федулова [12].

У працях науковців висвітлено результати дослідження фундаментальних проблем стратегічного управління інноваційним розвитком космічної галузі України. Високотехнологічні підприємства космічної галузі найменш досліджені, оскільки саме вони є найбільш закритими, що пояснюється унікальністю розробок у сфері космічних технологій, як наслідок, обмеженість доступної інформації.

Метою дослідження є висвітлення і розширення теоретичних основ та методичних положень розвитку й удосконалення стратегічного управління інноваційною діяльністю високотехнологічних підприємств космічної галузі в епоху глобалізації.

У сучасній науковій літературі виокремлюють дві основні концепції стратегій – філософську та організаційно-управлінську. Філософська концепція визначає загальне значення стратегії для підприємства. У межах цієї концепції стратегію можна розглядати як філософію, якою керується організація, що її має. З цього погляду, стратегія – це позиція, спосіб життя, що орієнтує на постійний розвиток; інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні варіанти, які потребують спеціальних знань, навичок, умінь; система цінностей, традицій, що дає змогу досягти найкращих результатів через активізацію діяльності всього персоналу підприємства. Стратегія може бути визначена як система логічної, послідовної діяльності в довгостроковому напрямі, яку складають ключові елементи самовизначення підприємства. Організаційно-управлінську концепцію стратегії пов'язано з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві [1, с. 36–38, с. 64–69]. Стратегію управління інноваційною діяльністю ще можна розглянути як пошук стратегічного відношення організації до умов бізнес-оточення [3, с. 31].

Як програму генерального напрямку об'єкта управління з досягнення стратегічних цілей своєї діяльності визначає стратегію Р. А. Фатхутдинов. Дослідник класифікує стратегії за видами:

- стратегія переходу держави на регулювання ринкових відносин;
- стратегія підвищення якості життя;
- стратегія розвитку галузей та підприємств, яка охоплює всі сторони діяльності;
- стратегія досягнення конкурентних переваг; стратегія ресурсозбереження;
- стратегія організаційно-технологічного розвитку виробництва тощо [13, с. 420].

Джеррі Джонсон та інші розглядають стратегію щодо корпорації як ділову концепцію організації на визначену стратегічну перспективу, представлену у вигляді довгострокової програми конкретних дій, що здатні реалізувати цю концепцію і забезпечити організації конкурентні переваги для досягнення цілей [3, с. 36–37].

Так, Д. Е. Шендел і К. Дж. Хаттен визначили поняття стратегічного управління як процес установлення та визначення зв'язку організації з її оточенням, який проявляється в досягненні поставлених цілей і спробах досягти бажаного стану взаємостосунків з оточенням за допомогою такого розподілу ресурсів, який дозволив би ефективно діяти організації та її підрозділам [16]. Дослідники Дж. А. Пірс і Р. Б. Робінсон висловили думку, що стратегічне управління – це

«...набір рішень і дій щодо формування та виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілей організації» [17], а Дж. М. Хіггенс стверджував, що «стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням» [18].

Крім того, стратегія є інструментом менеджерів різних рівнів для досягнення цілей підприємства. Своєрідний підхід до визначення терміна «стратегія» запропоновано у працях П. Ф. Друкера, Дж. Джонсон [3; 15].

Згідно з поглядами цих науковців, стратегія – це план, керівництво, орієнтир або напрям розвитку, дорога із сьогодення в майбутнє; стратегія – це принцип поведінки або слідування якійсь моделі поведінки; позиція, тобто розташування певних товарів на конкурентних ринках; перспектива, тобто основний спосіб дії організації. Також, за висловом П. Ф. Друкера, це «теорія бізнесу» конкретної організації; стратегія – це спритний прийом, особливий «маневр», уживаний з метою перехитрити суперників [15].

Відзначаючи безперервність стратегічного управління як процесу, потрібно зазначити, що існує безліч його моделей, які так чи так деталізують послідовність кроків цього процесу, проте спільними для всіх моделей є три ключові етапи: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація стратегії.

Спрямованість стратегії зумовлює склад і специфіку елементів стратегічного управління організацією, особливо її інноваційною діяльністю. Підтвердженням цієї гіпотези можна вважати думку дослідників [1; 14], які зазначають, що інноваційну стратегію правомірно розглядати як опору для всього кола проблем, що вирішуються товаровиробниками, особливо на високотехнологічних підприємствах. Крім того, підкреслюється, що співвідношення стратегії нововведень, як і всіх інших видів стратегій, з контекстом загальної стратегії організації, є обов'язковою умовою її реалізації.

Надалі будуть досліджуватися ділові інноваційні стратегії в реальній міжнародній економіці високотехнологічних підприємств, таких як Державне підприємство «Конструкторське бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля» [8]. За підставу беремо думку про те, що мета ділової інноваційної стратегії полягає в тому, щоб домогтися довгострокових конкурентних переваг, які забезпечать підприємству високу конкурентоспроможність та участь у міжнародних космічних проектах через створення унікальних технологій та інжинірингових послуг. Із прогнозів американських аналітиків, у майбутньому космічні технології будуть забезпечувати глобальні транспортні та інформаційні потоки [1, с. 15], тому створення інноваційної космічної продукції та просування її на світовий ринок, може принести значні економічні переваги не лише ВТП космічної галузі, а й країні в цілому. У Концепції реалізації державної політики в сфері космічної діяльності на період 2032 року плануються нові проекти: розробка нових матеріалів і технологій, системи управління, економіки та управління [5].

Дослідник І. Ю. Єгоров висвітлює стратегічний напрям розвитку України до 2020 р. як специфіку взаємодії у трикутнику «держава, бізнес, науково-дослідні організації». Він пропонує впровадити коопераційну модель взаємодії у цьому трикутнику, інтенсифікувати процес комерціалізації наукових розробок, посилення вектору спеціалізації на підставі сучасних технологічних процесів. Фахівець акцентує увагу на дотриманні європейського вектору інтеграції інноваційної діяльності вітчизняних підприємств [6, с. 15–16].

Потрібно враховувати, що випуск та реалізація інноваційних космічних технологій на одну гривню витрат у середньому в 7,4 раза більше, ніж у виробництві за традиційними технологіями [11]. Інновації дозволяють створювати «інноваційний мультиплікатор-акселератор» – формувати більш високий рівень інвестиційного прибутку під час реалізації інноваційних проектів. Це створює фінансову, технологічну і поведінкову основу забезпечення конкурентоспроможності національної космічної продукції та інжинірингових послуг на світовому ринку, тому держави, що реалізують інноваційну модель ефективності, є найбільш розвиненими і благополучними в соціально-економічному розвитку [1, с. 50–52].

Високотехнологічні підприємства космічної галузі складають основу економічного базису країни, її обороноздатності, мають складну галузеву і територіальну структуру, залежать у своєму розвитку від безлічі зовнішніх і внутрішніх чинників, тому економічне дослідження теорії стратегічного управління інноваційної діяльності ВТП, аналіз відомих визначень і поглядів на цю проблему та її зміст дозволив зробити такі висновки. Одні дослідники вважають, що для стратегічного управління важливим засобом забезпечення реалізації стратегії є організаційна структура; інші вважають, що для побудови процесу стратегічного управління потрібний перелік науково-технологічних та інноваційних пріоритетів, який оновлюється один раз на чотири роки; треті висловлюють думку, що стратегічне управління формується на підставі даних внутрішнього контролю інноваційної діяльності; четверта група вважає, що стратегічне управління еквівалентне стратегічному плануванню на підприємстві.

Стратегічне управління соціально-економічними суб'єктами має безліч визначень, причиною чого виступає: складність діяльності підприємства як об'єкта управління; місія, цілі та завдання, у межах яких дослідники, менеджери дають визначення; накопичений досвід управлінської діяльності.

Аналіз різних визначень показав, що хоча вони й відбивають сутність стратегічного управління, але жодна з відомих думок не акцентує уваги на ролі інноваційного складника у стратегічному управлінні діяльністю ВТП і тим більше не визначає поняття «стратегічне управління інноваціями», методологію, моделі управління.

Автор визначив, що стратегічне управління інноваційною діяльністю є основним складником інтегрованої, вертикально-горизонтальної системи управління підприємством. Оскільки космічна галузь в Україні є однією з найбільш капітало-наукоємних, то створення технологічних інновацій повністю відповідає стратегічним пріоритетам країни.

Для підвищення ефективності діяльності високотехнологічних підприємств космічної галузі потрібно застосовувати такі найбільш прогресивні методи управління, які відповідають сучасним умовам господарювання, як стратегічне управління державними концернами, тому в цій статті досліджено його філософську і організаційно-управлінську сутність, складники й принципи. Зазначені соціально-економічні категорії є перспективою досліджень автора.

Бібліографічні посилання

1. Високотехнологичные предприятия в эпоху глобализации : монограф. / И. В. Иванов, В. В. Баранов, Г. И. Лысяк, О. В. Кирсанов. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 416 с.

2. Дегтярев А. В. Ракетная техника. Проблемы и перспективы : избранные научно-технические публикации / А. В. Дегтярев. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2014. – 420 с.
3. Джонсон Д. Корпоративная стратегия: теория и практика / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом Вильямс, 2007. – 800 с.
4. Джусов О. А. Інвестування на міжнародному ринку акцій: аспект управління : монограф. / О. А. Джусов. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетровського нац. ун-ту, 2013. – 324 с.
5. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері космічної діяльності на період до 2032 року : Розпорядження КМУ від 30.03.2011 № 238-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/238-2011-%D1%80>
6. Єгоров І. Ю. «Інноваційна Україна – 2020»: Основні положення національної доповіді / І. Ю. Єгоров // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 4–19.
7. Маросіна Н. Фінансове забезпечення реалізації загальнодержавної (національної) космічної програми України // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка : Сер. «Економіка». – 2006. – № 83 – С. 32–34.
8. Офіційний сайт Державного підприємства «Конструкторське бюро «Південне» ім. М. К. Янгеля» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yuzhnoye.com>
9. Офіційний сайт Державного космічного агентства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/NSAU/nkau.nsf>
10. Поздняков Д. О. Критерии классификации мирового рынка космических технологий и услуг / Д. О. Поздняков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної властивості : зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 1 (10). – Т. 1. – С. 215–219.
11. Семиноженко В. П. Возможен ли в Украине инновационный прыжок? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/ru/documents/2860>
12. Фядулова Л. І. Тенденції розвитку національних систем: уроки для України // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – С. 96–97.
13. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – [3-е изд. перераб. и доп.]. – М. : Маркет ДС, 2008. – 432 с.
14. Янковский К. П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П.Янковский, И. Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2011. – 450 с.
15. Drucker P. F. A New Discipline, Success! / P. F. Drucker // January-February, 1992. – P.18.
16. Schendel D. E., Hatten K. J. Business Policy or Strategis Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Menedegent Proceedings, August 1972.
17. Pearce II J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management, 2nd ed. Homewood, III: Richard D. Irwin, 1985, p.6.
18. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1988, p.3.
19. State Space Agency of Ukraine Annual Report 2012. – К.: Space-Inform, 2012. – 28 p.

Надійшла до редколегії 23.05.16

УДК 055.551-047.64

К. О. Стогній, Є. В. Респ'єва*Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету***ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМАНДИ
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Проаналізовано психотипи працівників ефективної команди антикризового управління. Удосконалено поняття «психотип працівника», яке поєднує психологічні, професійні та соціальні особливості індивіду, зокрема особисте бачення, світогляд, спосіб життя, цінності та звички. Надано розгорнуту характеристику мистецтву розв'язання проблем ефективним менеджментом у процесах кризового стану підприємства, сформовано систему навичок працівників для ефективного управління в умовах ризику та невизначеності.

Ключові слова: антикризовий менеджмент, психотип, збалансована команда, управління, працівники, ефективність управління.

Проанализированы психотипы работников эффективной команды антикризисного управления. Усовершенствовано понятие «психотип работника», которое содержит в себе психологические, профессиональные и социальные особенности индивида, в том числе личное видение, мировоззрение, образ жизни, ценности и привычки, работника, способного эффективно работать в условиях кризиса. Представлена развернутая характеристика искусства решения проблем эффективным менеджментом в процессах кризисного состояния предприятия, сформирована система навыков работников для эффективного управления в условиях риска и неопределенности.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, психотип, сбалансированная команда, управление, работники, эффективность управления.

The article analyzes the psychological types of members of an effective crisis management team. The paper provides an improved 'employee psychotype' concept, which comprises psychological, professional and social characteristics of the individual, including personal vision, outlook, lifestyles, values and habits that can operate effectively in a crisis condition. The work further provides a detailed account for the art of effective management of problems in the process of progressing crisis condition of the company and formulates the system of staff skills necessary for effective management in terms of risk and uncertainty.

Keywords: crisis management, psychological type, balanced team, management, employees, management efficiency.

Формування ефективної команди базується на продуманому позиціонуванні учасників, які мають спільне бачення ситуації й стратегічних цілей і володіють відпрацьованими процедурами взаємодії. Актуальність цієї теми зумовлено значними проблемами, що виникають у результаті неефективної діяльності працівників підприємства в кризових умовах та їхньою нездатністю правильно і своєчасно реагувати на загрози такого виду.

Досліджували психотипи працівників такі вітчизняні науковці, як В. В. Бойко, Зотова О. І., Лавриненко В. Н., Мастеров Б. М. Формування ефективної команди з погляду поєднання різних психотипів працівників з метою збільшення ефективності управлінського апарату розглядали у своїх працях І. Х. Багірова, Ю. М. Жуков, А. В. Журавлев, Є. Жорова, В. Л. Клейменова, Й. С. Завадський, С. І. Самигін, Л. Д. Столяренко. Але проведені дослідження, на нашу думку, не враховують усіх критеріїв, що визначають ефективність командного управління в сучасних умовах господарювання.

Мета роботи: на підставі аналізу психотипів працівників з'ясувати умови, критерії та потрібні якості індивідів для формування ефективної команди антикризового управління.

Для формування ефективної команди антикризового управління велику роль відіграють психотипи працівників. Існує багато класифікацій психотипів: за Гіппократом (холерики, сангвініки, флегматики, меланхоліки), за Кречмером (астеніки, атлетики, пікніки), за П. Б. Ганнушкіним (циклоїди, астеніки, нестійкі, антисоціальні, конституційно-дурні, депресивні, збудливі, емоційно-лабільні, неврастеніки, психастеніки, мрійники, фанатики, патологічні брехуни), за аристотелівською категорією (персоналісти, вестисти, тимчасові правителі, намісники, процесори, філософи), енеаграма особистості (ентузіасти, конфронтатори, здобувачі, миротворці, індивідуалісти, спостерігачі, помічники, скептики, реформатори). Відомий психолог К. Г. Юнг серед людей за складом особистості виділяє екстравертів («звернених на зовні») та інтровертів («звернених усередину»).

Одним із найважливіших завдань антикризового менеджменту є формування системи управління, яка забезпечить його ефективну роботу за певного рівня ризику. Професіоналізм керівників визначають не лише за комплексом відомих інструментів менеджменту (зокрема і методів організації бізнес-процесів), а й за вмінням передбачити розвиток подій у зовнішньому для підприємства середовищі.

Антикризове управління підприємством починається з моменту зародження ідеї про створення підприємства. Саме в цей момент ініціатор підприємницької діяльності повинен усвідомити потенціальні можливості і загрози, які можуть виникнути в процесі функціонування фірми [7].

Антикризовий розвиток – це керований процес запобігання чи подолання кризи, який відповідає цілям організації та тенденціям її розвитку.

Процеси розвитку підприємства є циклічними і зміни (зростання) складності відбуваються за логістичною кривою (це лише тенденція). Вона характеризує етапи виникнення передумов, проявлення процесів ускладнення, накопичення потенціалу подальших змін [1].

Поведінка людини, її ставлення до життя, подій, реакція на подразники формує конкретний психотип. Безумовно, усі люди різні, але їхнє світосприйняття і взаємодію з оточенням визначає властивий кожному психотип. Пройшовши тест на психотип, кожна людина може перевірити, наскільки вона відповідає тому або тому типу. Не можна повністю гарантувати, що в одній людині не може бути відразу кількох типів соціальної поведінки. Кожна людина має психологічні особливості, які зумовлюють її поведінку, риси характеру, ступінь сприйняття і сугестивності. Знаючи психотипи особистості, можна передбачити реакцію співрозмовника і його подальшу поведінку [8].

Психотипи не формуються вихованням або освіченістю. Цю відмінність закладено в людині з самого початку, і вона залишається постійною протягом життя. Більше того, психотип визначає особливості в жестах, міміці, зовнішності. Саме тому кожен може зустріти в іншому куточку планети людину, що має з ним разючу подібність. Люди будуть різні: може відрізнятися мова, колір шкіри, зріст або вага, але помітною буде схожість рис обличчя, погляду, жестів, можливо, манери говорити. Ця обставина і дозволяє розподілити людство на групи, що мають властиві лише їм психотипи [9].

У сучасному інноваційно-орієнтованому бізнесі лідерство стає вирішальною умовою ефективності і результативності будь-якого проекту або процесу. Щоб динамічно проводити налагодження системи управління в організації, потрібно враховувати особливості керівників, підлеглих, а також те, якими засобами виконують поставлені завдання [4].

Антикризова управлінська команда повинна мати спеціалістів із такими основними характеристиками:

- здібності розуму – системне мислення, динамічність та гнучкість рішень;
- організаторські здібності – уміння планувати, координувати дії команди, вільне володіння інструментами управління;
- особистісні здібності – самостійність прийняття рішень, готовність до змін, авторитетність;
- комунікативні здібності – ефективність взаємодії із співробітниками, гнучкість спілкування, ведення переговорів [12].

Члени створеної команди повинні володіти мистецтвом розв'язання проблем у процесах антикризового управління, мати навички практичних методів ефективного управління в умовах ризику та невизначеності.

Для початку потрібно розібратися із психологічними ролями людей, що складають команду управління підприємством. Класифікацій існує дуже багато, але розглянемо одну з найпоширеніших. За класифікацією виділяють такі типи:

- «містики» – знають структуру бізнесу, розуміють справи компанії, сповнені різноманітних ідей, але їм досить важко донести ці ідеї до інших та втілити їх у життя;
- «глашатаї» – люди, які дуже добре розуміють, що хочуть сказати «містики», і доносять це до інших працівників;
- «робітники» – працівники, до яких «глашатаї» донесли ідеї «містиків», тобто ті, хто буде безпосередньо втілювати ідеї в життя;
- «журналісти» розкажуть про результати, які вони отримали, усім зацікавленим.

Ці типи створюють схему ролівої взаємодії колективу. На підприємствах традиційно нехтують «містиками» та «журналістами». Це одна з проблем, бо без них схема не працює.

Інша проблема полягає в тому, що ролі визначаються психологією людини, а соціум може нав'язувати їй зовсім інші, а інколи навіть примушує виступати у кількох одразу. Наприклад, «містики», які мають бути директорами, керівниками тощо, дуже часто працюють на посаді «робітників», їхніх ідей ніхто не чує. Розумний керівник компанії здатний розгледіти прихованого «містика», навіть якщо той – охоронець чи прибиральник.

Для будь-якого керівника важливо знайти «містиків» і не нехтувати їхньою думкою. З'ясувати, хто перед тобою, не так уже й складно. Професійний психолог робить це за кілька хвилин. Людина досить швидко розуміє, чи схильний її співрозмовник до творчих пошуків або до ручної праці. Дуже часто це визначається зовнішніми ознаками, тобто психотипом. Навіть якщо життя ставить людину «не на своє місце», її тип видає характерна міміка, хода, рухи, інтонація тощо. Безумовно, існують змішані типи, та сама людина може мінятися протягом життя. Але, якщо брати до уваги психотипи, можна уникнути багатьох помилок [10].

Для того, щоб налагодити контакт зі своїми співробітниками, особливо керівнику, основними функціями якого є ефективна організація роботи, управління підлеглими та створення сприятливого корпоративного клімату, потрібно знати найбільш поширені методи впливу на працівників у типових робочих ситуаціях, часте адресне застосування яких дасть змогу керівникові виробити свою індивідуальну дієву стратегію управління персоналом і на її підвалинах удосконалювати нові засоби впливу для максимізації ефективності обраної кадрової політики [6].

Існує близько десяти психотипів, властивих працівникам, відповідно до кожного з яких керівникові варто добирати окремий метод впливу. Кожна людина багатогранна, тому чистих психотипів у природі не існує, але типові риси характеру, як правило, переважають над іншими в відношенні 2:3, 1:3 [11].

Ефективність робітника не завжди безпосередньо залежить від його професійних навичок і досвіду. Іноді результат праці навіть справжніх професіоналів викликає враження, що співробітники можуть досягти більшого. І справді можуть! Розуміння індивідуальних психологічних особливостей членів команди дасть змогу не лише реалізувати потенціал кожного працівника, а й підвищити загальну продуктивність праці. Отже, спробуймо сформувати ефективну команду антикризового управління [5].

По-перше, команді потрібен аналітик. Він не буде виконувати нераціональну роботу, а також ту, що не дає конкретного результату. Найбільшу цінність такі співробітники становлять у складних ситуаціях, коли потрібна холодна голова і точний розрахунок дій. Ніхто не вміє краще працювати з даними, ніж представники цього типу. У цифровому світі вони відчують себе як риба у воді. Їм не обов'язково перебувати серед людей, оскільки всі потрібні судження вони логічно виводять із фактів, уникаючи непродуктивних, на їхню думку, розмов. Якщо певна сфера діяльності компанії потребує раціонального підходу, то аналітики найкраще впораються з таким завданням.

По-друге, не обійтися й без ініціатора. Він постійно намагається створити в колективі тісні дружні стосунки, що дуже важливо для виникнення ефективної команди. Ініціатори дуже швидко генерують ідеї і так само швидко переключаються з одного на інше. Ці люди гарні керівники проектів; коли в їхньому підпорядкуванні кілька людей, які є гарними виконавцями, тоді їхні ідеї можуть принести компанії велику користь.

Ентузіаст – зазвичай це один із найактивніших працівників. Узяти такого на роботу – погодитися на невгамовний ентузіазм, який розповсюджується на всіх навколо. Така людина цікавиться інноваціями та їх упровадженням у реальні проекти, добре реалізує себе в тих сферах, які передбачають інтенсивне спілкування з клієнтами. Його відкритість та емоційність приємно вражає. Ентузіаст радо береться за справу, що передбачає особистий контакт з іншими людьми.

Порадник – харизматичний та привабливий, насолоджується проведенням із людьми часом. Завжди юний у душі, він уміє знайти друзів будь-де, легко налагоджує контакти з незвичайними людьми за будь-якої можливості. Часто помічає в інших потенціал і вміння, про які ті навіть не здогадувалися. Такий працівник найбільш корисний для мозкових штурмів і налагодження контактів. Внесок у роботу компанії: добре відчуває можливості інших, уміє робити події яскравішими та цікавішими.

В ефективній команді антикризового управління не обійтися й без флегматика (за класифікацією Гіппократа). Він може бути дуже упертим і наполегливим в обраному ним занятті. Своєю неквапливістю він компенсує старанністю. Флегматик виконує будь-які доручення дуже якісно й акуратно.

Реформатор, або перфекціоніст (за енеграмою особистості) турбується про те, як би все поліпшити, і часто миттєво реагує, якщо щось відбувається не так, як повинно бути. Він любить виконувати роботу правильно і добре, і можна бути впевненим, що реформатор докладе всіх зусиль, щоб виконати все як найкраще.

Наставник – такий працівник легко піддається імпульсу, поринаючи з головою в роботу. Він по-особливому ставиться до того, що робить, інколи забуваючи про все довкола. Може працювати понаднормово навіть удома, без жодної вказівки чи наперед обіцяної винагороди. Його найсильнішою стороною і вкладом у працю всієї команди є вміння підняти бойовий дух, підбадьорити. Ця людина стає чудовим мотиватором. Наставники можуть бути і вимогливими, але їхня енергія зазвичай підтримує їхню продуктивність.

І хоча для кар'єристів джерелом мотивації виступає фінансова винагорода або перспектива кар'єрного росту, представники вказаного психотипу дуже цінні для начальства. Вони відрізняються максимальною оперативністю, цілеспрямованістю і відповідальністю.

Шизоїд – психотип, який відрізняється особливою постійністю та підвищеною відповідальністю. Живе у світі своїх ілюзій та нездійснених мрій і надій. Коло друзів у шизоїдів звужене, але надійне. У спілкуванні така людина суха та формальна, це – людина-формула, не любить говорити про себе, завжди тримає дистанцію. За модою не стежить, носить те, що подобається та в чому зручно. Йому властиві малий енергетизм, інтровертність (замкнутість). Саме шизоїди – творці великих відкриттів. Про таких людей говорять, що вони «учені сухарі». У кіно найяскравіший образ шизоїда створив Леонід Гайдай.

Гіпертим – енергійний, витривалий, любить ризик, одночасно розпочинає декілька справ і в багатьох має успіх. Голос – виразний, мова – жива, жести – енергійні. Для нього властиві піднесений настрій, екстравертність, високий енергетизм. Через надмірну активність, товариськість і здібності гіпертиму самому та оточуючим здається, що він буде успішним у будь-якій справі. На початку він може щось організувати, запропонувати, почати, однак у процесі повсякденної роботи йому стає нудно і він переключається на інше, кинувши попереднє. Оскільки він завжди помітний, його швидко просувають по службі і висувують на керівні посади. Його творчий процес – це безсистемний вихід надлишків енергії і таланту. Зазвичай він творить у всіх галузях потрошку, не досягаючи видатних успіхів у жодній з них.

Контролер – цей тип працівників дуже потрібний для командної роботи, він поважає порядок і правила. Він не позбавлений творчого начала, але висока якість роботи забезпечується саме його організованістю. Це практичний працівник, якому подобається бачити результати праці. Йому добре вдається мотивувати інших до виконання правил, тому він стане гарним лідером.

Створений так трудовий колектив повинен володіти високими діловими якостями і психологічною стійкістю.

У процесі управління трудовою діяльністю працівників керівники організацій повинні враховувати психологічні особливості кожного з працівників, його психотип та особливості поведінки під час трудової діяльності. Особливу увагу, на наш погляд, тут потрібно приділяти спрямованості тієї чи тієї особистості на зовнішній або внутрішній об'єкт (тобто екстра- та інтроверсію). Від цього багато в чому залежить функційний розподіл праці й успішне виконання виробничих завдань. Керівникам потрібно час від часу вивчати шляхом тестування психологічні особливості персоналу поряд із вивченням їхніх потреб. Володіння знаннями про свій персонал допоможе керівникам правильно вибудувати лінію поведінки в різних ситуаціях виробничої діяльності [13].

Висновки. Зазвичай, не часто в чистому вигляді можна спостерігати той чи той психотип працівника. Як правило, це сполучення, у якому варто враховувати домішки індивідуальності людини, а також сформований характер і темперамент. Успішному керівнику варто добре приглядатися і прислухатися до своїх підлеглих з метою визначення домінантної риси, яка й буде визначальною у відповідному психотипі й в подальшому дасть змогу керівникові виробити для себе оптимальну управлінську модель поведінки [2].

Відбір персоналу – процес вивчення психологічних та професійних якостей працівника з метою встановлення його принадності для виконання обов'язків на конкретному робочому місці чи посаді, а також вибору з сукупності претендентів тих, що найбільш задовольняє організацію з урахуванням здатності виконувати ту чи ту роботу та відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, враховуючи інтереси організації та його самого. Отже, завдання керівництва організації під час створення антикризової команди полягає у виявленні працівників, професійно придатних та готових до командної праці щодо оздоровлення підприємства, проведення їх прискореної цільової підготовки до праці, узгодження власних інтересів членів команди з загальними цілями організації та мобілізація членів команди для досягнення загальних цілей виживання й розвитку організації. Потрібно, щоб усередині ефективної антикризової команди існував чіткий розподіл функцій [3].

Бібліографічні посилання

1. Багірова И. Х. Мотивация персонала в условиях кризиса / И. Х. Багірова // Вестник ТГУ : Сер. «Економіка». – 2011. – № 4 (16). – С. 83–88.
2. Байцар Р. Особливості особистості і професійна діяльність / Р. Байцар // Соціальна психологія. – 2007. – № 5. – С. 118–126.
3. Бойко В. В. Социально-психологический климат коллектива и личность / В. В. Бойко. – М. : Мысль, 1983. – 207 с.
4. Жорова Є. Пріоритетні напрямки формування ефективної системи антикризового корпоративного управління / Є. Жорова // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка : Сер. «Економіка». – 2014. – № 5 (158). – С. 59–63.
5. Жуков Ю. М. Создание и развитие команд [Електронний ресурс] / Ю. М. Жуков, А. В. Журавлев, Е. Н. Павлова. – Режим доступу : <http://www.arborcg.org/downloads/publication/intro.pdf>
6. Завадський Й. С. Організація і психологія управління трудовими колективами / Й. С. Завадський. – К. : Урожай, 1985. – 159 с.
7. Зотова О. И. Особенности психологии личности / О. И. Зотова. – М. : Наука, 1983. – 168 с.
8. Клейменова В. Л. Формирование антикризисной системы управления персоналом / В. Л. Клейменова // Известия ИГЭА. – 2012. – № 6 (62). – С. 83–86.
9. Лавриненко В. Н. Психология и этика делового общения / В. Н. Лавриненко. – М. : Юнити, 2007. – 196 с.
10. Ложкін Г. Команда як колективний суб'єкт спільної діяльності / Г. Ложкін // Соціальна психологія. – 2005. – № 6. – С. 52–58.
11. Мастеров Б. М. Психологические аспекты стимулирования персонала [Електронний ресурс] / Б. М. Мастеров. – Режим доступу : <http://www.ipnpou.ru/article.php?idarticle=002140>
12. Самыгин С. И. Психология управления / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д. : Феникс, 1997. – 512 с.
13. Юнг К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – СПб. : Ювента; М. : Прогресс-Универс, 1995. – 717 с.

Надійшла до редколегії 15.04.16

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.322.1:339.727.24(338.124.4)

С. В. Войтко, А. А. Кугій

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІКАХ КРАЇН СВІТУ

Розглянуто значення прямих іноземних інвестицій на світовому ринку в динаміці (1991–2014). Проведено аналіз потоків прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) у розрізі країн за ступенем розвитку та за регіонами. Порівняно обсяги ПІІ за обраними країнами. Відстежено взаємозв'язок ПІІ, спрямованих у країни, та кризових явищ, що передують їм. Здійснено компаративний аналіз України з країнами, розташованими на всіх континентах, у розрізі надходжень ПІІ. Описано за допомогою таблиць приросту та прискорення ПІІ за 1990–2014 рр. динамічні зрушення, встановлено роки зі значеннями екстремумів приросту та прискорення. Виведено ретроспективні явища найбільшого впливу, що відповідають виділеним рокам. Подано та згруповано події у ключові чинники впливу на економіку країн. Визначено ієрархію груп чинників впливу. Описано групи чинників у розрізі можливості впливу та втручання в них.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, прискорення, чинники впливу, криза.

Рассмотрено значение прямых иностранных инвестиций на мировом рынке в динамике (1991–2014). Проведен анализ потоков прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) в разрезе стран по степени развития и по регионам. Произведено сравнение объемов ПИИ по выбранным странам. Отслежена взаимосвязь ПИИ, направленных в страны, и кризисных явлений, предшествующих им. Осуществлен компаративный анализ Украины со странами, которые находятся на всех континентах, в разрезе поступлений ПИИ. Описаны с помощью таблиц прироста и ускорения ПИИ за 1990–2014 гг. динамические сдвиги, определены года со значениями экстремумов прироста и ускорения. Выведены ретроспективные явления наибольшего влияния, соответствующие выделенным годам. Поданы и сгруппированы события в ключевые факторы влияния на экономику стран. Определена иерархия групп факторов влияния. Описаны группы факторов в разрезе возможности влияния и вмешательства в них.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, ускорение, факторы влияния, кризис.

The presented paper considers the role of foreign direct investment within the scope of global market dynamics for 1991–2014 year. The analysis is performed on foreign direct investment (FDI) inflows in terms of a degree of development of countries and regions, providing the graphical comparison of FDI scope according to selected countries. The paper scrutinizes the relationship of FDI directed into the countries under study and crisis events that precede them. A comparative analysis of Ukraine with the other countries, based on all the continents, in terms of FDI inflows is effectuated. The work further contains the table-form description of growth and acceleration of FDI for 1990–2014 year allowing to track down the dynamic changes. The data provided allows determining the extreme points of growth and acceleration of FDI with corresponding values. Further, the article provides the elaborated retrospective effects of the highest relevance corresponding to the selected years, at the same time, the work provides and groups the events into key factors of influence on the country economy. The work contains the definition of the hierarchy of impact factors groups as well as the description of the factor groups in terms of the possibility to influence them and provide interference to them.

Keywords: foreign direct investment (FDI), acceleration, impact factors, crisis.

Процеси, що відбуваються останніми роками перейшли в глобалізаційні перетворення. Діяльність суб'єктів економічних відносин відбивається не лише

на процесах, зосереджених у межах однієї країни, а й призводить до циклічних процесів в економіці в різних регіонах світу. Макроекономічна діяльність урядів країн і міжнародних організацій виконується за обраними пріоритетними напрямками. Контроль та управління здійснюють за допомогою реальних інвестицій, призначених для забезпечення виробництва та утримання контролю за діяльністю підприємств, тобто прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Аналіз понятійно-категоріального апарату ПІІ здійснено такими дослідниками як Т. Говорушко, Н. Обушна [1]. Вони визначили дефініцію категорії «інвестиції» та доповнили класифікацію ПІІ, що пропонувалася в працях вчених-економістів В. Бесєдіна, В. Будкіна, Б. Губського, Н. Голіян, Г. Козаченка, І. Сазонь, В. Шевчука та інших. Прогнозування перспектив розвитку та дослідження тенденції світових потоків ПІІ здійснила М. Сімонова [2]. Дослідження руху іноземних інвестицій в економіку України провів О. А. Прокопчук [3], його доповнили науковці С. Реверчук, Т. Проценко, Е. Дж. Долан. Зокрема, це питання в аграрному секторі висвітлює М. Денисенко, В. Гейць, В. Загорський. Економічне зростання національної економіки через надходження прямих іноземних інвестицій виконала Г. Глуха [4], використовуючи результати досліджень українських та російських науковців, зокрема А. Даниленко, М. Корж, О. Пирог.

Значимість зв'язку категорій ПІІ та економічного зростання встановили та дослідили Є. Домар та Р. Харрод, розробляючи неокейнсіанську теорію. Перспективним є поглиблене вивчення предмета функціонування економічних зв'язків під час розгляду всіх можливих аспектів діяльності суб'єктів господарювання саме інвестиційного характеру.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що прямі іноземні інвестиції виконують функції планування та організації для економіки країн, призводять до структурних зрушень щодо вироблення валового продукту в країнах. Залучення іноземного інвестування сприяє доступу до світових технологій, до використання управлінського досвіду провідних країн. Оскільки ситуація у провідних країнах може виступати чинником впливу на інші, то дослідження процесу надходжень прямих іноземних інвестицій потребує комплексності. Простежити прямий вплив можливо під час виокремлення змін у нетипові, кризові роки.

Завданням дослідження є виявлення закономірностей впливу структурних зрушень у прямих іноземних інвестиціях, з виокремленням кризових періодів та періодів різкого економічного зростання; а також з'ясування чинників і визначення їх впливу на економічний стан країни для розгляду динаміки ПІІ.

Мета статті: відстежити взаємозв'язок ПІІ у країну та кризових явищ, що спостерігаються в межах досліджуваних країн. Для цього ставляться такі завдання:

- проаналізувати характерні зміни в інвестуванні під час певної фази циклічного коливання в економіці;
- виділити чинники, що мають істотне значення для залучення інвестицій;
- систематизувати чинники впливу на залучення інвестицій за циклічного коливання та визначити характер їх зв'язку з метою розробити рекомендації з оптимізації рівня залучення ПІІ за мінімізації амплітуд хвиль.

Доцільно встановити критерії впливу та проаналізувати їх взаємопов'язаність в окремі економічні періоди, такі як спад і безпосередньо криза. Це допоможе встановити якісні зрушення в економіці та темпи, які призвели до певного стану економічної системи.

У статті використано: метод економіко-математичного моделювання для визначення приросту та швидкості зміни процесу залучення ПІІ; метод систематизації

для виявлення окремих чинників, що спричинили зміну ПІІ в країнах, та для визначення серед них характерних для різних країн.

Інвестиції охоплюють широкий спектр соціально-економічних та організаційних відносин, авансованих у майнові та інтелектуальні цінності для створення доданої вартості та досягнення соціального та інших різновидів ефектів [1, с. 2]. Зокрема Т. Говорушко визначає ПІІ як вкладення капіталу в підприємство за кордоном, що забезпечує набуття довгострокового економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу й передбачає одержання підприємницького прибутку (доходу) та/або ж досягнення соціального, інноваційного, екологічного та інших видів ефектів [1, с. 3]. Вони здійснюються інвесторами для отримання прибутку та посиленого контролю над об'єктами інвестування і характеризуються наявністю широкого спектра інформованості та, як правило, довгостроковістю.

ПІІ охоплюють усі види інвестування, а напрям їх вкладення провокує економічне піднесення обраних галузей промисловості, зростання рівня техніко-забезпеченого виробництва, стимулювання комплексного розвитку галузей, структурних зрушень в економіці в цілому. У певні роки простежують закономірності зміни обсягів ПІІ, зокрема і негативний приріст у більшості країн світу, що проявився у 2009 році після початку світової економічної кризи 2008 року. Відновлення економіки та подальша стабілізація проходила з різними значеннями приросту і ще не досягла попереднього рівня. Однією з можливостей подолання кризи є спрямування потоків ПІІ у сфери найбільшої віддачі.

Світові обсяги ПІІ до 2007 року мали позитивну тенденцію, що видно з рис. 1, і досягли того року максимального рівня 2,4 трлн дол. Після наступного року ця тенденція змінилася, указавши на несприятливий інвестиційний клімат, спричинений глобальною кризою. У 2013 році ПІІ склали 1,66 трлн дол., що на 31 % менше за рівень 2007 року.

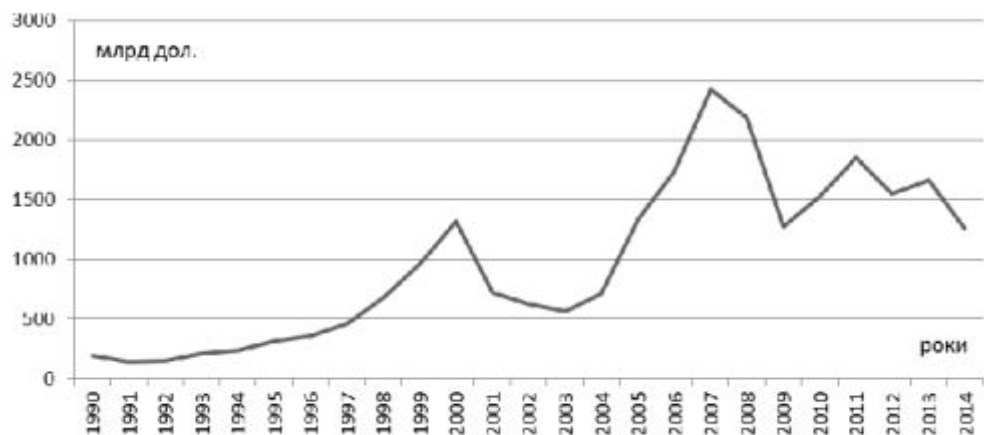


Рис. 1. Світові потоки ПІІ за 1990–2014 рр., у млрд дол.

(джерело: [5])

Скорочення обсягів потоків ПІІ відбувалося за різними ознаками у трьох основних регіонах: розвинених країн, тих, що розвиваються, і країн перехідної економіки (СНД та Північно-Східної Європи). Скорочення потоків в останніх двох регіонах проявилось не одразу, а з часовим лагом на початку 2009 року. Збільшення обсягів ПІІ відбулося у першій половині 2008 року в Латинській

Америці, Карибському морі (13 %) та в Африці (27 %). В азійському регіоні, а це переважно Південна, Південно-Східна та Східна Азія, обсяг збільшився на 17 %, досягши 300 млрд дол., із них 62,3 % припадало на Китай – 186,8 млрд дол. У країн перехідної економіки зростання на 26 % до 114 млрд дол. перейшло на початку 2009 року в суттєве зниження обсягів на 46 % [2, с. 184]. За результатами 2009 року 58 % ТНК зменшили свою інвестиційну діяльність, відновивши її лише у 2011 році. Як видно з рис. 2, найпривабливішими країнами за вкладанням ПІІ стали Китай, США, Бразилія, Канада, Сінгапур.

В останні 10 років, починаючи з 2004 року, частка ПІІ у розвинуті країни зменшується. У 2012 році вона склала 62 %. У країни, що розвиваються, частка зростала з 22 до 38 % протягом десятиріччя [4, с. 116]. Обсяги приросту інвестицій у 1991 році були більшими за 2013 рік. Країни з найвищими темпами розвитку отримують більшу частку ПІІ, що підтверджує висновок Е. Прасада та Р. Раджара.

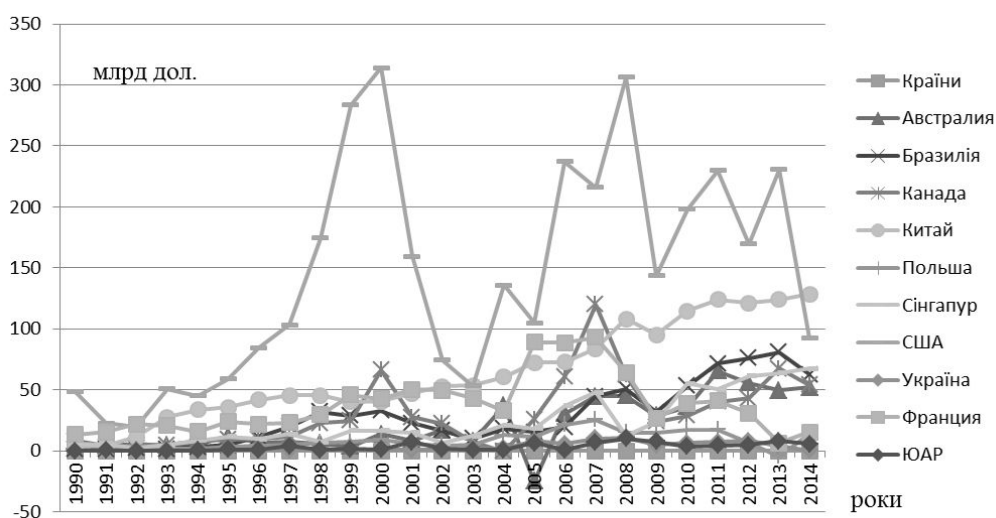


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій за період 1990-2014 рр., млрд дол. (джерело: [5])

Обсяг залучених ПІІ в економіку України на 01.10.2014 року склав 48522,6 млн дол., що становить 37 % від номінального ВВП країни. У 2012 році ця частка складала 41 %, за рейтингом відповідаючи 94 місцю у світі за цим показником (пор. для Угорщини – 82 %, Чехії – 70, Польщі – 47, Франції – 42, США – 25, Німеччини – 20 %) [4, с. 119].

Кількісні зрушення ПІІ визначаємо за допомогою приросту їх значення. Розглядаючи табл. 1 і табл. 2, можна простежити нетипові за значенням приросту роки, на що вплинули певні чинники. Так, можна виділити 2005 та 2006 роки в Австралії, коли були простежені найвищі показники міграційного руху за її історію, та введення суворого антитерористичного закону. На 2004 рік було заплановано та проведено канадські федеральні вибори, під час яких три найбільші національні партії змінили лідерів, зміцнила своє становище Консервативна партія. Досить сильно вплинуло на зміну показника ПІІ Польщі проведення Чемпіонату Європи з футболу «Євро – 2012». А в наступні роки – обрання Дональда Туска головою Європейської Ради та встановлення санкцій проти Російської Федерації. Економічна фінансова криза торкнулася у 2008 році

Сінгапуру, коли після стабільного падіння курсу сінгапурського долара відбулося його стрімке зростання до 2009 року. Але проведення зібрання лідерів АТЕС у листопаді 2009 року в Лімі в Перу за рахунок обґрунтування зміцнення торгівлі, лібералізації інвестування на кордоні та спрощення процедур ведення бізнесу, змогло збалансувати економічні коливання, завдані кризою. Серед інших років в економіці США виділяють 2014 рік, у який уперше з 2006 року, республіканці отримали більшість у Верхній палаті Конгресу та зберегли контроль над Нижньою палатою. Крім того, у 2014 році простежують найнижчий рівень інфляції за останні 5 років, а саме 0,76 %. Стрімке зменшення ПІП відбулося у Франції 2013 року після перемоги на президентських виборах Франсуа Олланда, що виступав від Соціалістичної партії. Під час своєї діяльності він запропонував 75 % податку на дохід, що перевищує 1 млн. євро, скоротив пенсійні та соціальні виплати й почав інтервенцію французької армії в Малі. Найбільший показник від'ємного приросту простежують у ПАР після приєднання до Договору про нерозповсюдження ядерної зброї в якості неядерної держави у 1992 році та укладення угоди з МАГАТЕ щодо повних гарантій. У 1997 році на економіку країни вплинули нова Конституція ПАР та вихід у відставку попереднього президента ПАР – де Клерка Фредеріка Віллеа, обіймання посади заступника голови Африканського Національного Конгресу Джейкобом Зумою, звинуваченого згодом у корупції та розкраданні коштів держави.

Таблиця 1

Приріст прямих іноземних інвестицій в обраних країнах світу, 1991–2002 роки

№	Країна	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	Австралія	-0,88	0,24	-0,32	0,14	0,58	-0,95	0,19	-0,28	-0,80	0,76	-0,65	0,51
2	Бразилія	0,10	0,46	-0,60	0,58	0,37	0,57	0,43	0,38	-0,12	0,13	-0,46	-0,35
3	Канада	-1,64	0,40	-0,01	0,42	0,12	0,03	0,16	0,49	0,08	0,63	-1,39	-0,26
4	КНР	0,20	0,61	0,59	0,19	0,06	0,14	0,08	0,00	-0,13	0,01	0,13	0,11
5	Польща	0,69	0,57	0,60	0,09	0,49	0,19	0,08	0,23	0,12	0,22	-0,64	-0,38
6	Сінгапур	-0,14	-1,22	0,53	0,45	0,26	-0,19	0,30	-0,88	0,56	-0,01	-0,09	-1,36
7	США	-1,12	-0,19	0,62	-0,12	0,23	0,30	0,18	0,41	0,38	0,10	-0,97	-1,14
8	Україна	-	1,00	0,00	-0,26	0,40	0,49	0,16	0,16	-0,50	0,17	0,25	-0,14
9	Франція	0,13	0,31	-0,05	-0,31	0,33	-0,08	0,05	0,22	0,36	-0,09	0,16	-0,02
10	ПАР	1,30	-74,68	0,70	0,97	0,70	-0,53	0,79	-5,92	0,63	-0,55	0,87	-3,91

Джерело: авторська розробка на підставі статистичних даних [5].

В Україні станом на 1993 рік показник приросту умовно прийнято за 0,00, адже не існувало чітко визначеного кількісного показника ПІП у 1991–1992 роках. Збільшення приросту відбулося у 2005 році після інаугурації Президента України Віктора Юшенка, приватизації стратегічного об'єкта «Криворіжсталь», виведення контингенту українських військ з Іраку. З іншого боку, значне негативне значення приросту ПІП було в 2009, 2013 та 2014 роках. Стосовно 2009 року можливою причиною були газова та російсько-українські дипломатичні війни. А 2013–2014 роки характеризуються наростанням наслідків політичної кризи, яка стає логічним завершенням поступового зменшення приросту під час президентства Віктора Януковича та рішення про призупинення процесу підписання Угоди про асоціацію з Євросоюзом. Основними ознаками стали девальвація гривні та підвищення курсу національної валюти до 15,0564 грн за 1 дол. США станом на 01.12.2014 [6]. У фінансовій сфері – закриття та злиття банків, низька рентабельність банків і виявлення неплатоспроможності деяких із них.

У табл. 3, табл. 4 показано швидкість зміни процесу залучення ПІІ в обрані країни світу. Ключовими подіями, виділеними на підставі проявлених даних, є такі. Для Австралії визначальними були наслідки фінансової кризи 2008 та 2010 років, а також парламентські вибори й надзвичайні стихійні лиха, серед яких повині у Квінсленді (найсильніша за останні 50 років). Для Канади у 1993 році вирішальною стала перемога Ліберальної партії на парламентських виборах. У 2003 році Китайська Народна Республіка стає третьою космічною наддержавою світу (після запуску у 2000 році космічного корабля «Шенчжоу»). Також здійснюється перехід владних повноважень до Ху Цзиньтао, обраного Головою КНР. Того ж року стався значний землетрус у повіті Бачу та вибух на PetroChina Chuandongbei.

Таблиця 2

Приріст прямих іноземних інвестицій в обраних країнах світу, 2003–2014 роки

№	Країна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Австралія	-1,12	0,78	2,47	1,82	0,31	0,02	-0,57	0,21	0,45	-0,18	-0,13	0,05
2	Бразилія	-0,64	0,44	-0,18	0,20	0,57	0,12	-0,61	0,41	0,25	0,06	0,06	-0,29
3	Канада	-2,06	10,72	1,03	0,57	0,50	-0,93	-1,61	0,17	0,29	0,07	0,36	-0,25
4	КНР	0,01	0,12	0,16	0,00	0,13	0,23	-0,14	0,17	0,07	-0,02	0,02	0,04
5	Польща	0,10	0,64	-0,15	0,49	0,16	-0,70	-0,04	0,16	0,02	-1,59	2,46	1,33
6	Сінгапур	0,46	0,43	-0,16	0,51	0,23	-2,91	0,49	0,57	-0,09	0,18	0,04	0,06
7	США	-0,32	0,56	-0,06	0,53	0,13	-0,02	-1,16	0,41	-0,03	-0,24	0,14	-1,50
8	Україна	0,51	0,17	0,78	-0,39	0,45	0,05	-1,24	0,26	0,10	0,08	-1,08	-8,20
9	Франція	-0,15	-0,31	0,63	0,00	0,05	-0,45	-1,39	0,31	0,04	-0,32	-3,77	0,57
10	ПАР	-0,89	-0,12	0,89	-9,46	0,91	0,33	-0,30	-1,06	0,11	0,11	0,43	-0,42

Джерело: авторська розробка на підставі статистичних даних [5].

Якщо розглядати Польщу, то у 2009 році в цій країні пройшли вибори до Європарламенту, а також стався російсько-польський конфлікт після військових навчань «Захід–2009». У 2010 році Броніслава Коромовського було обрано президентом, а в 2011 році відбулися парламентські вибори, під час яких оновився склад Сейму, Сенату. Для Сінгапуру 1999 рік ознаменувався обранням Селлапан Раманатана новим президентом, 2002 рік – становленням як нового члена Міжнародної асоціації розвитку та підписанням з Японією економічної японсько-сінгапурської угоди. Під час операції ВМС США 2011 року було ліквідовано Усама бен Ладена, а всередині країни було завершено програму «Спейс шаттл». Зафіксовано також банкрутство MF Global та фондові негативні зрушення.

Таблиця 3

Прискорення зміни внесення прямих іноземних інвестицій у економіку обраних країн світу, 1992–2003 роки

№	Країна	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	Австралія	4,62	1,76	3,34	0,77	1,62	5,98	1,68	0,65	2,06	2,17	2,26	1,46
2	Бразилія	0,78	1,78	2,03	-0,58	0,35	-0,32	-0,12	4,29	1,91	1,28	-0,30	0,44
3	Канада	5,11	68,70	1,01	-2,59	-2,58	0,80	0,67	-4,98	0,87	1,45	-4,41	0,88
4	КНР	0,67	-0,02	-2,20	-2,23	0,59	-0,80	-16,25	1,04	14,1	0,93	-0,18	-6,81
5	Польща	-0,22	0,06	-6,09	0,82	-1,61	-1,23	0,64	-0,84	0,44	1,35	-0,66	4,84
6	Сінгапур	0,88	3,30	-0,17	-0,75	2,35	1,65	1,34	2,58	99,53	0,94	0,93	3,95
7	США	-5,04	1,30	6,03	1,53	0,23	-0,66	0,55	-0,06	-2,94	1,10	0,15	-1,85
8	Україна	1,00	-	1,00	1,64	0,17	-1,98	-0,01	1,32	3,99	0,33	2,74	1,28
9	Франція	0,58	6,85	0,83	1,94	5,17	2,72	0,79	0,39	5,21	1,54	11,13	0,90
10	ПАР	1,02	107,29	0,28	-0,39	2,32	1,67	1,13	10,35	2,15	1,64	1,22	-3,40

Джерело: авторська розробка на підставі статистичних даних [5].

Для ПАР виділяємо те, що у 1993 році ратифіковано конституцію, Нельсон Мандела та Фредерік де Клерк отримали Нобелівську премію миру. Особливої уваги заслуговує 1999 рік – приєднання до БРІКС. У Франції 2005 році відбулися заворушення у передмістях Парижа, виступи молоді та відхід Жака Ширака від влади.

На інвестиційну привабливість України прямо вплинула глобальна економічна криза (2008 рік), у 2010 році обрано нового президента.

Отже, події за ознаками виникнення і впливу на економіку країн можна згрупувати так: політичні, технологічні, економічні, соціальні, природні.

Серед них найсильніший ефект мають політичні першопричини та економічні зміни кон'юнктури світових відносин. Також можна виділити чинники зовнішнього, внутрішнього впливу, та ті що формуються в середині країни та вийшли за межі однієї країни як чинник впливу на інші країни. Отже, указані чинники різняться за такими основними критеріями: за змістом, інтенсивністю та за напрямом впливу.

Таблиця 4

Прискорення зміни внесення прямих іноземних інвестицій економіки обраних країн світу, 2004–2014 роки

№	Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Австралія	2,43	0,68	-0,35	-4,83	-18,60	1,03	3,77	0,54	3,55	-0,38	3,68
2	Бразилія	2,44	3,52	1,87	0,64	-3,67	1,20	2,49	-0,61	-3,23	-0,03	1,20
3	Канада	1,19	-9,42	-0,80	-0,15	1,54	0,42	10,62	0,42	-3,19	0,81	2,42
4	КНР	0,88	0,28	-37,27	0,97	0,43	2,63	1,81	-1,31	4,11	2,05	0,36
5	Польща	0,84	5,24	1,31	-2,07	1,23	-14,69	1,28	-8,65	1,01	1,65	-0,85
6	Сінгапур	-0,07	3,66	1,32	-1,25	1,08	6,97	0,14	7,07	1,53	-3,31	0,26
7	США	1,66	3,05	1,53	6,69	1,33	1,26	5,12	-0,99	1,39	2,34	1,18
8	Україна	-2,03	0,78	2,98	1,87	-8,50	1,04	5,77	-1,49	-0,31	1,07	0,87
9	Франція	0,52	1,49	427,76	1,03	1,11	0,67	5,45	-6,08	1,14	0,91	7,57
10	ЮАР	-6,64	1,13	1,09	11,45	-1,71	2,13	0,72	10,88	-0,02	0,76	2,02

Джерело: авторська розробка на підставі статистичних даних [5].

Більш помітні зміни для країн G7 відбуваються на підставі технологічних та економічних чинників. Для країн, що за останні 20 років стрімко змінили свій статус до рівня нових індустріальних країн (Сінгапур та ПАР), і характерні зміни економічного та соціального спрямування. Для країн, розташованих на значних територіях, простежується суттєвий вплив природних і соціальних явищ (Австралія, Канада). Група політичних чинників властива всім країнам, але найбільшої амплітуди набуває в країнах із нестабільною економікою (Україна), де значний вплив має соціальна група чинників.

Отже, на підставі аналізу даних за таким показником як прямі іноземні інвестиції було простежено економічні зрушення в обраних країнах світу. Через значний вплив першопричин на внутрішні економічні зміни та визначення інвестиційної привабливості країни можна визначити групи чинників за ступенем їх значущості в розгляді ретроспективи. Характерними рисами кожного з них є:

Природні. Ця група чинників є найменш передбаченою. Сприятливим для неї може бути зменшення амплітуди реакції від непередбачуваних подій шляхом уведення резервних заходів на відбудову та на зменшення ймовірностей настання цих подій. У глобальному значенні – це розроблення та підтримка в країні сталого розвитку, а в локальному – підтримка мобільності евакуаційних і ліквідаційних структур.

Соціальні. Чинники цієї групи діють за мультиплікативним ефектом як прояви протидія умов і клімату, що встановився після проведення певної дії чи бездіяльності структур, що відіграють значну політичну, економічну роль.

Технологічні. Відбуваються на тлі світових змін в інформаційному секторі, пов'язані з інноваційною діяльністю країн. Ця група чинників через значний зв'язок світових відносин має постійну тенденцію до зростання. Але на тлі цього зростання залежно від регулювання пріоритетів і залучення ПП відбувається зміна інтенсивності коливань. У більшості країн відбуваються періоди «технологічного дива», але для підтримки цього стану протягом тривалого часу варто докласти значних зусиль.

Політичні. Зміни цього типу впливають майже без лагу в часі та простежуються найяскравіше. Вони мають значний вплив у рамках національної одиниці. А через установлені економічні відносини на світовому ринку можуть впливати на країни-партнери.

Економічні. Мають значну кореляцію з політичними, адже за об'єднання світових економік вони координують напрями дії політичних сил.

Наукова новизна статті постає в розробленні та апробації методичного підходу до виділення груп чинників впливу на прямі іноземні інвестиції з урахуванням чинників (природні, соціальні, технологічні, політичні, економічні) у країнах за допомогою виявлення певних значень параметрів (приріст і прискорення приросту) у моделюванні динаміки ПП, що на відміну від наявних надає змогу виявити кризові явища в країнах, а також установити та охарактеризувати події, що виступили причинами зміни обсягів прямих іноземних інвестицій.

Практичне значення даного дослідження полягає в можливості своєчасного застосування управлінських рішень щодо реакції на вплив визначених для виділених груп чинників під час відстеження наслідків на прикладі прямих іноземних інвестицій.

Перспективи наукових розробок вбачаємо в удосконаленні методології введення впливових важелів, що нормалізують негативні прояви визначених груп факторів та оптимізують позитивні прояви для утримання від потрясінь.

Бібліографічні посилання

1. Говорушко Т. А. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Т. А. Говорушко, Н. І. Обушна // Національний університет харчових технологій. – К., 2013. – С. 1–9.
2. Сімонова М. В. Тенденції та перспективи розвитку світових потоків прямих іноземних інвестицій / М. В. Сімонова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 183–187.
3. Прокопчук О. А. Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи / О. А. Прокопчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету : Сер. «Економічні науки». – 2013. – № 1 (3). – С. 200–206.
4. Глуха Г. Я. Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання / Г. Я. Глуха // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 113–121.
5. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.data.worldbank.org>
6. Финансовый портал Минфин / Архив курсов НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.index.minfin.com.ua/arch/?nbu&2014-12-01>
7. Official site of United Nations conference on trade and development UNCTAD / Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad.org>

Надійшла до редколегії 26.02.16

О. М. Голвазін*Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку
і торгівлі України, м. Київ***ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ
ІНТЕГРОВАНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Досліджено особливості реалізації інтегрованої регіональної політики в Європейському Союзі. Визначено основні спільні та відмінні риси територіально-нейтрального і територіально-спрямованого підходів до формування і реалізації регіональної політики. Охарактеризовано принципи, механізми та інструменти Політики єднання ЄС, проаналізовано використання коштів бюджету ЄС на різних територіальних рівнях та узагальнено ключові напрями реформування у сфері територіального розвитку.

Ключові слова: регіональна політика, територіально-нейтральний підхід, територіально-спрямований підхід, Політика єднання ЄС.

Рассмотрены особенности реализации интегрированной региональной политики в Европейском Союзе. Определены основные общие черты и различия территориально-нейтрального и территориально-направленного подходов к формированию и реализации региональной политики. Охарактеризованы принципы, механизмы и инструменты Политики единения ЕС, проанализировано использование средств бюджета ЕС на разных территориальных уровнях, обобщены ключевые направления реформирования в сфере территориального развития.

Ключевые слова: региональная политика, территориально-нейтральный подход, территориально-направленный подход, Политика единения ЕС.

The article examines the peculiarities of realizing the integrated regional policy in the European Union. The author defines major common traits and discrepancies between spatially-blind and place-based approaches to regional policy formulation and implementation. The article provides characterization for principles, mechanisms and instruments of EU Cohesion policy, analyzing EU budget expenditures on different territorial levels and summarizing key directions of regional policy reforms.

Keywords: regional policy, spatially-blind approach, place-based approach, EU Cohesion policy.

Нерівномірність розселення населення та економічної діяльності є невід'ємним складником територіального розвитку. Їхня концентрація відбувається передусім у тих місцях, що забезпечують кращий доступ до ринків, розвинену інфраструктуру, ефективні інституції тощо. Водночас надмірний рівень територіальних диспропорцій, особливо у вимірі якості життя, який супроводжує подібну концентрацію, призводить до негативних наслідків, які важко подолати без зовнішнього втручання.

Хоч контекст розвитку кожної країни є унікальним, вивчати практику розвинених країн щодо підтримки більш збалансованого територіального розвитку потрібно з метою розроблення власних більш ефективних стратегій. Ураховуючи підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС, дослідження вказаних питань набуває особливої актуальності.

Питання формування та реалізації державної регіональної політики, територіально-нейтрального і територіально-спрямованого підходів висвітлено в працях таких зарубіжних науковців як Ф. Барса, І. Джилл, Ф. МакКанн, А. Родрігез-Посе, М. Сторпер та інших. Вагомим є також внесок українських дослідників цієї

проблематики, зокрема З. Варналія, С. Романюка, Д. Стеченко, В. Чужикова та інших.

Метою статті є узагальнення результатів дослідження територіально-нейтральних та територіально-спрямованих складників державної регіональної політики на прикладі ЄС та країн Спільноти.

Основні процеси регіонального розвитку – територіальна економічна концентрація, що виступає у формі урбанізації та агломерації, – залежать не лише від дії ринкових сил. Велике значення мають рішення центральних та місцевих органів влади, які забезпечують функціонування публічної сфери, дають можливість ефективно використовувати вигоди від концентрації економічної діяльності та пом'якшувати вплив міжрегіональних диспропорцій. Нерівномірність в умовах глобалізації є невід'ємною характеристикою економічного розвитку територій. Завдання влади – запобігати надмірній територіальній концентрації, скорочувати рівень територіальної нерівності (диспропорцій у доступі до базових послуг), забезпечувати регулювання територіального розвитку шляхом цілеспрямованого впливу на соціально-економічні процеси.

У вітчизняній літературі подано широкий спектр поглядів на сутність державної регіональної політики. У наукових працях З. Варналія, В. Воротіна і Я. Жаліла, С. Романюка, Л. Дідківської регіональну політику розглянуто не лише як сукупність заходів безпосереднього впливу на регіональний розвиток, а й відзначено її інтеграційний і координаційний вимір, що розглядає всі сфери політики з погляду їх територіального виміру [1–4].

Серед сучасних зарубіжних науковців побутують різні думки та підходи до механізмів формування та реалізації державної політики регіонального розвитку. Відповідно до позиції щодо потреби враховувати територіальні чинники, розробляючи державну регіональну політику, дослідників цих питань можна віднести до двох основних напрямів.

Одним із найважливіших досліджень, що захищає позиції першого підходу, є звіт Світового Банку «Новий погляд на економічну географію» 2009 р., який базується на теорії нової економічної географії та акцентує на перевагах агломераційного ефекту. У звіті пропонується концепція «тримірного розвитку» як інструменту політики [17, с. XIX]. «Тримірний розвиток» ґрунтується на трьох вимірах розвитку (щільність, відстань та поділ) та трьох типах рішень: територіально-нейтральні інституції, інфраструктура, що пов'язує території, і територіально-спрямовані інтервенції. Така модель розвитку ґрунтується на «просторово-нейтральних» стратегіях, «політика розробляється без явного врахування особливостей території», що, на думку авторів Звіту, є найбільш ефективним способом забезпечення ефективності, гарантування рівних можливостей та покращення життя людей, незалежно від місця, де вони живуть і працюють [17, с. 24]. Схожі ідеї запропоновано у звіті Андре Сапіра «Порядок денний Європи, що зростає», який пропонує націлювати заходи Політики Єднання ЄС передусім на рівень країн, а не субнаціональних регіонів [7].

На протигагу просторової нейтральності цих двох звітів прихильники другого підходу дотримуються іншого погляду: просторові умови мають значення та визначають потенціал розвитку не лише для території, а й для її жителів. Відповідно стратегії розвитку повинні бути не територіально-нейтральними, а територіально-спрямованими та залежними від контексту.

Дослідники наводять низку аргументів, що вказують на обмеженість «чистого» територіально-нейтрального підходу в регіональній політиці:

- важливість географічного контексту: природно-кліматичних, історичних, соціальних, культурних, інституційних характеристик території. Просторово-нейтральний підхід фактично не є таким у повній мірі, оскільки просторово-нейтральні рішення завжди матимуть територіальний вплив, не врахування якого може негативно вплинути на досягнення цілей політики;
- вигоди від концентрації та агломерації не є безмежними: із збільшенням розміру міста стає сильнішим прояв негативних агломераційних ефектів;
- економічне зростання забезпечують не лише великі міста: емпіричні свідчення ОЕСР доводять, що серед регіонів, які найшвидше розвиваються, є чимало сільських;
- просторово-нейтральні заходи не вирішують проблеми нереалізованого потенціалу відсталих територій [7].

Одним із найвідоміших документів, що висвітлює погляди представників територіально-спрямованого підходу, є незалежний звіт Фабріціо Барки «Порядок денний для реформування Політики єднання», який пояснює повільний розвиток недостатньою компетентністю, або бажанням місцевої еліти, або відцентровими ефектами агломерацій. До схожих висновків дійшли дослідники ОЕСР. У їхньому звіті 2009 року зацентровано увагу на існуванні можливостей для зростання в кожному регіоні та на ролі державної політики для мобілізації регіонального потенціалу, на створенні синергійного ефекту [6].

Якщо порівняти вказані підходи, можна окреслити чимало «точок дотику» між ними. З одного боку, прихильники територіально-нейтрального підходу усвідомлюють можливість територіально-диференційного впливу політики; вони також відзначають доцільність застосування територіально-спрямованих інтервенцій, але виключно за умови попереднього забезпечення доступу до базових послуг («інституцій», за визначенням Світового банку).

З іншого боку, представники територіально-спрямованого підходу визнають важливість рівних інституційних умов та позитивних ефектів агломераційної економіки. Водночас, стверджують вони, зростання мегаміст є лише одним із варіантів територіального розвитку, який не обов'язково є оптимальним; а повсюдне забезпечення базових стандартів якості життя в умовах гетерогенного територіального контексту вимагає врахування місцевих особливостей [7]. Фактично парадигма сучасного територіально-спрямованого підходу виходить далеко за межі засобів перерозподілу ресурсів шляхом здійснення цілеспрямованих інтервенцій. На передній план виходять питання використання місцевого знання, установлення взаємодії між усіма суб'єктами впливу на територіальний розвиток. Відповідно основну мету можна визначити як забезпечення інтегрованого впливу всіх сфер державної політики на розвиток регіонів, тобто поєднання засобів прямого впливу на територію і територіального складника секторальних (територіально-нейтральних) сфер політики.

На нашу думку, на сьогодні найбільш яскравим зразком формування інтегрованої регіональної політики в умовах гетерогенного контексту є Політика економічного, соціального і територіального єднання Європейського Союзу. Її загальною метою є «підтримка загального гармонійного розвитку держав-членів та регіонів ЄС» [15]. Під поняттям «економічного і соціального єднання» розуміють передусім

скорочення міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, і зокрема за обсягом ВВП на одну особу, рівнем зайнятості тощо. Із прийняттям Лісабонської угоди (підписано у 2007 році) до Політики єднання було додано третій вимір – територіальне єднання, що охоплює питання вирівнювання доступу до базових послуг, сталого розвитку, функційної географії, а також оцінювання територіального впливу різних сфер політики ЄС.

Одним з основних принципів Політики єднання є багаторічне планування. Перші два програмні періоди тривали відповідно п'ять і шість років (1989–1993 та 1994–1999); починаючи з 2000 року, у ЄС діє семирічне бюджетне планування регіональної політики. Поточним є програмний період 2014–2020 років.

У програмному періоді 2007–2013 років загальний обсяг коштів бюджету Політики єднання ЄС становив 347 млрд євро, або приблизно 35 % бюджету Європейського Союзу. Отже, разом із Спільною аграрною політикою (далі – САП) ЄС Політика єднання є однією з двох найбільших сфер політики ЄС (а у періоді 2014–2020 років – найбільшою, із бюджетом у 325 млрд євро у цінах 2011 року, порівняно із 277 млрд бюджету САП ЄС) [13]. Водночас відносно загального обсягу ВВП ЄС обсяг щорічних витрат Політики єднання є незначним (0,35 % ВВП ЄС), що суттєво менше за внутрішні витрати окремих країн-членів на відповідні цілі. Інвестування відбувається через три основні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку (далі – ЄФРР), Європейський соціальний фонд (далі – ЄСФ) і Фонд єднання, які разом із Європейським аграрним фондом розвитку сільських територій та Європейським морським і риболовним фондом становлять Європейські структурні та інвестиційні фонди.

Сукупний обсяг витрат бюджету ЄС на 2014 рік у межах його країн-членів становив 128 564,70 млн євро (табл. 1). У середньому майже рівну питому вагу становлять витрати САП та Політики єднання – відповідно 42,9 та 42,1 %. Якщо друга політика є територіально-спрямованою за визначенням, то САП ЄС визнають таку, що має частковий територіальний вимір [11, с. 190], оскільки одним з її ключових напрямів («стовпів») є розвиток сільських територій.

Водночас щодо різних країн, які входять до складу ЄС, існує суттєва варіація структури витрат. Так, у всіх країнах із переважно низьким рівнем ВВП на одну особу відносно середнього за ЄС, зокрема в Португалії, Греції, а також у країнах, що приєдналися до ЄС після 2004 року, переважну частку становлять витрати Політики єднання. У середньому витрати регіональної політики для країн ЄС-15 становлять 25,5 %, тоді як для решти країн – 64 %. Водночас у країнах ЄС-15 значно вищими є частки витрат у сферах сільського господарства та науково-дослідної діяльності (відповідно 49,4 % та 11,3 % проти 27,6 % та 4 % у нових країнах-членах ЄС). Частка витрат суто територіально-нейтрального характеру (підтримка громадянського суспільства та безпеки, утримання державно-управлінського апарату) є незначною і не надто варіює між країнами (винятками є Бельгія та Люксембург із 67,1 % та 81,3 % витрат у сфері державного управління, що пояснюється розташуванням у них низки інституцій ЄС).

Отже, з погляду загальної структури бюджетних витрат ЄС можна стверджувати про їхній переважно територіально-спрямований характер. Водночас значний вплив на остаточне використання коштів бюджету ЄС здійснює влада відповідної країни-члену; національні уряди зберігають істотний рівень свободи розпоряджатися цими ресурсами в межах стратегічних напрямів розвитку, тому визначення

характеру територіальної спрямованості державної політики потребує більш детального дослідження для кожної країни.

Для зразка ми проаналізували використання коштів ЄФРР, виділених Польщі на період 2007–2013 років (табл. 2). Ураховуючи порівнюваність Польщі з Україною за територіальним устроєм, площею, чисельністю і щільністю населення та багатьма іншими контекстними характеристиками, ми вважаємо за доцільне дослідити особливості територіального спрямування державної регіональної політики саме в цій країні.

Таблиця 1

Структура витрат бюджету ЄС на 2014 рік

Країна-член ЄС	Загальний обсяг витрат бюджету ЄС для країни, млн євро	Питома вага окремих сфер діяльності, %				
		Сільське госпо- дарство	Регіональ- ний розвиток	Науково- дослідна діяльність	Громадянське суспільство, безпека та правосуддя	Державне управ- ління
Австрія	1572,6	63,8	19,0	11,8	2,6	1,4
Бельгія	7 044,3	9,6	5,5	14,6	3,3	67,1
Болгарія	2255,4	44,7	48,4	5,0	0,7	0,5
Великобританія	6984,7	56,6	24,7	14,7	2,0	2,1
Греція	7095,0	40,2	56,3	2,4	0,5	0,5
Данія	1511,7	71,3	11,6	12,5	0,7	3,4
Естонія	667,5	27,1	63,8	6,5	1,2	1,3
Ірландія	1563,1	79,2	9,0	7,6	1,3	2,9
Іспанія	11538,5	56,8	32,7	9,0	0,7	0,8
Італія	10695,2	51,5	37,3	6,9	2,0	2,4
Кіпр	272,9	31,0	54,7	7,7	3,0	3,7
Латвія	1062,2	22,3	73,5	2,5	0,9	0,9
Литва	1885,9	33,1	60,3	4,1	2,0	0,6
Люксембург	1713,9	2,5	2,3	13,2	0,8	81,3
Мальта	254,9	7,6	78,0	4,9	6,7	2,9
Нідерланди	2014,4	48,4	15,1	23,6	8,1	4,8
Німеччина	11484,5	53,6	35,8	9,8	0,9	1,8
Польща	17436,1	29,1	69,3	0,8	0,6	0,2
Португалія	4943,0	30,5	66,4	1,8	0,6	0,7
Румунія	5943,9	36,8	61,0	1,1	0,4	0,3
Словаччина	1668,8	31,9	63,0	4,1	0,3	0,6
Словенія	1142,5	23,2	71,5	3,7	0,8	0,8
Угорщина	6620,2	28,6	67,3	3,5	0,3	0,2
Фінляндія	1061,9	58,5	23,6	13,0	1,3	2,6
Франція	13479,1	63,3	19,9	13,3	1,0	2,5
Хорватія	584,3	16,6	53,7	4,0	14,6	1,6
Чеська Республіка	4377,2	26,9	68,0	4,1	0,3	0,4
Швеція	1691,0	54,9	24,0	14,6	4,5	1,9
ЄС-15	84392,9	49,4	25,5	11,3	2,0	11,7
ЄС-13	44171,8	27,6	64,0	4,0	2,4	1,1
Загалом	128 564,7	42,9	42,2	7,5	1,3	6,0

Джерело: авторська розробка на підставі [10].

Як видно з табл. 2, на реалізацію проєктів у сферах транспорту та зв'язку загалом було спрямовано більше третини коштів ЄФРР. Світовий банк цей напрям визначає як «територіально-сполучний», спрямований на поширення вигід від агломераційного

зростання; значна частка інвестування у транспортну інфраструктуру є ознакою більш територіально-нейтрального характеру політики. Такі сфери як дослідження та інновації, наука і освіта, енергетика мають опосередкований територіальний вимір, що значно залежить від конкретного проекту. Так, наприклад, проект із будівництва терміналу для скрапленого природного газу за призначенням є територіально-нейтральним, оскільки дозволяє приймати морським шляхом скраплений газ, що може бути надалі використаний у будь-якому регіоні країни. Проте сама наявність такого терміналу може здійснювати вплив на територію, де він розташований, причому як позитивний за рахунок розбудови супутньої інфраструктури, так і негативний через потенційні екологічні загрози.

Таблиця 2

Структура використання коштів ЄФРР у Польщі, 2007–2013 роки

Сфера діяльності	Сукупний обсяг фінансування за рахунок ЄФРР, млн злотих
Транспорт	38809,74
Дослідження, розробки, інновації	32053,89
Розвиток малого та середнього бізнесу	19103,09
Телекомунікації та електронні послуги	13521,34
Наука і освіта	8554,32
Охорона довкілля	6806,16
Енергетика	6603,06
Міський розвиток	5822,36
Туризм	5796,83
Державне управління	5287,66
Охорона здоров'я	4629,51
Культура і мистецтво	3746,81
Безпека	1708,34
Міжнародне співробітництво	1526,02
Праця і соціальна інтеграція	1442,63
Інше	4925,29
Усього:	160337,05

Джерело: авторська розробка на підставі [16].

Серед сфер, що мають найбільш визначений територіальний вимір, можливо визначити розвиток малого та середнього бізнесу (зокрема проекти із створення технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо), охорони довкілля, міського розвитку і туризму; сукупно на проекти за цими напрямками було витрачено близько 24 % коштів ЄФРР, виділених Польщі.

Отже, навіть з погляду розподілу коштів оцінка співвідношення територіально-спрямованого і територіально-нейтрального складника політики є неоднозначною. По-перше, вона може змінюватися залежно від територіального рівня розгляду: зокрема ЄФРР на загальноєвропейському рівні є територіально-спрямованим інструментом, але в окремо взятій країні кошти цього Фонду можуть розглядатися як такі, що використані в більш просторово-нейтральний спосіб. По-друге, навіть проекти у сферах, що не мають територіального виміру, можуть опосередковано впливати на територіальний розвиток, і цей вплив також має бути враховано і оцінено.

Проте, як нами відзначено вище, сутність сучасного територіально-спрямованого підходу полягає не тільки і не стільки в способі розподілу ресурсів, а й насамперед

у встановленні управлінських та інформаційних зв'язків між акторами різних сфер та територіальних рівнів щодо формування та реалізації політики розвитку. Важливість цих питань неодноразово підкреслено в зазначеному незалежному звіті Ф. Барки 2009 р.; саме в цій площині ним визначено основні слабкі місця Політики єднання:

- відсутність розмежування між цілями ефективності та соціального єднання;
- недосконале інформаційне забезпечення;
- неможливість використання наявних даних для оцінки впливу політики на місцевому рівні;
- обмеженість розгляду питань добробуту і якості життя;
- відсутність потрібних контрактних відносин для забезпечення інституційних змін на місцевому рівні [6].

Зазначений Звіт і подальші дебати, що розгорнулися навколо питання територіально-нейтрального і територіально-спрямованого підходів, сприяли переосмисленню Політики єднання. Реформована архітектура та логіка політики були запропоновані Європейською комісією в жовтні 2011 року та затверджені наприкінці 2013 року. Загалом реформи Політики єднання можна згрупувати у 7 основних напрямів [13, с. 95–108]:

- зв'язок Політики єднання зі спільним порядком денним зростання Європи. Усі програми і політики тепер мають бути прив'язані до хоча б одного з 11 тематичних пріоритетів стратегії «Європа 2020»;
- посилення координації між різними напрямами політики та потоками фінансування в межах Політики єднання. Спільна стратегічна основа дозволяє поєднувати фінансування з різних джерел у спеціалізовані пакети з метою посилення взаємодоповнення політики;
- використання ex-ante-зумовленостей – заходів, потрібних, щоб забезпечити дотримання узгоджених правил гри на всіх рівнях, а саме щодо розроблення стратегій, інформаційного забезпечення, підтримки прозорості в управлінні тощо;
- орієнтованість заходів політики на результат: визначення заздалегідь бажаних результатів і наслідків на підставі цілей політики, а не політичної логіки, а також регулярний і ґрунтовний моніторинг та оцінювання;
- більш виважений підхід до партнерства, розвиток багаторівневого врядування. Так, усі держави-члени повинні розробити та підписати Партнерську угоду з Європейською комісією, у якій детально викладено ролі всіх акторів та інституцій регіонального та місцевого рівнів, приватного сектору та громадянського суспільства, залучених до розроблення й виконання програм і проектів з регіонального розвитку;
- нові географічні межі та акцентуація на питаннях міст. За новою системою регіони Європи розподіляються на 3 категорії: менш розвинені (ВВП на 1 особу нижче 75 % від середнього за ЄС), перехідні (75– 90%) та більш розвинені (вище за 90 %). Для цих категорій існують різні інвестиційні вимоги згідно із принципом тематичної концентрації: так, для ЄФРР ключовими пріоритетами визначено дослідження та інновації, розвиток цифрових технологій, підтримка малих і середніх підприємств та зелена економіка. Відповідно певна частка ресурсів Фонду має спрямовуватися на як мінімум два з цих пріоритетів (80 % для більш розвинених регіонів, 60 % для перехідних і 50 % для менш розвинених); причому частина коштів має бути спрямована саме на розвиток зеленої економіки (відповідно

20, 15 та 12 %). Також запроваджено поступове скорочення фінансування для перехідних регіонів за умови зростання рівня їхнього ВВП на 1 особу;

– центральна роль регіональних інноваційних стратегій, що базуються на логіці «інтелектуальної спеціалізації». Концепція інтелектуальної спеціалізації передбачає визначення унікальних характеристик та сильних сторін кожної країни та регіону, висвітлення конкурентних переваг кожного регіону та об'єднання ресурсів і зацікавлених сторін регіону навколо бачення їхнього майбутнього [9]. У попередньому періоді витрати на дослідження та інновації становили 25 % коштів Структурних фондів ЄС; як зазначено вище, на сьогодні частка витрат у цьому напрямі є суттєво вищою.

Основними джерелами інформації щодо ефекту заходів Політики єднання є дані моніторингу відповідальних за програму керівних органів; оцінювання певних програм або заходів в окремих сферах політики; макроекономічні моделі та незалежні дослідження. З огляду на показники випуску (outputs) можна відзначити значний внесок Політики єднання в розвиток регіонів-реципієнтів. Так, згідно з оцінками даними, за рахунок інвестицій з ЄФРР, ЄСФ та Фонду єднання протягом 2007–2013 років було створено 769 900 робочих місць; надано підтримку понад 70 тис. інноваційних проектів; понад 4 млн осіб забезпечено системами водопостачання тощо [15].

Значно більш складним завданням є оцінити наслідки (outcomes) Політики єднання для територіального розвитку. У понад три чвертих наукових праць із більш ніж 50 щодо вивчення цього питання відзначено позитивний вплив заходів Політики єднання на економічне зростання та скорочення міжрегіональних диспропорцій [13, с. 65; 14, с. 254]; водночас в окремих дослідженнях ідеться про відсутність кореляції між обсягом допомоги та економічним зростанням, а отже, визначено вплив Політики єднання як переважно негативний [8]. Науковці, які акцентують увагу на позитивних висновках, відзначають недостатню стійкість та значну неоднорідність ефекту від заходів регіональної політики між регіонами. Деякі також указують на залежність наслідків від типу допомоги: інтервенція в інфраструктуру та безпосередня підтримка бізнесу мали незначний ефект, тоді як інвестиції в людський капітал, освіту та інституції забезпечили значну віддачу в середньостроковій перспективі [13].

Щодо Польщі, то вже на початку 2010 років у цій країні було сформовано бачення інтегрованої державної регіональної політики, що ґрунтувалася на таких характеристиках:

- інтеграція соціально-економічного і територіального вимірів, гарантування поєднання всіх секторальних, регіональних та місцевих політик;
- визначення місця та ролі регіональної політики як складника політики розвитку;
- створення сильного центру, що відповідатиме за координацію управління процесами розвитку в країні та формування інституційних обмежень;
- забезпечення системи програмування, що гарантуватиме ефективну реалізацію цілей політики розвитку;
- оцінка ефективності окремих інструментів політики розвитку;
- формулювання «кращих» практик та їх поширення;
- забезпечення належного фінансування політики розвитку [5].

Якщо з погляду розподілу фінансових ресурсів регіональна політика Польщі є більш територіально-нейтральною, то в інституційному вимірі вона характеризується

сформованою системою зв'язків, передачі знань та спільного діалогу між акторами територіального розвитку, що цілком відповідає принципам територіально-спрямованого підходу. По-перше, як на центральному, так і на місцевому рівні використовують різноманітні засоби збору та обробки інформації щодо регіонального розвитку: офіційна статистична інформація, експертне оцінювання, геоінформаційні системи тощо. По-друге, наявний широкий перелік засобів забезпечення територіального діалогу: територіальні форуми, публічні консультації, а також різноманітні форми відносин на контрактній основі: територіальні контракти між центральним урядом та воєводствами, партнерські контракти між воєводствами та громадами тощо [12]. Хоча після 2006 року контракти як інструмент територіального розвитку не використовувалися протягом тривалого часу, у Національній стратегії регіонального розвитку Польщі на 2010–2020 роки їм приділено велику увагу як одному з основних елементів координації у сфері регіонального розвитку. Наприкінці 2014 року було підписано такі контракти із низкою воєводств, зокрема Мазовецьким [18] та Підкарпатським [19]. Крім територіальних контрактів, зазначеною стратегією також передбачено низку механізмів горизонтальної та вертикальної координації: координаційні комітети з політики розвитку, моніторингові комітети центрального та регіонального рівнів тощо.

Отже, на сьогодні в економічній науці виокремилися дві основні парадигми щодо формування та реалізації політики територіального розвитку – так звані «територіально-нейтральний» і «територіально-спрямований» підходи. Незважаючи на зовнішню діаметральну протилежність, між ними наявні спільні риси, що вказують на їхню взаємодоповнюваність. Фактично, територіально-спрямований підхід у його сучасному вигляді включає і територіально-нейтральний складник, що помітний у врахуванні впливу секторальних сфер політики на територіальний розвиток.

Тезу щодо взаємодоповнюваності та взаємопроникнення цих підходів підтверджує викладений вище досвід ЄС та його країни-члена – Польщі. Щодо розподілу фінансових ресурсів на рівні ЄС переважає територіально-спрямований підхід; водночас використання коштів ЄС у Польщі є більш територіально-нейтральним. Як у Польщі, так і в ЄС загалом відбуваються активні процеси реформування у сфері державної політики з метою забезпечення координованого та інтегрованого впливу всіх її напрямів на розвиток територій, що є ключовою характеристикою саме територіально-спрямованого підходу.

Бібліографічні посилання

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монограф. / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
2. Державне управління регіональним розвитком України : монограф. / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
3. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – [6-те вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 214 с.
4. Романюк С. А. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика : монограф. / С. А. Романюк. – К. : НАДУ, 2013. – 408 с.
5. An Integrated Approach to Development in Poland // Warsaw, Ministry of Regional Development of the Republic of Poland, 2011. – 40 p.

6. Barca F. An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations. Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy. – 2009. – 218 p.
7. Barca F. The Case for Regional Development Intervention: Place-Based Versus Place-Neutral Approaches / F. Barca, P. McCann and A. Rodriguez-Pose // Journal of Regional Science. – 2012. – V. 52. – № 1. – P. 134–152.
8. Dall’erba S., Le Gallo J. Regional convergence and the impact of European structural funds over 1989–1999: A spatial econometric analysis // Regional Science. – 2008. – Vol. 87 (2). – P. 219–244.
9. Factsheet on Research And Innovation Strategies For Smart Specialisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf
10. How is the EU budget spent? / Official website of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index_en.htm
11. Investing in Europe’s future. Fifth report on economic, social and territorial cohesion. Report from the Commission. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. – 298 p.
12. Komornicki T. Territorial Cohesion in Polish Regional Development Policy. The results of Surveys and in depth inquiries covering regional authorities in Poland / T. Komornicki, J. Zaucha // Instytut Rozwoju: Institute for Development Working Papers, 2015. – № 013 (032). – 42 p.
13. McCann P. The Regional and Urban Policy of the European Union: Cohesion, Results-Oriented and Smart Specialisation / P. McCann // Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA – Edward Elgar Publishing, Ltd., 2015. – 304 p.
14. Molle, W. Cohesion and Growth: The Theory and Practice of European Policy Making // London-New York – Routledge, 2015. – 342 p.
15. Official European Commission website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>
16. Projekty – Mapa Dotacji UE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mapadotacji.gov.pl/projekty>
17. Reshaping Economic Geography. World Development Report. The World Bank, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSEContentServer/TW3P/IB/2008/12/03/000333038_20081203234958Rendered/PDF/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf
18. Uchwała Nr 233 Rady Ministrów z dnia 14 listopada 2014 r. w sprawie zatwierdzenia Kontraktu Terytorialnego dla Województwa Mazowieckiego [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dokumenty.rcl.gov.pl/M2014000114201.pdf>
19. Uchwała Nr 250 Rady Ministrów z dnia 2 grudnia 2014 r. w sprawie zatwierdzenia Kontraktu Terytorialnego dla Województwa Podkarpackiego [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isap.sejm.gov.pl/Download?id=WMP20150000024&type=2>

Надійшла до редколегії 26.04.16

УДК 332.135

Ю. С. Рогозян

*Інститут економіко-правових досліджень НАН України, м. Київ***МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО
ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ:
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД**

У статті наведено результати аналізу закордонного досвіду міжрегіонального співробітництва. Особливу увагу приділено виявленню сучасної тенденції до створення та функціонування міжрегіональних інтеграційних об'єднань. Виділено локальні регіони інтеграції: американський, азійсько-тихоокеанський та євро-афро-арабський, наведено приклади функціонування в них інтеграційних об'єднань. Оцінено наявні можливості для участі України у світових інтеграційних спілках у контексті міжрегіонального співробітництва.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, об'єднання, інтеграція, процеси, угоди, економічні зв'язки.

В статье приведены результаты анализа зарубежного опыта межрегионального сотрудничества. Особое внимание уделено выявлению современной тенденции к созданию и функционированию межрегиональных интеграционных объединений. Выделены локальные регионы интеграции: американский, азиатско-тихоокеанский и евро-афро-арабский, приведены примеры функционирования в них интеграционных объединений. Оценены имеющиеся возможности для участия Украины в мировых интеграционных союзах в контексте межрегионального сотрудничества.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, объединение, интеграция, процессы, соглашения, экономические связи.

The article provides the findings of the analysis of trans-regional cooperation on the basis of foreign experience. Particular attention is paid to identifying current trends towards the establishment and functioning of trans-regional integration groups. The paper highlights local areas of integration: American, Asian-Pacific and Euro-Afro-Arab regions, and exemplifies the functioning of integration associations within these areas. The opportunities for Ukraine's participation in world integration unions in the context of trans-regional cooperation are discussed.

Keywords: trans-regional cooperation, unification, integration, processes, agreements, economic ties.

Експерти Всесвітньої торгової організації наголошують, що зароджується одна з сучасних тенденцій у міжнародних інтеграційних процесах – виникнення інтеграційних спілок, у яких одна або кілька сторін є представниками регіональних або міжрегіональних об'єднань [1; 2], співробітництво яких ґрунтується залежно від форми: міжрегіональне (inter-regional), міжблокове (bloc-to-bloc), бірегіональне (bi-regional), мультирегіональне (multi-regional), транскордонне (cross-border) [2–4].

Питання міжрегіонального співробітництва досліджують такі відомі вітчизняні науковці, як З. Варналій, М. Долішній, В. Кіш, Н. Мікула, Л. Прокопенко, І. Сторонянська, І. Студенников та інші. Відомі науковці Л. Штерн, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Т. Терещенко розглядають групи чинників, що впливають на розвиток міжрегіонального інтеграційного співробітництва. Дослідження з указаної тематики зосереджено на політико-економічному аналізі досвіду окремих міжрегіональних інтеграційних об'єднань, а питанням сутності та змісту міжрегіонального, а саме інтеграційного співробітництва та його зарубіжного досвіду, приділено недостатньо уваги. Через це метою нашої статті є узагальнити світовий досвід функціонування і розвитку міжрегіонального співробітництва, виявити особливості вказаної тенденції на сучасному етапі як однієї з форм розвитку регіональної інтеграції в умовах глобалізації світової економіки і оцінити наявні можливості участі в ній для України.

Прагнення України стати дійсно європейською державою потребує здійснення різноманітних реформ, формування в суспільстві відповідної системи цінностей, розвиненої політичної культури, надійної системи взаємодії інститутів громадянського суспільства та органів державної влади тощо. Відповідно процес міжрегіональної інтеграції є логічним продовженням стратегічного курсу України на утвердження в суспільстві принципів демократії.

Надзвичайно важливу роль у концепції демократичного врядування відводять визначенню місця та значення національних стратегічних пріоритетів та їх віддзеркалюванню на всіх рівнях, і насамперед у державній регіональній політиці. Суспільні, економічні, політичні реалії сьогодення вибудовують нові пріоритети розвитку України. У процесі поглиблення ринкових реформ дедалі більшої ваги набуває питання єднання та згуртування українських регіонів як основного чинника подальшого становлення державності та посилення економічної могутності країни.

Розгортання інтеграційних процесів у Європі зумовлює формулювання цілей регіональної інтеграції в Україні відповідно до кожного ієрархічного рівня: внутрішньорегіонального, міжрегіонального, зокрема й на міждержавному рівні. Потрібно зазначити, що роль держави у формуванні та реалізації стратегії регіонального розвитку України з огляду на постійне посилення впливів інтеграційних процесів повинна зростати, а не зменшуватися. Змінюватися повинні функції і завдання держави відповідно до змін, що відбуваються в європейській та світовій господарських системах [5].

Сьогодні у світовій економіці процеси міжрегіонального співробітництва зосереджено в межах трьох локальних регіонів інтеграції: американського, азійсько-тихоокеанського і євро-афро-арабського з центрами в США, Японії та Європейському Союзі (ЄС). Водночас спостерігається міжрегіональна взаємодія і між цими локальними регіонами, наприклад запровадження регулярних зустрічей «Азія – Європа» (Asia-Europe Meeting – ASEM), які сприяють активізації економічних відносин Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ЄС, який зацікавлений у таких торговельно-економічних відносинах, тому не виключено в майбутньому створення зони вільної торгівлі між цими блоками. Аналогічно АСЕАН налагоджує економічні зв'язки з іншими об'єднаннями: Група Ріо, Рада зі співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ), Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (АРСПА), Андська угода (АНКОМ), Субрегіональний торгово-економічний союз МЕРКОСУР (Mercado Común del Cono Sur – MERCOSUR), до складу якого входять Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай, асоційовані члени – Болівія і Чилі.

Уже багато років країни АНКОМ ведуть переговори з МЕРКОСУР про створення зони вільної торгівлі протягом найближчих 10 років. У 1998 році в Буенос-Айресі було підписано рамкову угоду між МЕРКОСУР і АНКОМ про створення зони вільної торгівлі (Framework Agreement for the creation of a Free Trade Area) з населенням 300 млн осіб і ВВП близько 1,2 млрд дол. США. Угода передбачає два етапи формування зони вільної торгівлі. На першому етапі (Fixed Tariff Preference Accord) набули чинності фіксовані митні преференції у взаємній торгівлі, отримані в результаті впорядкування митних пільг, наданих дев'ятьом країнам у межах Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі. На другому етапі (Free Trade Agreement) із 2000 року було передбачено поступове зниження митних зборів у взаємній торгівлі. Разом із зоною вільної торгівлі АНКОМ і МЕРКОСУР активно співпрацюють у сфері будівництва транспортної інфраструктури, соціальній та культурній сферах.

Інший приклад міжрегіонального співробітництва в контексті інтеграційних об'єднань – взаємодія АНКОМ та ЄС на підставі Угоди про промислове,

соціальне та технічне співробітництво (The Andean – European Cooperation Agreement).

У 2003 році між двома блоками було укладено нову угоду про політичне та економічне співробітництво (Political Dialogue and Cooperation Agreement). Сьогодні АНКОН уже користується преференціями на загальному ринку ЄС: більшість промислових товарів і деякі товари рибальства та сільського господарства з АНКОН надходять на ринок ЄС без стягування мит. На АНКОН припадає всього 0,8 % зовнішньої торгівлі ЄС, тоді як для Андського співтовариства торгівля з ЄС набагато більш значніша (14 %). Близько 80 % експорту АНКОН до ЄС становить продукція базових галузей, тоді як основу експорту ЄС до Андського співтовариства становить продукція обробної промисловості (85 %). Сьогодні ведеться робота з укладання Асоційованої угоди між ЄС і АНКОН (Association and free trade Agreement), що передбачає поглиблення економічного, політичного, соціального і культурного співробітництва, а також створення зони вільної торгівлі між двома блоками [6].

Як і АНКОН, МЕРКОСУР користується преференційним режимом у торгівлі з ЄС. У 2003 році рамкову угоду ЄС і МЕРКОСУР було доповнено угодою про політичне та економічне співробітництво (Political Dialogue and Cooperation Agreement), однією з цілей якого є початок переговорів із міжрегіональної асоційованої угоди (Inter-regional Association Agreement) про лібералізацію взаємної торгівлі та створення зони вільної торгівлі.

Крім прикладів зародження співробітництва між двома регіональними блоками (bi-regional integration), останнім часом з'являються приклади інтеграційної взаємодії більше ніж два регіональні об'єднання одночасно (multi-regional integration). Так, в Америці створено Всеамериканську зону вільної торгівлі (Free Trade Agreement of the Americas – FTA), у межах якої передбачено лібералізацію взаємної торгівлі товарами, послугами та взаємного руху капіталу. До указаної інтеграційної групи зараховують такі регіональні об'єднання Америки, як Північно-Американська зона вільної торгівлі (НАФТА), Центральнопівнічно-Американський спільний ринок (ЦАСР), Карибське співтовариство і спільний ринок (КАРІКОМ) та ін. Аналогічні процеси об'єднання відразу кількох інтеграційних груп відбуваються в Східній та Південній Африці, де вже створено Транс-кордонну ініціативу (Cross-Border Initiative), що об'єднала Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА), Південно-Африканське співтовариство розвитку (САДК), Західноафриканський економічний і валютний союз (ІЕМОА) та інші субрегіони. Сферу їх інтеграції та міжрегіонального співробітництва визначають такі складники: валютна політика, лібералізація взаємної торгівлі та руху капіталу, гармонізація платіжних систем тощо [7].

Узагальнення досвіду міжрегіонального співробітництва дозволяє виявити чинники, які сприяють розвитку співробітництва між регіональними угрупованнями:

- глобалізація світової економіки, збільшення економічної взаємозалежності національних господарств і їх регіональних об'єднань;
- зростання кількості інтеграційних об'єднань країн, розвиток субрегіонів, що ускладнює процеси економічної взаємодії та викликає потребу координувати їх дії в межах більш великих інтеграційних спілок;
- відродження багатьох інтеграційних об'єднань країн, які розвиваються, що пов'язано з їх техніко-економічним і соціально-політичним станом;
- досягнення в ЄС етапу зрілості системи міжрегіонального співробітництва, що характеризується посиленням її регулювання для підтримки стійкості, цілісності, життєздатності, усунення протиріч (відбувається шляхом утягування

до процесу інтеграції менш економічно розвинених країн і регіонів, як наприклад, у міжрегіональній інтеграційній системі НАФТА, що виникають;

- перебування більшості міжрегіональних об'єднань тих країн, що розвиваються, на етапі становлення, тобто розростання інтеграційної системи в економічному просторі не лише вглиб за рахунок диференціації суб'єктів і сфер економіки, що втягуються в процес інтеграції, а й ушир, за рахунок уключення нових національних господарств та економічних регіонів у цей процес; формальна інституціоналізація інтеграційної системи з метою офіційного оформлення і завершення процесу замикання елементів інтеграційної системи в деяких галузях і сферах економіки, а потім – стимулювання просторового розростання інтеграційної системи і розвитку її суб'єктів;

- переважання тенденції розширення міжрегіональних об'єднань над тенденцією їх поглиблення в процесі глобалізації, а також відсутність можливості будувати інтеграційні відносини на традиційних принципах у системі «країна-країна» з причин диспропорційності розвитку різних країн;

- закріплення принципів нового відкритого міжрегіонального співробітництва в низці інтеграційних об'єднань світу (АТЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін.);

- конкуренція за економічний простір між трьома світовими локальними центрами інтеграції (США, ЄС і Японією). Проведений аналіз дозволяє розглядати міжрегіональне співробітництво як одну з форм міжнародної регіональної економічної інтеграції поряд з інтеграцією в системі «країна-країна» [8].

Світове міжрегіональне співробітництво має свої особливості, серед яких можна виділити такі:

- суб'єктом співробітництва є одне або кілька об'єднань (регіонів);

- застосування принципів відкритості: відкрите членство, відсутність заборон на односторонні застереження в текстах угод, свобода вибору напрямів розвитку міжрегіонального співробітництва вишир і вглиб, багатостороння лібералізація тощо;

- відсутність розгалуженої системи інтеграційних органів;

- застосування сучасних регіональних та міжрегіональних принципів: укладання різного роду угод, утворення нових міжрегіональних структур, таких як форуми, міжнародні громадські організації, альянси, асоціації, об'єднання, мережі в контексті адаптації до процесу економічної глобалізації.

За характером економічного простору, що займають регіони і які входять до інтеграційних систем, та специфікою суб'єктів європейський дослідник О. Джоро виділив такі види міжнародної міжрегіональної інтеграції:

1. Міжрегіональна інтеграція в системі «країна-блок» (коли країна одночасно є членом різних інтеграційних об'єднань, що утворилися в одному локальному регіоні. Наприклад: у євро-афро-арабському регіоні функціонують такі об'єднання як САДК і КОМЕСА, ЦЕФТА та ЄС; в азійсько-тихоокеанському – АСЕАН і АТЕС; в американському – МЕРКОСУР і КАРИКОМ; та коли країна одночасно є членом різних інтеграційних об'єднань, що утворилися в різних локальних регіонах, наприклад, НАФТА (американський регіон) і АТЕС (азійсько-тихоокеанський регіон).

2. Міжрегіональна інтеграція в системі «блок-блок»: бірегіональна інтеграція (коли створюють нові союзи, що координують два інтеграційні об'єднання, наприклад АСЕАН – ЄС, АНКОВ – ЄС, ЄС – РСАДПЗ, МЕРКОСУР – (Південно-Африканський митний союз); мультирегіональна інтеграція (коли створюють союзи, що координують кілька інтеграційних блоків, наприклад, Транскордонна ініціатива в Східній і Південній Африці); міжрегіональна інтеграція (наприклад, КАРИКОМ – МЕРКОСУР) [8; 9].

Міжрегіональне співробітництво дає додаткову змогу для країн з перехідною економікою та для країн, що розвиваються, розвивати інтеграційні відносини з ЄС, відносини, які Україна наразі активно будує в контексті підписання Угоди про асоціацію. Відомо, що вступ європейських країн до ЄС передбачає проходження складної та тривалої процедури економічної і політичної підготовки. Так, наприклад, за оцінками Брюссельського Центру Європейської політики, українська економіка буде повністю готова увійти до складу економіки ЄС не раніше ніж через кілька років.

Сьогодні відносини між ЄС та іншими країнами будуються на підставі двосторонніх Угод про партнерство та співробітництво (Partnership and Cooperation Agreements), які включають цілий спектр питань торговельно-економічного, політичного, наукового, інвестиційного, технічного, соціального, фінансового та культурного співробітництва, а також містять положення про можливість поглиблення економічної інтеграції з Європейським Союзом через утворення зони вільної торгівлі в майбутньому.

Розглянутий варіант міжрегіонального блокового співробітництва порівняно зі вступом до ЄС дозволяє більш різноманітно (не обмежуючись створенням зони вільної торгівлі) поглиблювати економічну співпрацю, зокрема у сфері послуг, науково-дослідних робіт та розробок, інвестицій за участю різних країн ЄС, Америки, Азії, Африки.

Узагальнення наявного світового досвіду розвитку міжрегіонального співробітництва як процесу економічної взаємодії та взаємопроникнення міжрегіональних інтеграційних блоків дозволяє охарактеризувати причини, виявити особливості та систематизувати види міжрегіонального співробітництва як форми міжнародної економічної інтеграції, що виникла в умовах глобалізації світової економіки.

Бібліографічні посилання

1. Mapping of regional trade agreements / WTO Committee on regional trade agreements. Geneva, Switzerland, 2001. – 31 p.
2. A world player: The EU's external relations / European Commission. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2004. – 22 p.
3. The EU's external relations / European Commission [Електронний ресурс]. – Brussels, 2006. – Режим доступу : http://www.ec.europa.eu/comm/external_relations/index.htm
4. ASEAN-European Union Joint Co-Chairmen's Statement of the 15th ASEAN-EU Ministerial Meeting / ASEAN Secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aseansec.org/17354.htm>
5. Волинець Є. С. Механізми формування та реалізації стратегії міжрегіональної інтеграції в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. / Є. С. Волинець ; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – О., 2011. – 20 с.
6. A European Union – Caribbean Partnership for growth, stability and development / European Commission. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 79 p.
7. European Union strategy for Africa Toward s a Euro-African pact to accelerate Africa's development / European Commission. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 120 p.
8. Ожигіна В. В. Розвиток регіональної інтеграції в контексті інституціональних моделей еволюції та ринків глобалізації / В. В. Ожигіна // Наукові праці Донецького наук.-техн. ун-ту. Сер. Економічна. – 2005. – Вип. 103–2. – С. 191–197.
9. Elec, A. APEC beyond Bogor: an open economic association in the Asian-Pacific region / A. Elec // Asia Pacific economic literature. – 2013. – Vol. 9. – № 1. – P. 1–16.

Надійшла до редколегії 19.01.16

Н. В. Чумак*Київський національний торговельно-економічний університет***АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОВАРНИХ РИНКІВ
У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ**

У статті йдеться про антимонопольне регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду. Визначено, що конкуренція сприяє ефективному функціонуванню товарних ринків у відкритій економіці шляхом оптимального розподілу ресурсів і максимальному задоволенню попиту споживачів. Виявлено, що конкурентні відносини, які складаються у транзитивних економіках, потребують відповідного інституційного оформлення, оскільки поза такими інститутами вони замість конструктивної сили перетворюються на деструктивну. Окреслено причинно-наслідкові зв'язки формування конкурентного середовища. Установлено, що обмеження конкуренції створює серйозні загрози економічній безпеці і заважає реалізації синергетичного ефекту від вільного змагання господарюючих суб'єктів. Запропоновано шляхи вдосконалення механізму антимонопольного регулювання в контексті міжнародного досвіду.

Ключові слова: антимонопольне регулювання, монополія, конкурентоспроможність, товарні ринки, економічна безпека.

Статья посвящена антимонопольному регулированию товарных рынков в контексте международного опыта. Определено, что конкуренция способствует эффективному функционированию товарных рынков в открытой экономике путем оптимального распределения ресурсов и максимальному удовлетворению спроса потребителей. Доказано, что конкурентные отношения, которые складываются в транзитивных экономиках, требуют соответствующего институционального оформления, поскольку вне таких институтов они вместо конструктивной силы превращаются в деструктивную. Определены причинно-следственные связи формирования конкурентной среды. Установлено, что ограничение конкуренции создает серьезные угрозы экономической безопасности и мешает реализации синергетического эффекта от свободного соревнования хозяйствующих субъектов. Предложены пути совершенствования механизма антимонопольного регулирования в контексте международного опыта.

Ключевые слова: антимонопольное регулирование, монополия, конкурентоспособность, товарные рынки, экономическая безопасность.

The article is dedicated to antimonopoly regulation of commodity markets in the context of international experience. The paper has determined that competition promotes the efficient functioning of commodity markets in an open economy through the optimal allocation of resources and maximum satisfaction of consumer demand. It is substantiated that competitive relationships that are being established in transition economies, require an appropriate institutional design, due to the fact of them becoming a destructive rather than a constructive force outside of such institutions. The work identifies causal relationships necessary for creation of competitive environment and determines that the restriction of competition may ensue in serious threats to the economic security and hinder the implementation of the synergetic effect of free competition of economic entities. The paper further suggests ways of improving the mechanism of Antimonopoly regulation in the context of international experience.

Keywords: antimonopoly regulation, monopoly, competitiveness, commodity markets, economic security.

У країнах з розвинутою ринковою економікою антимонопольне регулювання є одним із найважливіших складників економічної політики держави. Закріплення в Конституції України конкурентних вимог підтверджує важливу роль, яку повинна відігравати державна антимонопольна політика в системі державного регулювання. Значною перешкодою на шляху розвитку конкуренції є порушення нормативно встановлених правил поведінки у сфері господарювання суб'єктами

господарювання. Протидія таким порушенням і є одним з основних завдань антимонопольних органів України, які згідно з законодавством здійснюють контроль за дотриманням конкурентного законодавства.

Рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки залишається низьким, що породжує суттєві загрози економічній безпеці країни. Ключовою проблемою забезпечення конкурентоспроможної національної економіки є захист економічної конкуренції за допомогою антимонопольного регулювання.

В Україні розробка проблематики, пов'язаної із антимонопольним регулюванням товарних ринків у контексті міжнародного досвіду започаткована ще у XX ст. у працях М. Тугана-Барановського, І. Голдштейна, І. Янжула, П. Фомина, М. Соболева. Сучасні публікації з питань антимонопольного регулювання належать І. Дахно, Л. Семеновій, Т. Ковальчуку, О. Власюку, Л. Кузьменко та ін. Удосконалення антимонопольного регулювання висвітлено в наукових працях зарубіжних економістів Й. Шумпетера, Дж. Бейна, Д. Трумена, Е. Чемберліна, В. Ковачича, Дж. Робінсон, дослідників із країн СНД – В. Качаліна, В. Сенчагова, Н. Редюхіна. Утім, незважаючи на цінність результатів досліджень указаних науковців, багато питань окресленої проблеми залишаються дискусійними, що зумовлює вибір теми.

Відзначимо, що в Україні розвиваються галузі й сектори економіки, у яких конкурентні відносини стали реальністю. У 2000–2003 рр. активізувалася конкурентна політика, чому сприяло прийняття Закону України «Про захист економічної конкуренції». Утім, можна констатувати, що у вітчизняному економічному просторі реальні конкурентні відносини наявні лише фрагментарно. Певні загальнодержавні ринки все ще мають високий рівень монополізації. Подібна ситуація зберігається і на окремих регіональних ринках. Крім того, негативно впливає на розвиток економіки недосконалість державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, тоді як саме ці суб'єкти найчастіше допускають зловживання монопольним становищем на ринку. Не відповідають реальним економічним розрахункам ціни і тарифи на їхні послуги, структура витрат виробництва, не створено сучасної системи державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

Поглиблення економічних перетворень і активізація інтеграційних процесів загострює питання щодо антимонопольного регулювання товарних ринків, захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції, зловживань монопольним становищем на ринку, антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання та антиконкурентних дій органів державної влади і органів місцевого самоврядування та відповідно потребує удосконалення механізму здійснення державного контролю в сфері захисту економічної конкуренції та забезпечення захисту конкурентних відносин в Україні.

Вітчизняне антимонопольне регулювання порівняно з антимонопольними законодавствами розвинутих держав досить молоде. Воно створювалося з використанням світового досвіду та з урахуванням специфічних чинників, що об'єктивно існують в Україні. У своїх працях [2; 3] науковці вказують на певні недоліки в антимонопольному регулюванні товарних ринків у державі, що потребують усунення або коригування.

Нагадаємо, що об'єктивні передумови започаткування антимонопольного регулювання економіки з боку держави були сформовані ще у XVII ст., після проведення буржуазних революцій у країнах Європи та переходу від феодального до капіталістичного способу виробництва. У деяких європейських країнах існували

закони, які засуджували прояви монополії, що пригнічували конкуренцію. Однак офіційно закріплені вони були наприкінці XIX ст. у США у формі антитрестівського законодавства, згодом розповсюдженого майже в усіх розвинутих країнах світу. Також поштовхом до введення регулювальних заходів у Сполучених Штатах стала монополізація ринку (майже 90 %) такими компаніями як Rockfellow's Standard Oil та Tobacco Company. Основними правовими актами, прийнятими в межах антитрестівського законодавства США, були Антитрестівський Закон Шермана (1890) – забороняє будь-які об'єднання та змови з метою монополізації ринку та обмеження торгівлі; Закон Клейтона (1914), доповнений згодом Законом Робінсона-Патмана щодо боротьби з дискримінацією цін (1936) та Законом Селлера проти злиття компаній (1950). Вони регулюють такі сфери ділової практики як дискримінація цін, злиття компаній, примусові та зв'язувальні угоди, переплетіння директоратів. Закон «Про Федеральну торгову комісію» (1914) – забороняє застосування недобросовісних або нечесних методів конкуренції [див.: 4, с. 103].

Антитрестівське законодавство за свою більш ніж вікову історію як посилювалося, так і слабшало. Дослідження, проведені науковцями у восьми країнах (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Корея, Італія, Швеція та Швейцарія) свідчать, що саме активна конкуренція на внутрішньому ринку асоціюється з міжнародним успіхом. Емпіричні спостереження розвинутих економік указують, що найбільш доцільною формою організації ринку є модель 12 ± 1 компаній в основних галузях економіки.

Другим після США центром світової економіки є Японія. Незважаючи на монополізацію та протекціонізм з боку держави деяких галузей економіки (будівництво, сільське господарство, торгівля), у країні існує велика внутрішня конкуренція, що зумовлює високу конкурентоспроможність японських товарів на міжнародному ринку (автомобілі, комп'ютери, телекомунікації). Але нагальною проблемою сучасної японської економіки є зниження продуктивності праці саме в галузях, підтримуваних державою. Отже, концепція конкурентних переваг, яка полягає в економії від масштабу в монополізованих галузях, виявила свої вади і на прикладі невеликих країн. Наприклад, у Швеції антитрестівські закони застосовують лише для внутрішнього ринку.

Останнім часом у країнах Європейського Співтовариства все більше виявляється тенденція до уніфікації законодавств країн-членів. Пріоритетним напрямом цього процесу є посилення антитрестівського законодавства. У межах ринкових реформ у державі антимонопольне регулювання товарних ринків набуває особливого значення. Специфіка перехідної моделі української економіки полягає у проведенні заходів щодо демонополізації економіки поряд із приватизацією державних підприємств-монополістів, структурною перебудовою економіки та конверсією підприємств військово-промислового комплексу.

Розвиток конкуренції гальмується об'єктивними причинами (необхідність захисту національних інтересів країни, нерозвинутість ринкової інфраструктури тощо). Спільними заходами, які застосовують у змішаній та перехідній економічній системі в межах антимонопольного регулювання товарних ринків, є:

- встановлення цін і тарифів (відпускних цін на продукцію підприємства-виробника, граничних рівнів цін, торговельних надбавок та постачальницько-збутових націнок), граничних нормативів рентабельності;
- декларування зміни цін;
- встановлення стандартів і показників якості для товарів і послуг;

- регулювання обсягів ринку (виробництва);
- розподіл ринків (визначення споживачів, постачальників тощо);
- тарифне регулювання імпорту та експорту товарів [3, с. 17].

Держава повинна створити умови для запуску механізму ринкової конкуренції, оскільки лише в цьому випадку ринок виконуватиме функції на рівні мікроекономіки – стимулюватиме виробництво продукції, що користувалася б попитом, раціональне використання ресурсів і зниження витрат виробництва, упровадження нової техніки і новітніх технологій і врешті-решт – підвищення ефективності суспільного виробництва.

Аналіз антимонопольного регулювання з урахуванням ринкової економіки України дозволяє виділити основні напрями антимонопольного регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду. Ці напрями включають основні види обмежувальної ділової практики на сучасному етапі розвитку антимонопольного регулювання і є сукупністю заходів, спрямованих на:

- запобігання та недопущення антиконкурентних узгоджених дій;
- недопущення зловживання монопољним (домінуючим) становищем на ринку;
- контроль за економічною концентрацією суб'єктів господарювання.

Обов'язковою умовою державного втручання має бути відкритість і прозорість його механізмів, уникнення централізованого розподілу й втручання у виробничу діяльність суб'єктів господарювання та в ціноутворення. Основною умовою такого державного втручання має стати забезпечення позитивного ефекту для суспільства та економіки в цілому, зокрема:

- надання допомоги підприємствам, що мають важливе значення для національної безпеки і оборони України;
- підтримка науково-дослідних робіт;
- захист довкілля та забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів;
- поліпшення інвестиційного клімату.

Потребують удосконалення з погляду антимонопольного регулювання такі форми державного втручання в ринкові відносини: фінансування та погашення боргових зобов'язань, державна допомога, державні гарантії, низькі відсотки надання кредитів, податкові пільги тощо. Адже в них можливі чинники, які можуть спотворити конкуренцію, що у свою чергу, може негативно вплинути на економіку України загалом.

Крім того, доцільно вдосконалити нормативні засади цінової політики у сфері природних монополій, адже така недосконалість є однією з першопричин великої кількості цінових зловживань монопољним (домінуючим) становищем, що призводять до деформації ціноутворення в економіці в цілому. На сьогодні ще не створено ефективної системи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, особливістю якої став би перехід від відомчого регулювання до формування ефективної, прозорої та недискримінаційної системи регулювання природних монополій з боку незалежних органів. Потрібно запровадити збалансований підхід, за якого високі тарифи на послуги суб'єктів природних монополій слід розглядати не лише як механізм наповнення бюджету чи соціального захисту працівників сфери природних монополій, а й як негативний чинник, що знижує конкурентоспроможність інших секторів економіки, зменшує бюджетні надходження чи знижує рівень соціального захисту. Тут зазначимо, що розширенню сфери конкурентних відносин та підвищенню рівня їхньої ефективності слугуватиме звуження сфери безпосередньої участі держави в господарській діяльності, насамперед за рахунок процесів приватизації. Однак, з огляду на ймовірність

монополізації ринків у випадку продажу кількох об'єктів одному покупцеві органи державної влади повинні забезпечити узгодженість і збалансованість конкурентної політики з політикою у сфері приватизації. Відтак особливістю сучасного етапу приватизації має стати одночасне поєднання процесів пошуку ефективного власника та запобігання монополізації економіки.

Розглянуті положення слід ураховувати під час визначення завдань, що мають виконувати антимонопольні органи з метою досягнення безпечного й ефективного функціонування економічної системи держави. Отже, за сучасних умов особливої актуальності набуває розроблення державного антимонопольного регулювання в контексті економічної безпеки суспільства, яке має включати такі заходи:

- визначення критеріїв і параметрів (кількісних і якісних граничних показників структури ринку, ринкової влади тощо) антимонопольного регулювання в Україні, що відповідають вимогам економічної безпеки;

- встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів і критеріїв їх впливу на національну економічну і соціально-політичну систему;

- формування адекватної системи антимонопольних органів.

Можна виділити такі дві основні форми боротьби з монополіями:

- 1) попередження створення монополій;

- 2) перешкоджання використанню монопольної влади.

Законодавство країн Заходу діє здебільшого через першу форму. Це відбувається тому, що, на думку фахівців у цій галузі, значно легше є не допустити виникнення монополії, ніж потім боротися з уже наявною. Такими попереджувальними заходами є заборона об'єднань, а також змов, які ведуть до обмеження виробництва й торгівлі, тобто йдеться про заборону створення монополій будь-якого відомого виду. Існує заборона на придбання акцій та інших активів підприємств-конкурентів, якщо це веде до монополізації галузі та послаблює конкурентну боротьбу. Наприклад, у Японії через це були заборонені холдингові компанії [5].

У світовій економічній практиці розрізняють три основні типи злиття підприємств: горизонтальне, вертикальне та диверсифікацію. Перший тип виникає, коли об'єднуються фірми-представники однієї галузі, що випускають тотожну продукцію або надають альтернативні послуги. Саме цей тип злиття найбільше переслідуються законодавчими актами. Інші два – вертикальний (об'єднання двох фірм, пов'язаних виробничою чи технологічною залежністю) та диверсифікація (об'єднання фірм-виробників різнопланових продуктів чи послуг) – контролюють менше і ставлення до них більш ліберальне, бо вони не створюють можливості монополізації окремих ринків.

Поруч із заходами, спрямованими на недопущення утворення монополій на ринках, існують такі, що покликані боротися з уже наявними фірмами, що можуть уважатися монополістами. Проти них застосовують високе оподаткування монопольних прибутків, контроль за цінами на продукти виробництва монопольних утворень, переведення монополій у державну власність, адміністративне покарання за порушення антимонопольного законодавства, здійснення демонополізації.

Водночас специфікою економіки України є те, що ще в період її належності до народногосподарської системи СРСР вона відрізнялася одним із найвищих рівнів концентрації та централізації виробництва, його монополізації. Сьогодні надмірний рівень монополізації зберігся та деякою мірою навіть збільшився, оскільки держава протягом останніх років, послабивши контроль над виробником, своєчасно не впровадила механізм його обмеження шляхом створення і підтримки конкуренції.

Поглиблення економічних перетворень і активізація інтеграційних процесів загострює питання державної антимонопольної політики, що стосується захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції, зловживань монополюючим становищем на ринку, антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання та антиконкурентних дій органів державної влади і органів місцевого самоврядування та відповідно потребує вдосконалення механізму здійснення державного контролю у сфері захисту економічної конкуренції та забезпечення захисту конкурентних відносин в Україні.

Антимонопольне законодавство в Україні визначає правові основи обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням. Законами України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та «Про захист економічної конкуренції» караються всі дії підприємця, спрямовані на створення перешкод доступу на ринок інших та на встановлення дискримінаційних цін на свої товари. Закони спрямовано на демонополізацію економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки підприємців, які сприяють розвитку конкуренції.

Світові монополюючі процеси змусили державу посилити регульовальні засади в економіці. Спеціальна антимонопольна політика та антимонопольне законодавство дали змогу поставити під контроль процеси монополізації, зберегти і посилити конкуренцію.

Отже, одним із ключових напрямів підвищення конкурентоспроможності національної економіки є поглиблення теоретичних засад і розроблення заходів антимонопольного регулювання, адекватних умовам транзитивної економіки України. Вітчизняні дослідження проблем антимонопольного регулювання проводилися ще на початку ХХ ст., у них визнавалася потреба розроблення ефективної системи державного регулювання монополюючих об'єднань, що виникли із розвитком капіталізму, зверталася увага на об'єктивний характер виникнення монополій. Дослідження цієї проблематики відновилися на початку 90 років ХХ ст. із переходом до ринкової економіки. Однак антимонопольне регулювання економіки розглядалося як інструмент захисту споживачів, тоді як воно виступає важливим елементом системи забезпечення економічної безпеки.

Завданням антимонопольного регулювання є недопущення значних відхилень від досконалого конкурентного середовища через створення надмірно збільшених, насамперед вертикально інтегрованих приватних оргструктур. Схожі обмеження конкуренції створюють серйозні загрози в державі і заважають реалізації синергетичного ефекту від вільного змагання господарюючих суб'єктів, їх широкої кооперації, установлення суспільно-прийнятних цін, створення додаткових робочих місць. Оскільки реальне конкурентне середовище в українській економіці відрізняється від ідеальної моделі ринку, теорія і практика антимонопольного регулювання мають бути спрямовані на визначення характеру конкурентних відносин, їх впливу на виникнення криз на товарних ринках, виявлення характеру діяльності монополій і олігополій, наслідків деформацій конкурентного середовища під впливом «тіньової» економіки тощо.

Аналіз стану антимонопольного регулювання товарних ринків приводить до висновку про потребу вдосконалювати антимонопольні органи і відповідне законодавство. Для забезпечення захисту економічної конкуренції важливе значення має незалежність органів антимонопольного регулювання, про що свідчить аналіз досвіду розвинених країн.

Бібліографічні посилання

1. Антимонопольно-конкурентна політика: теорія і практика : зб. наук. праць. – К. : Фенікс, 2015. – Вип. 1. – 264 с.
2. Віскузі В. Кіп Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кіп. Віскузі, Дж. М. Вернон, Дж. Е. Гарингтон ; пер. з англ. О. Кілієвич. – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2014. – 1047 с.
3. Горняк О. В. Теоретичні підходи до вимірювання рівня концентрації та монополізації на сучасних ринках / О. В. Горняк, В. В. Філіпович // Вісник Одеського нац. ун-ту імені І. І. Мечникова : Сер. «Економічні науки». – 2012. – Вип. 1 (6). – Т. 17. – С. 14–23.
4. Еременко В. И. Антимонопольное законодательство зарубежных стран / В. И. Еременко // Государство и право. – 2015. – № 9. – С. 100–111.
5. Огляд практики деяких зарубіжних конкурентних відомств (ЄС, окремих країн ЄС, США) щодо визначення ринку та ринкової влади [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=117104&cat_id=112391
6. Матюшко П. Антимонопольна політика Європейського співтовариства / П. Матюшко // Юридичний журнал. – 2014. – № 12. – С. 124–129.

Надійшла до редколегії 10.05.16

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРІЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ

Е. А. Бояринова КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»: ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ КОНТЕКСТ	E. A. Boiarynova COMPONENTIAL ANALYSIS OF THE «ENTERPRISE DEVELOPMENT» CONCEPT: THE INNOVATION-ORIENTED CONTEXT
С. В. Войтко, А. А. Кугий ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКАХ СТРАН МИРА	S. V. Voitko, A. A. Kuhyi RELATIONSHIP BETWEEN FDI AND CRISIS EVENTS IN THE ECONOMIES OF COUNTRIES AROUND THE GLOBE
О. Н. Голвазин ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	O. N. Holvazyn THE EU EXPERIENCE OF INTEGRATED REGIONAL POLICY IMPLEMENTATION
М. М. Голубка ВКЛАД ОБЩЕСТВА «РОДНАЯ ШКОЛА» В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – В НАЧАЛЕ XX ВЕКА	M. M. Holubka CONTRIBUTION OF THE «RIDNA SHKOLA» SOCIETY TO THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN THE LATE NINETEENTH – EARLY TWEEENTIETH CENTURE
Л. В. Кукурудзяк ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	L. V. Kukurudziak THE DATA SUPPORT OF ENTERPRISE INTANGIBLE ASSETS MANAGEMENT SYSTEM
Л. В. Марценюк ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТУРИЗМ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	L. V. Martseniuk RAILWAY TOURISM AS A CONSTITUENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
Ю. Н. Моисеенко УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОПАРКОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СЕТКИ)	Yu. N. Moysenko MANAGEMENT OF THE TECHNOLOGY PARK WITHIN THE SYSTEM OF INTELLECTUAL PROPERTY MARKET MANAGEMENT (ON THE EXAMPLE OF THE NATIONAL NANOTECHNOLOGY NETWORK)
Д. А. Никонова ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИЯ В УКРАИНЕ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ	D. A. Nikonova INTERNAL MIGRATION IN UKRAINE: FACTORS OF INFLUENCE
Д. О. Поздняков ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	D. O. Pozdniakov FUNDAMENTALS OF THE FORMATION OF THE STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE INNOVATION ACTIVITY
Е. Н. Проволоцкая, А. В. Чаусов СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ	O. M. Provolotska, A.V. Chausov SOCIAL-ECONOMIC ASPECTS OF INVESTMENTS EFFICIENCY
Я. П. Пухальская ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО АДАПТАЦИЯ	Y. P. Pukhalska FOREIGN EXPERIENCE OF LOGISTICS ENTERPRISE MANAGEMENT AND ITS ADAPTATION
Ю. С. Рогозян МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	Yu. S. Rohozian TRANS-REGIONAL COOPERATION AS A FORM OF ECONOMIC INTEGRATION: FOREIGN EXPERIENCE
П. Н. Сокол, О. И. Кухарчук АРОМАМАРКЕТИНГ КАК СТИМУЛ РЕАКЦИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ВОСПРИЯТИЕ ТОВАРА	P. Sokol, O. Kukharchuk SCENT MARKETING AS A REACTION STIMULUS OF BUYERS TO PRODUCT PERCEPTION

К. А. Стогний, Е. В. Репьева ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	K. A. Stohnii, E. V. Repieva FORMATION OF EFFICIENT CRISIS MANAGEMENT TEAM
Сугак Т. М. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ В УКРАИНЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	Suhak T. M. THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF WATER SUPPLY IN UKRAINE: ADVANTAGES AND SHORTCOMINGS
Н. В. Чумак АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА	N. V. Chumak ANTIMONOPOLY REGULATION OF THE COMMODITY MARKETS IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPERIENCE
А. И. Шевцова, В. Н. Тихонова РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ	O. Shevtsova, V. Tykhonova REGULATION OF ACTIVITIES OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTES IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

ЗМІСТ**МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

<i>Марценюк Л. В.</i> Залізничний туризм як складник сталого розвитку.....	3
<i>Моїсєєнко Ю. М.</i> Управління технопарком у системі управління ринком інтелектуальної власності (на прикладі національної нанотехнологічної сітки)	17
<i>Проволоцька О. М., Чаусов О. В.</i> Соціально-економічні аспекти ефективності інвестицій.....	27
<i>Сугак Т. М.</i> Розвиток державно-приватного партнерства у сфері водопостачання в Україні: переваги та недоліки.....	33

**ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Шевцова О. Й., Тихонова В. М.</i> Регулювання діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України.....	41
--	----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

<i>Кукурудзяк Л. В.</i> Інформаційне забезпечення функціонування системи управління нематеріальними активами підприємства	49
<i>Пухальська Я. П.</i> Зарубіжний досвід логістичного управління підприємством та його адаптація.....	56
<i>Сokol П. М., Кухарчук О. І.</i> Аромамаркетинг як стимул реакції покупців на сприйняття товару	63

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ**

<i>Бояринова К. О.</i> Компонентний аналіз поняття «розвиток підприємства»: інноваційно орієнтований контекст.....	73
<i>Голубка М. М.</i> Внесок товариства «Рідна школа» у розвиток економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині XIX – початку XX століття	81
<i>Ніконова Д. О.</i> Внутрішня міграція в Україні: чинники впливу	86
<i>Поздняков Д. О.</i> Основи формування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства	92
<i>Стогній К. О., Реп'єва Є. В.</i> Формування ефективної команди антикризового управління	98

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

<i>Войтко С. В., Кугій А. А.</i> Взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій та кризових явищ в економіках країн світу	104
<i>Голвазін О. М.</i> Досвід Європейського Союзу щодо реалізації інтегрованої регіональної політики	112
<i>Рогозян Ю. С.</i> Міжрегіональне співробітництво як форма економічної інтеграції: закордонний досвід	122
<i>Чумак Н. В.</i> Антимонопольне регулювання товарних ринків у контексті міжнародного досвіду	127

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 10 (1)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 21874-17774Р від 24.11.15

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів
За зміст статті та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів
Деякі статті надруковано у авторській редакції
Усі права застережено
Використання матеріалів – з дозволу редакційної колегії

Оригінал-макет *К. О. Біла*
Технічний редактор *Н. В. Джікія*

Підписано до друку 17.06.16. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 11,5. Ум. фарбовідб. 11,5. Обл.-вид. арк. 10,1.
Тираж 100 пр. Зам. № 0616-02/1.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71