



Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 2 (62) • 2018

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпро
2018

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	Л. Б. Баранник, А. В. Бардась, І. П. Булєєв, В. П. Вишневський, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, Н. І. Литвиненко, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Е. В. Прушківська, Т. Б. Решетілова, Шаповал В. М.
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебасєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Північної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
	Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 06.03.2015 № 261).
	Журнал індексується в: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib з 2013 року.
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
	Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (протокол №8 від 13.06.2018 р.) Наклад 300 прим. Зам. № _____ Підписано до друку 20.06.2018 р. формат 60х90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»), м. Дніпро. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Київ. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпро, пр. Дмитра Яворницького, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua



National Technical University
Dnipro Polytechnic

ECONOMICS BULLETIN

of the National
Mining University

Scholarly Journal

№ 2 (62) • 2018

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipro
2018

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	L. B. Barannik, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, N. I. Lytvynenko, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, E. V. Prushkivska, T. B. Reshetilova, V. M. Shapoval
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Northern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland) The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 06.03.2015 # 261). The journal is indexed in: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib since 2013.
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko Passed for printing under recommendation of Academic Council of National Technical University Dnipro Polytechnic (transaction №8 dated 13.06.2018). Number of copies printed 300. Order No ____. Passed for printing 20.06.2018. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration: KB # 7070.
Founder and editor	National Technical University Dnipro Polytechnic (State higher educational institution «National Mining University»), Dnipro, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv
Address of editor and editorial office	19, Dmytra Yavornytskoho Ave., building 1, Dnipro, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Гузенко І. Ю. Геоекономічні та геополітичні детермінанти світової економіки: класичні інтерпретації в світлі сучасності.....	9
Пилипенко Г. М. Еволюція марксизму в ХХ ст.: гуманістичний радикалізм Е. Фромма.....	16
Прушківська Е. В., Дерев'ягін М. В. Теоретичні аспекти інклюзивного розвитку та його роль в сучасних умовах	24
Пилипенко Ю. І., Дубей Ю. В. Роль технологічного фактору в історії досліджень економічного розвитку.....	33
Максименко І. Я. Злиття та поглинання як інструмент інноваційного розвитку: стан та перспективи в Україні.....	43
Чорнобаєв В. В. Проблеми експертної оцінки предметів антикваріату.....	51
Овчар П. А. Пріоритетні напрями розвитку автотранспортної інфраструктури у системі національної економіки.....	60

ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ

Якубовський С. О., Сарнацький О. П. Особливості регіональної економічної інтеграції латиноамериканських держав на початку ХХІ століття.....	70
Прушківська Е. В., Карнаух І. В. Аналіз тенденцій торговельно-економічних відносин Італії з країнами світу	79

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Папіж Ю. С. Роль бюджетування в системі управління підприємством.....	95
Дубей Ю. В. Шляхи підвищення ефективності використання оборотного капіталу промисловими підприємствами України.....	100
Vagonova O. H., Dosuzhyi V. S., Zakharchenko Yu. V. Entrepreneurial performance as the function of its investment support.....	108
Прушківська Е. В., Третьякова К. О. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації.....	119
Лазнева О. І., Жеронкін Б. О. Франчайзинг як перспективна форма ведення бізнесу на страховому ринку України.....	126

Козенкова В. Д. Визначення, вимірювання, оцінка нематеріальних активів: зарубіжний досвід та практика в Україні.....	134
--	------------

МЕНЕДЖМЕНТ

Венгерская Н. С., Черномаз Е. Г. Влияние культуры на стиль переговоров: теоретический и практический аспект.....	146
Тимошенко Л. В., Гришанина О. О., Касьяненко Л. В. Управління кадровим забезпеченням підприємництва в Україні.....	155

МАРКЕТИНГ

Решетілова Т. Б., Куваєва Т. В. Маркетинг партнерських відносин промислового підприємства.....	167
--	------------

CONTENTS

Pages

ECONOMIC THEORY

Huzenko I. Yu. Geoeconomical and geopolitical determinants of world economy: classic interpretations in terms of modernity.....	9
Pylypenko H. M. Evolution of marxism in the 20th century: Fromm's humanistic radicalism	16
Pruschkivska E. V. , Dereviahin M. V. Theoretical aspect of inclusive growth and its role in modern conditions.....	24
Pilipenko Yu. I., Dubiei Yu. V. Role of technological factor in the history of economic development research.....	33
Maksymenko I. Y. Mergers and acquisitions as innovative development tool: current state and prospects in Ukraine.....	43
Chornobaev V. V. Problems of expert estimation of the articles of antiques.....	51
Ovchar P. A. Priority directions of development of automotive transport infrastructure in the national economy system.....	60

REGIONAL ECONOMICS

Yakubovsky S. A., Sarnatskiy O. P. Specific features of the regional economic integration of Latin America countries in the beginning of the 21st century.....	70
Prushkivska E. V., Karnaukh I. V. Analysis of trends of trade-economic relations of Italy with countries of the world.....	79

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Papizh Yu. S. Role of budgeting in enterprise management system.....	95
Dubiei Yu. V. Directions of improving the efficiency of using current capital by industrial enterprises of Ukraine.....	100
Vagonova O. H., Dosuzhyi V. S., Zakharchenko Yu. V. Efficiency of enterprise activity as a function of its investment support.....	108
Pruschkivska E. V., Tretiakova K. O. Theoretical basis of development of new international business forms in the conditions of globalization.....	119
Lazneva I. O., Zheronkin B. O. Franchising as a perspective form of business in the insurance market in Ukraine.....	126
Kozenkova V. D. Definition, measurement and evaluation of intangible assets: foreign experience and practices in Ukraine.....	134

MANAGEMENT

Vengerskaya N. S., Chernomaz K. G. Influence of culture on negotiation style: theoretical and practical aspect.....	146
Tymoshenko L. V., Hryshanina O. O., Kasyanenko L. V. Management of human resource provision of enterprises in Ukraine.....	155

MARKETING

Reshetilova T. B., Kuvaieva T. V. Partnership marketing of industrial enterprises.....	167
---	------------

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ТА ГЕОПОЛІТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: КЛАСИЧНІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ В СВІТЛІ СУЧАСНОСТІ

*І. Ю. Гузенко, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
iguzenko1@gmail.com*

У статті визначаються джерела та встановлюється характер впливу геополітичних і геоекономічних структурних детермінант на сучасні (зокрема постбіполярні) міжнародно-економічні та міжнародно-політичні відносини, а також геостратегію зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності української держави.

Доведено теоретико-методологічну актуальність напрацювань класичної геополітичної думки та ефективність структурно-функціональної парадигми в аналізі й інтерпретації геополітичного та геоекономічного виміру сучасної світової політики і світової економіки. Визначено структурно-статичний характер впливу геополітичних та геоекономічних факторів на динаміку міжнародно-політичних та міжнародно-економічних процесів, дія яких стає постійною й очевидною внаслідок утворення цілісних систем світової політики й світової економіки.

Встановлено обоюсторонній характер взаємодії між суспільством і його фізичним середовищем (зокрема простором), що передбачає як зовнішньо-структурну детермінацію суспільних відносин цим середовищем, так і зворотне його освоєння й формування (соціалізацію й антропоморфізацію).

Стверджується, що зручне геополітичне та геоекономічне розташування держави не спрацьовує на її користь автоматично і може бути реалізованим лише внаслідок активної й послідовної зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності. Показано, що комплексне геополітичне та геоекономічне розташування держави вимагає від неї не менш комплексних геостратегій зовнішньополітичної й зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідження геополітичних і геоекономічних структурних детермінант дозволяє поглибити розуміння характеру співвідношення статичної й динамічної в міжнародно-економічних та міжнародно-політичних відносинах – характеру детермінованості економіки й політики простором та зворотного освоєння ними цього простору.

Ключові слова: геополітика, геоекономіка, геостратегія, світова економіка, світова політика, зовнішньополітична діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, соціальна структура, простір, соціальна статика, соціальна динаміка.

Постановка проблеми. Процеси глобальної інтеграції, призвівши до формування цілісних систем світової політики й світової економіки, водночас, унаочнили базові структури суспільних, зокрема міжнародних, відносин, серед яких геополітичні й геоекономічні структури посідають ключове місце. Пошук характеру співвідношення соціальної статичності й соціальної динаміки становить одну з визначальних дослідницьких проблем усіх суспільних наук, включно з економічною. Геополітичні та геоекономічні структури постають структурними рамками або структурними детер-

мінантами міжнародно-політичної й міжнародно-економічної динаміки – своєю сталістю та незмінністю, вони охоплюють («обрамляють») динамічні за своєю суттю процеси міжнародної політики й міжнародної економіки. Дослідження цих структур поглибить розуміння характеру співвідношення статичної й динамічної в міжнародно-економічних та міжнародно-політичних відносинах – характеру детермінованості економіки й політики простором та зворотного освоєння ними цього простору. Зазначене дослідження методологічно доцільно здійснювати в рамках структурно-функціональної парадигми та на

основі базових положень класичної й сучасної геополітичної та геостратегічної думки.

Формулювання мети статті. Визначити походження та характер впливу геополітичних і геоекономічних структурних детермінант на сучасні (зокрема постбіполярні) міжнародно-економічні й міжнародно-політичні відносини та геостратегію зовнішньополітичної й зовнішньоекономічної діяльності української держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Геополітика є однією з найбільш розвинених і впливових пізнавальних традицій сучасного суспільствознавства. Тому й доробок її творців – Ф. Ратцеля, Г. Макіндера, А. Т. Мехена, К. Гаусгофера, Р. Челлена – лише підтверджує відому істину про одвічну актуальність класики [2; с. 5–6]. Саме в рамках цієї традиції надано опис геополітичної та геоекономічної структури світу, основних закономірностей взаємодії цих структур із вкрай динамічною реальністю світової політики і світової економіки, як і глобальних суперечностей, що внаслідок такої взаємодії виникають. Базові положення геополітики отримали свій розвиток в сучасних геостратегічних доктринах. Передусім, йдеться про роздуми Зб. Бжезинського щодо постбіполярної «великої шахівниці». Питанням геополітики й геоекономіки присвячений чималий доробок вітчизняної політичної та економічної науки. Серед цього доробку особливу увагу привертають праці В. Горбуліна, А. Гальчинського, О. Власюка, Ю. Павленка, Б. Парахонського, Г. Перепелиці, С. Кононенка [1; с. 7–8], в яких оптимально поєднуються пізнавальні схеми та методологічні положення різних суспільних наук, а також традиціоналізм й інноваційність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людина соціальна, разом з такими її різновидами, як людина економічна й людина політична, існує у фізичному просторі (ширше – природному середовищі) й історичному часі (ширше – історії). Вона формується цими простором і часом на своєму базовому рівні – рівні «повсякденного світу», за термінологією «соціології знань», або ж рівні «матеріального життя», за термінологією Ф. Броделя. Природне (включно з географічним) середовище, історична до-

ля, а також низка антропологічних констант та відповідних їм соціо-поведінкових імперативів людини визначають її економічні потреби, політичні інтереси, культурні цінності. Жоден тип суспільних відносин не відбувається поза часом і простором. Саме тому розуміння цих відносин, передусім їх базових структур, неможливе поза географією й історією. Зокрема, осмислення економіки ніколи не буде довершеним та вичерпним без геоекономічних та історично-економічних підходів. Йдеться про набір структурних констант, в яких розгортається економічна динаміка. Причому, серед цих констант й історичне минуле, яке неможливо змінити і яке передвизначає та «програмує» циклічний характер економічного життя. Слід зауважити, що саме геоекономічні та геополітичні чинники відзначаються найбільшою сталістю й незмінністю. Вони, на ґрунті структурно-функціональної парадигми, можуть уявлятися базовими структурами, в яких розгортається усе суспільне життя, включно з його економічним сегментом.

Геоекономічна та геополітична логіка – це логіка сталості й незмінності, яка стоїть за дією найбільш сталих і незмінних факторів суспільних відносин. Причому, походження цих факторів позасоціальне – вони результат еволюції поверхні планети Земля та накопичення природних багатств в її надрах [1; с.662]. Провісник і «піонер» геополітичної, а отже й геоекономічної, думки Ф. Ратцель стверджував, що людство цілісне в антропологічному й культурному сенсах, оскільки має спільне походження. Натомість, розмаїтим його робить саме зовнішньо-структурний чинник – чинник географії й природи. Інакше кажучи, людство розшаровується дією зовнішніх умов, зберігаючи внутрішню єдність, зумовлену спільним походженням. На думку Ф. Ратцеля, саме ці умови спричиняють глобальне розшарування, обмежуючи або стимулюючи, «розхолоджуючи» або мобілізуючи антропологічний та культурний потенціал, натомість, сам цей потенціал, по-перше, безмежний, по-друге, приблизно однаково розподілений між різними представниками людства. В зазначених міркуваннях вченого вже присутня ідея «ресурсного прокляття», згідно якої надлишок ресурсів («дарів приро-

ди») спричиняє занепад, розбещуючи та позбавляючи стимулів до розвитку. Ф. Ратцель твердить, що ті «дари природи» найкращі, які заохочують до тривалої, наполегливої, організованої колективної праці. Виклики природного середовища згуртовують людей в держави, спонукаючи їх до трудових і культурних звершень. Найбільш сприятливими для розвитку, на думку Ф. Ратцеля, слід вважати умови «помірного поясу» [2; с.56, 81, 84, 92,]. (Подібним чином А. Тойнбі твердив, що помірні виклики сприяють становленню цивілізацій). Отже, природне середовище й фізичний простір визначають характер суспільних відносин, постаючи зовнішніми структурами («рамками») цих відносин. Проте, зазначені структурні рамки не можуть вважатися чимось цілковито стороннім суспільству – таким собі набором природних перешкод та можливостей («лабіринтом»). Вони становлять невіддільну частину суспільних відносин – охоплені («обплетені») ними. Саме так географія стає геополітикою та геоекономікою. Останні виникають унаслідок накладення глобального економічного й політичного «простору» (усталеного «поділу сил») на простір фізичний та їх взаємного проникнення [1; с.658].

Суспільство вживається у своє природне середовище, освоює його та пристосовує до власних потреб. Інакше кажучи, зв'язок між суспільством і його фізичним простором обопільний, а не односторонній. Перше структурно визначається («обрамляється») другим. Одночасно, відбувається протилежний процес освоєння фізичного простору суспільством – його соціалізація, тобто включення («втягнення») до суспільних відносин, коли «безмовний» у собі рельєф набуває соціальних сенсів, стаючи об'єктом економічної експлуатації, військово-політичного маневру, правового регулювання, технологічного перетворення. Французький соціолог П. Бурдьє говорить про привласнення фізичного простору соціумом – про феномени, що начебто (на зовнішній погляд) становлять елементи першого, а насправді відображають соціальні та економічні поділи другого [3; с.51]. Зокрема, вже в архаїчних соціумах суспільна нерівність доволі часто мала свій просторовий вимір, коли кожна верства соціальної ієрархії лока-

лізувалася у фізичному просторі відповідно своєму економічному статусу та політичній функції: вищі класи «на горі» ближче до оборонних споруд – «місць сили»; нижчі класи «біля підніжжя» ближче до місць праці; торгівці й ремісники ближче до споживачів, ресурсів, транспортної мережі – місць обміну. Подібно, свій просторовий вимір притаманний і поділу праці, кожен сегмент якого завжди мав певну географічну локалізацію, постаючи не лише соціальним поділом, а й розподілом функцій в просторі.

Фізичний рельєф віддавна був відображенням рельєфу соціального, що відбувалося унаслідок «вживання» суспільства у фізичний простір – привласнення та експлуатації цього простору. Економіко-технологічна діяльність передбачає надання об'єктам природи споживчої форми та, відповідно, споживчої вартості. Тому саме цей різновид соціальної діяльності відіграє суттєву роль в процесі освоєння фізичного простору і навіть його часткової трансформації (на високих рівнях розвитку технологій, коли людина починає становити екологічну загрозу). Обмін і споживання (торгівля передусім) також мають свій просторовий вимір. Зокрема, вони формують та розвивають антропогенні ландшафти, модифікуючи ландшафти природні. Економіка й технології змінюють «обличчя» Землі, надаючи йому «людських» (антропоморфних) рис. Відповідно й фізичний простір поволі трансформується в соціальний, відображаючи («віддзеркалюючи») в собі усі позитивні й негативні риси певних суспільств: наприклад, дбайливе або споживачське ставлення до природи та ступінь економіко-технологічного впливу на неї. Таким чином, формуються екологічні ніші соціумів, які «витинаються» у їх фізичних просторах, komponуючи разом глобальний простір людства, який і викликає до життя геополітику й геоекономіку.

Геополітичні та геоекономічні чинники соціальних відносин виявляються лише на певній стадії суспільно-історичної еволюції. Йдеться про формування глобальної політичної й економічної системи наприкінці XIX та початку XX століть – епохи індустріалізації й виникнення колоніальних імперій, яка передувала Першій світовій війні.

Показово, що саме у цій порі й виникає класична геополітика, яка в загальних рисах змальовує геополітичну й гео економічну структуру світу [1; с.659, 668]. Власне під цим структурно-описовим кутом зору Г. Макіндер говорить про замкнену політичну систему глобального масштабу на тлі якої й «проступає» зазначена структура. Основним елементом останньої постає, на його думку, Євразія – осьовий регіон світової політики й економіки. Цей регіон має вкрай розгалужену річкову мережу і надзвичайно багатий на корисні копалини. Він переважно рівнинний, а отже цілком придатний для розбудови складної транспортної системи. Держава (чи система держав), яка контролює Євразію отримує геополітичні та гео економічні можливості для досягнення світового панування. Водночас, слід зауважити, що йдеться винятково про можливості, оскільки велика євразійська держава перебуває в стані континентальної замкненості й головним геостратегічним імперативом її зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності стає «вихід до моря». Саме так і виникає основна геополітична суперечність – суперечність між континентальними й морськими країнами [1; с.664]. Останні розташовуються вздовж великої «морської» дуги, послідовно включаючи Велику Британію, Канаду, Сполучені Штати, Південну Африку, Австралію, Японію. Класична геополітика вважає конфлікт між континентальними й морськими державами цілком об'єктивним – закладеним в геополітичній структурі світу. Саме тому Г. Макіндер застерігає від загрози поєднання континентальної й морської могутності у розпорядженні однієї великої держави, закликаючи стримувати прагнення континентальних євразійських імперій до подібного поєднання, шляхом позбавлення їх можливості «виходу до моря» [4; с.27, 28, 29].

Загалом, історія лише підтвердила слушність макіндерівських міркувань, які були знову акцентовані й актуалізовані в теоретичних побудовах видатного американського геостратега й політичного мислителя другої половини ХХ століття Зб. Бжезинського. На його думку, ключовим елементом сучасного, вже постбіполярного, світу так само залишається Євразія, оскільки

саме там перебуває більшість загроз американському глобальному домінуванню. Він стверджує, що сукупний євразійський потенціал суттєво переважає американський. Тож і головним геостратегічним імперативом для Сполучених Штатів Зб. Бжезинський вважає запобігання політичній консолідації Євразії та досягнення максимально можливого політичного контролю над цими геополітичними обширами [5; с. 43–47]. Подібні геостратегічні міркування можуть вважатися імперськими й гегемоністськими та всіяко критикуватися й демонізуватися різними ідеологами євразійства та євразійського «відродження». Однак, історичний досвід свідчить, що політична консолідація Євразії зазвичай відбувається у формах імперського месіанства – вона авторитарна, а подекуди тоталітарна; нищить народи євразійських теренів мільйонами; провокує локальні конфлікти й світові війни. Українці, як ніхто, спізнали на собі усі ці євразійські «відродження й консолідації», спаливши десятки мільйонів життів у імперських авантюрах внаслідок воєн, репресій, голодоморів. Причому, Україна лише частково причетна (дотична) євразійському земельному масиву, постаючи заручницею і жертвою такої «близькості». Загалом, вона належить балто-чорноморській та центрально-східноєвропейській осьовим геополітичним та гео економічним формаціям. Остання ж, за твердженням Г. Макіндера, відіграє роль «ключа» до панування на євразійських теренах.

Зб. Бжезинський, зауваживши визначальну роль Євразії в геополітичній структурі світу, наголосив, що головним геостратегічним імперативом зовнішньополітичної поведінки великої євразійської держави є подолання замкненості на континенті. Видатний теоретик американської зовнішньої політики, на прикладі Радянського Союзу, виокремив три «фронти» «прориву континентальної блокади»: центрально-східноєвропейський в напрямку України, Польщі, Німеччини; середньо-азійський в напрямку Перської затоки й Близького Сходу; далекосхідний в напрямку Японії та Південної Кореї. Власне за цими напрямками діятиме той чи інший євразійський імперський проект. Відповідно, активізація за цими напрямками

служує індикатором реанімації імперіалістичних намірів та практик в Євразії [1; с.667]. Українська держава, на превеликий жаль для її громадян, опиняється на шляху можливої імперської експансії, виконуючи подвійну роль індикатора й запобіжника. Військово-політична агресія й економічний тиск на Україну зі сходу свідчить про відродження євразійського імперіалізму, а без неї цей імперіалізм ніколи повноцінно не розгорнеться у відповідну собі політичну систему. Складне і навіть загрозливе геополітичне та гео економічне розташування української держави спонукає її до вироблення комплексних геостратегій, слідування яким дасть можливість: стримувати імперський тиск зі сходу; уникнути загрози участі в глобальних протистояннях і конфліктах; не перетворитись на арену зіткнення східного й західного експансіонізму [1; с. 661–665].

Геополітичне та гео економічне розташування держави є набором об'єктивних умов, якими ще належить скористатися. Йдеться про вміння перетворити геополітику й гео економіку на геостратегію – розробку геостратегічних заповідей та послідовне й вольове їх втілення. В цьому сенсі, привертає увагу творчий доробок А. Т. Мехена, котрий у своїх роздумах про джерела морської могутності держав приділив увагу співвідношенню об'єктивних та суб'єктивних умов формування цієї могутності. Перші мають здебільшого геополітичну та гео економічну природу й до них належать: географічне розташування, фізична будова, територіальні розміри; природа других культурно-демографічна й політико-адміністративна й до них належать: кількість і якість населення, характер народу і характер уряду. А. Т. Мехен стверджував, що тільки гармонійне поєднання цих умов дає позитивний ефект [6; с.42]. Інакше кажучи, скористатися геополітичними та гео економічними перевагами зможуть лише сміливе, самовіддане, освічене громадянство та мудрі й вольові правителі. В разі ж їх відсутності, не спрацює найкраще розташування, а найсприятливіші об'єктивні можливості не будуть реалізовані. Зазначені міркування стосуються й континентальних держав, зокрема української, геополітичне та гео економічне розташування якої може бути одночасно і

благом, і прокляттям, залежно від того, як ця держава та її суспільство зазначеним розташуванням скористається.

Україна своїм комплексним геополітичним та гео економічним розташуванням «приречена» на зовнішній маневр і внутрішню мобілізацію та консолідацію. Йдеться про геостратегію «трьох векторів», згідно якої зовнішньоекономічну та зовнішньополітичну діяльність української держави доцільно здійснювати за трьома основними напрямками: євроатлантичним (західним); пострадянським (східним та євразійським); чорноморським (південним). На сьогодні, саме перший напрямок відіграє ключову роль, однак двома іншими також неприпустимо нехтувати – пострадянським з безпекових міркувань; а чорноморським, передусім, з міркувань економічних [7; с. 22–25]. Тож стримати євразійський імперіалізм та врятувати світ від чергового глобального конфлікту, зробивши суттєвий внесок у світовий мир та економічне процвітання, Україна найкращим чином зможе лише, поперше, внутрішньо зміцнюючись; а, подруге, здійснюючи виважену зовнішньоекономічну та зовнішньополітичну діяльність за трьома геостратегічними векторами: євроатлантичним (пріоритетним на сьогодні), пострадянським (загрозливим), чорноморським (економічно перспективним). В зовнішньоекономічному сенсі, подібна «тривекторна» геостратегія, зокрема, передбачає: залучення ресурсів зі сходу, а технологій із заходу та інтенсивне економічне (передусім торгівельне) просування крізь чорноморські ворота на південь; експлуатацію євразійського простору, інтеграцію до євроатлантичного простору, економічну експансію в південному напрямку до близькосхідного, середземноморського, північно-африканського, центрально-азійського та південно-східно-азійського просторів (зокрема, вздовж «великого шовкового шляху») [8; с. 268–270].

Міркування Г. Макіндера про Євразію більш збалансовані й стримані, ніж думки Зб. Бжезинського. Перший говорить про стримування і обмеження євразійського імперіалізму, натомість, другий висуває ідею боротьби за Євразію. Подібна відмінність в підходах пояснюється, як відмінністю істо-

ричних ситуацій (переддень Першої світової війни і постбіполярна епоха), так і відмінністю потенціалів Великої Британії, яка за часів Г. Макіндера починала занепадати, й Сполучених Штатів, які на момент падіння біполярності залишилися єдиною світовою наддержавою. Загалом, будь-який експансіонізм повинен мати межі й стримуватися конструктивними силами глобального миру й стабільності. Тим більш неприпустиме перетворення центрально-східноєвропейських теренів на арену зіткнення експансіонізмів. Комплексність геополітичного й гео-економічного розташування української держави диктує відповідні історичні, на додаток до геостратегічних, імперативи її зовнішньої політики: не стати співучасником злочинів євразійського імперіалізму, позаяк участь в нинішньому виткові його еволюції остаточно виснажить життєві та культурні сили української нації й цілковито її морально дискредитує; не стати жертвою цього імперіалізму та виконати свій обов'язок перед Європою й цивілізованим світом, відстоявши власну незалежність та східні рубежі євроатлантичної спільноти; не стати заручницею боротьби експансіонізмів та імперіалізмів і перетворитись на поле їх бою, або ж маріонетку одного з них, втративши свободу й просто змінивши господаря.

Висновки. Класичні геополітичні доктрини зберігають своє аналітично-інтерпретаційне значення. Вони цілком придатні для визначення не лише проблем світової політики, а й світової економіки, постаючи вже частиною гео-економічних підходів. Суспільство завжди перебуває в обопільній взаємодії з власним фізичним простором, детермінуючись ним, за структурно-функціональною схемою, та освоюючи цей простір в напрямку формування відповідних «екологічних ніш». Геополітичні й гео-економічні чинники міжнародних політичних та економічних відносин мають просторово-середовищне (географічне) походження, а їх дія стає постійною, відчутною та очевидною в разі остаточного формування замкнених систем світової політики й економіки. Характер включення держави до глобальних за своєю природою геополітичних та гео-економічних структур визначає її геополітичне

та гео-економічне розташування. Комплексне розташування вимагає не менш комплексних геостратегій зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності.

Література

1. Кононенко С. Форми політологічного розуміння міжнародних відносин: монографія / С. Кононенко. – К., 2012. – 899 с.
2. Ратцель Ф. Народо́ведение (Антропогеография) / Фридрих Ратцель // Классика геополитики, XIX век: [Сб.] / [Сост.: К. Королев]. – М. : «Издательство АСТ», 2003. – С. 53–182 – (Philosophy).
3. Бурдьє П. Соціологія політики / П'єр Бурдьє; [сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко; пер. с фр.]. – М. : Socio-Logos, 1993. – 333, [2] с.
4. Макіндер Х. Дж. Географическая ось истории / Хелфорл Дж. Макіндер // Классика геополитики, XX век : [Сб.] / [Сост.: К. Королев]. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – С. 7–30. – (Philosophy).
5. Бжезинский Зб. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы): [пер. с англ.] / Збигнев Бжезинский. – М. : Междунар. отношения, 1998. – 254, [1] с. : ил., карты.
6. Мэхэн А. Т. Влияние морской силы на историю, 1660–1783 / Альфред Тайер Мэхэн. – М. : ООО «Издательство АСТ»; СПб. : Terra Fantastica, 2002. – 634, [6] с. : ил.
7. Горбулін В. П. Україна і Росія: дев'ятий вал чи Китайська стіна : монографія / В. П. Горбулін, О. С. Власюк, С. В. Кононенко. – К. : НІСД, 2015. – 132 с.
8. Власюк О. С. Кремлівська агресія проти України: роздуми в контексті війни : монографія / О. С. Власюк, С. В. Кононенко. – К. : НІСД, 2017. – 304 с.

References

1. Kononenko S. *Formy politolohichnoho rozuminnya misnarodnih vidnosyn* [Forms of political science understanding of international relations] : monografiya / S. Kononenko. – K., 2012. – 899 p.
2. Ratzel F. *Narodovedeniye (Antropogeografiya)* [Ethnology (Anthropogeography)] / Friedrich Ratzel // Classics of Geopolitics, 19th century: [Coll.] / [Comp. by K. Korolev]. – M. : ООО «Publishing house AST», 2003. – P. 53–182 – (Philosophy).
3. Bourdieu P. *Sotsiologhiya politiki* [Sociology of Politics] / Pierre Bourdieu ; [comp., ed. and prel. by N. A. Shmatko; trans. from fr.]. – M. : Socio-Logos, 1993. – 333, [2] p.
4. Mackinder H. J. *Heoграфическая ось истории* [The Geographical Pivot of History] / Halford J. Mackinder // Classics of Geopolitics, 20th century : [Coll.] / [Comp. by K. Korolev]. – M. : ООО «Publishing house AST», 2003. – P. 7–30 – (Philosophy).
5. Brzezinski Zb. *Velikaya shahmatnaya doska (Hospodstvo Ameryki i yegho heostrategicheskiye imperativy)* [The Grand Chessboard (American Primacy and Its Geostrategic Imperatives)] : [transl. from engl.] /

Zbigniew Brzezinski. – М. : Intern. relations, 1998. – 254, [1] p. : ill., maps.

6. Mahan A. T. *Vliyanie morskoy silu na istoriyu, 1660–1783* [The Influence of Sea Power upon History, 1660–1783] / Alfred Thayer Mahan. – М. : ООО «Publishing House AST»; St. Petersburg. : Terra Fantastica, 2002. – 634 p.

7. Horbulyn V. P. *Ukraina i Rosiya: devyatyj val chi kitajskaya stina* [Ukraine and Russia: the ninth shaft

or the Chinese wall]: monohrafiya / V. P. Horbulyn, O. S. Vlasjuk, S. V. Kononenko. – К. : NISD, 2015. – 132 p.

8. Vlasjuk O. S. *Kremlivska ahresiya protiv Ukrainy : rozdumy v kontexti viyny* [Kremlin aggression against Ukraine: reflections in the context of the war]: monohrafiya / O. S. Vlasjuk, S. V. Kononenko – К. : NISD, 2015. – 132 p.

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛАССИЧЕСКИЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОСТИ

И. Ю. Гузенко, к. э. н., доцент, НТУ «Днепровская политехника»

В статье определяются источники и устанавливается характер влияния геополитических и геоэкономических структурных детерминант на современные (в частности постбиполярные) международные экономические и международно-политические отношения, а также геостратегию внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности украинского государства.

Доказана теоретико-методологическая актуальность наработок классической геополитической мысли и эффективность структурно-функциональной парадигмы при анализе и интерпретации геополитического и геоэкономического измерения современной мировой политики и мировой экономики. Определен структурно-статический характер влияния геополитических и геоэкономических факторов на динамику международно-политических и международно-экономических процессов, действие которых становится постоянным и очевидным вследствие образования целостных систем мировой политики и мировой экономики.

Выявлен обоюдосторонний характер взаимодействия между обществом и его физической средой (в частности пространством), предусматривающий как внешне-структурную детерминацию общественных отношений этой средой, так и обратное ее освоение и формирование (социализацию и антропоморфизацию).

Утверждается, что удобное геополитическое и геоэкономическое положение государства не срабатывает в его пользу автоматически и может быть реализовано только в результате активной и последовательной внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности; так же утверждается, что комплексное геополитическое и геоэкономическое положение государства требует от него не менее комплексных геостратегий внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

Исследование геополитических и геоэкономических структурных детерминант позволяет углубить понимание характера соотношения статики и динамики в международно-экономических и международно-политических отношениях – характера детерминированности экономики и политики пространством и обратного освоения ими этого пространства.

Ключевые слова: геополитика, геоэкономика, геостратегия, мировая экономика, мировая политика, внешнеполитическая деятельность, внешнеэкономическая деятельность, социальная структура, пространство, социальная статика, социальная динамика.

GEOECONOMICAL AND GEOPOLITICAL DETERMINANTS OF WORLD ECONOMY: CLASSIC INTERPRETATIONS IN TERMS OF MODERNITY

I. Yu. Huzenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor, National TU «Dnipro Polytechnic»

Sources and the nature of influence of geopolitic and geo-economic structural determinants on modern (post bipolar in particular) international economic and international politic relations are established, as well as on the geostrategy of foreign policy and foreign economic activity of the Ukrainian state.

It is proved that both tenets of classical geopolitics as well as structural-functional paradigm are still relevant for analysis and interpretations of geopolitical and geo-economical dimension of the

world economy and world politics. It is defined that dynamic of international economic and political processes are structurally determined by geopolitical and geoeconomic factors.

These factors are historically activated, becoming evident and permanent, as a result of globally inclusive systems of world economy and world politics appearance in history. Mutual interrelation and impact between society and its environment is ascertained.

It is affirmed that favorable geopolitical and geoeconomic structural situation of the state does not work automatically in its advance. This situation is nothing but set of opportunities, which can be brought into real social life only by active and persistent foreign policy and foreign economic activities. It is also affirmed that complex geopolitical and geoeconomic structural situation of the state implies the same complex geostrategies of foreign economy and foreign policy activities.

Research of geopolitical and geoeconomic structural determinants enables deepening the understanding of the nature of correspondence of statics and dynamics in international economic and international political relations – namely the nature of economy and politics being determined by space and the reverse development of this space by ourselves.

Keywords: geopolitics, geoeconomics, geostrategy, world economy, world politics, foreign economic activity, foreign policy activity, social structure, room, social static, social dynamics.

Надійшла до редакції 1.06.2018 р.

УДК 330.8

ЕВОЛЮЦІЯ МАРКСИЗМУ В XX ст.: ГУМАНІСТИЧНИЙ РАДИКАЛІЗМ Е. ФРОММА

*Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
PilipenkoA@ntu.org.ua*

Стаття присвячена висвітленню генези марксистської економічної теорії у другій половині XX століття. Увага акцентується на тому, що на теренах вітчизняних досліджень з історії економічних вчень існує серйозна прогалина в дослідженні тих напрямів, за якими еволюціонував марксизм у 50-60-х р.р. XX століття. Особливо це стосується радикальної політичної економії, представленої працями Поля Барана, Поля Суїзі, Шарля Беттель-хейма, Ернста Мандела, Чарльза Райта Міллса, Герберта Макрузе і Еріха Фромма.

Безпосереднім предметом дослідження даної статті є творчість Е. Фромма – видатного мислителя, який увійшов до історії економічної думки як теоретик, що на основі поєднання марксистського підходу до аналізу соціально-економічного розвитку з психоаналізом та окремими елементами методологічного апарату антропології й соціології, викрив суперечності західного суспільства та запропонував шляхи його реформування у бік більш гуманістичної спрямованості. Представлено оцінку Е. Фроммом наукової спадщини К. Маркса та аргументи дослідника на користь подальшого розвитку гуманістичної складової його економічної теорії.

Виявлено єдність і відмінність позиції Е. Фромма щодо взаємозв'язку об'єктивного і суб'єктивного у функціонуванні й розвитку суспільства. Проаналізовано особливості поглядів вченого на природу людини і суспільства, показано психологічний механізм соціально-економічного розвитку. Вказано на необхідність більш глибокого вивчення ідей економістів-радикалів задля розуміння тих проблем, з якими зустрічається сучасне суспільство, та пошуку шляхів його реформування з метою максимального наближення до задоволення матеріальних і нематеріальних потреб людини.

Ключові слова: економічна теорія марксизму, соціал-демократична версія марксизму, радикальна політична економія, гуманістична течія радикальної політичної економії, концепція соціального характеру Е. Фромма, принцип нормативного гуманізму Е. Фромма, ди-

хотомія модусу буття і володіння, дегуманізуючий вплив сучасного західного суспільства на людину.

Постановка проблеми. Історична доля марксизму, як ні одного вчення XIX ст., виявилась доволі драматичною. Пов'язана з ідеологією пролетаріату і його революційним рухом, вона пройшла шлях від світового тріумфу і становища «єдино вірної» до майже повного заперечення своєї науковості після невдалої спроби втілення її основних ідей в СРСР та ряді соціалістичних країн. Починаючи з «перебудови» 90-х рр. XX ст. на теренах країн постсоціалістичного простору марксизм витіснюється неокласичною теорією, яку, неначе нову релігію, почали сповідувати ідеологи вільного ринку та їх прихильники.

В академічних колах захоплення нео-ліберальними ідеями поступово призвело до вихолощування із предметного простору наукових досліджень і навчальних курсів соціально-економічного змісту та наповнення їх моделями, що відображають принципи раціонального використання ресурсів. Час показав помилковість такого однобокого бачення економічних процесів. Шлях до вільної ринкової економіки за нео-ліберальним сценарієм у постсоціалістичних країнах виявився, всупереч ідеям Ф. фон Хайєка, справжньою «дорогою в рабство»: панування олігархії і крупного транснаціонального капіталу, рентоорієнтована поведінка монополістів за слабкої держави, домінування монопольних структур і тиск на споживача, загострення соціально-економічних, політичних та екологічних суперечностей, занепад моралі й духовності стали закономірним результатом відходу в теорії і практиці від дослідження глибинних причинно-наслідкових зв'язків, на яких базується економіка і які найбільшою мірою вивчалися марксизмом.

Переосмислення досвіду невдалих реформ спонукало теоретиків і практиків звернутися до тих концепцій, які досліджують економіку в більш широкому, ніж нео-ліберальна теорія, контексті. В українській академічній науці набувають популярності кейнсіанські погляди на взаємодію ринку і держави, інституціональні підходи до дослідження середовища, в якому здійснюється-

ся економічна діяльність суб'єктів. Однак при цьому так і не відбулося ренесансу марксизму як економічного вчення, що досліджує соціально-економічний розвиток суспільства через боротьбу внутрішніх суперечностей системи. На сьогодні в уяві як пересічних українців, так і переважної більшості науковців, еволюція марксистської теорії у XX ст. у кращому випадку розповсюджується тільки до економічних ідей соціал-демократизму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Звернувшись до найбільш фундаментального в Україні дослідження економічних вчень, здійсненого науковцями Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка, бачимо, що розвиток економічних ідей у XX ст. представлено тільки трьома розділами: «Генезис та еволюція кейнсіанства», «Розвиток неокласичних ідей» та «Інституціоналізм» [1]. Економічна теорія сучасного марксизму взагалі не знайшла місця у даній праці.

Щодо розвитку соціал-демократичної теорії, то в зазначеній роботі вказується, що «Важливе значення для розвитку економічної думки XX ст. мали положення соціал-демократичної концепції щодо вступу капіталізму в нову стадію історичного розвитку, пов'язану з пом'якшенням соціально-економічних суперечностей, виникнення можливостей їх мирного розв'язання та переростання капіталізму в соціалізм. Марксистській теорії соціалістичної революції була протиставлена концепція економічних реформ, утвердження парламентаризму і демократії, яка була підтверджена практикою розвитку провідних країн світу» [2, с. 384]. Отже, еволюція економічної теорії марксизму зводиться виключно до ідей соціал-демократичної трансформації капіталізму в соціалізм, що не є прийнятним. Реалії свідчать, що соціал-демократичні моделі, які утвердилися в ряді європейських країн, з одного боку, суттєво підвищили рівень життя населення й утвердили демократичні політичні режими, однак, з іншого – не позбавили західне суспільство соціально-економічних суперечностей.

Ці суперечності докорінним чином відрізнялися від тих, що були характерними для індустріальної стадії розвитку капіталізму, оскільки виникли на ґрунті нового якісного розвитку продуктивних сил і високого рівня суспільного добробуту. Це були суперечності багатих країн, де матеріальна складова розвитку вступила в конфлікт із самою природою людини як суспільної істоти. Виявилось, що для вирішення нових суперечностей і забезпечення сталого й безпечного розвитку сучасного суспільства потрібна нова методологічна парадигма, в якій, власне, й відбувся своєрідний ренесанс марксизму.

К. Маркс увійшов в історію, в першу чергу, як мислитель, який на основі створеного методу матеріалістичної діалектики як критичного поєднання теорій Гегеля і Фейєрбаха розкрив економічні закони розвитку суспільства і показав, що його рух до кращого стану є результатом боротьби внутрішніх суперечностей. Важливим є те, що мислитель, викриваючи вади буржуазного ладу і показуючи внутрішні причини експлуатації робітничого класу, відчуження людей від власності та суспільного багатства, вказував на можливість виникнення нового, більш гуманного суспільства, в якому людина зможе розкрити всі свої творчі потенції та «порине у царство свободи».

Саме цей аспект марксистської теорії отримав подальший розвиток у радикальній політичній економії, яка, на жаль, майже не представлена у вітчизняних дослідженнях. На сьогодні ми володіємо доволі обмеженою інформацією відносно виникнення й розвитку радикальної політичної економії, яка міститься у ряді підручників з історії економічних вчень [3, 4] та поодиноких статтях, в яких висвітлюється суспільство масового споживання (наприклад, [5, 6]).

Формулювання мети статті. Метою даної статті є виокремлення основних ідей радикальної політичної економії та встановлення їх зв'язку з марксистськими теоріями XIX ст. на прикладі творчості Е. Фромма.

Виклад основного матеріалу дослідження. 50-60-ті рр. XX ст. стали в історії розвитку західного суспільства переломними у тому сенсі, що прийшлися на кардинальні зміни в економічному й соціальному

житті розвинутих країн світу. Саме у цей період науково-технічна революція починає поступово змінювати індустріальні технології на постіндустріальні, що сприяло зростанню суспільного добробуту і збільшенню вільного часу найманих працівників. У всіх розвинутих країнах в цей період формується масштабний державний сектор, швидко збільшується частка національного доходу, що перерозподіляється через бюджетну систему (до 50% ВВП). При цьому в структурі державних витрат переважають витрати соціальної спрямованості: зростає ступінь соціальної захищеності населення, збільшується його доступ до освіти й охорони здоров'я, професійної підготовки. На макроекономічному рівні спостерігається вирівнювання надмірної диференціації доходів через перерозподільні механізми, скорочення масштабів бідності, а також досягається стан повної зайнятості. Розвиток корпорацій змінив взаємовідносини між працею та капіталом – тепер головну участь у прийнятті управлінських рішень стали приймати менеджери.

Здавалося, що такі економічні й соціальні досягнення майже наблизили розвинуті країни до соціалістичного ідеалу. Однак, за умов, що склалися в економіці, зростання сукупного попиту поряд із кількісним та якісним збільшенням обсягу виробленої продукції вимагало стимулювання масового споживання, що було досягнуто посиленням реклами та інших маркетингових інструментів. Це створило ситуацію, коли потреби споживача все більшою мірою стали залежати не від його індивідуальних нужд, а від нав'язаних і насаджених диктатом корпорацій стандартів престижного споживання. У погоні за надприбутками фірми все більш активно стали використовувати агресивні методи тиску на споживача, примушуючи його вступати в гонитву за статусними товарами. У результаті в суспільстві загострилися як соціально-економічні проблеми, так і проблеми особистості. Поряд з цим «революція управлінців» стимулювала зростання бюрократизму, все більше відтіснила профспілки від прийняття рішень. Більше того, загострення суперечностей між економікою та екологією, неприховані погрози урядів за-

стосувати ядерну зброю стали реальною загрозою самому існуванню людства.

Виявилось, що економічні успіхи західного суспільства, його наближення до моделі соціалізму також не позбавлені глибоких суперечностей. Саме тому на передній план вийшла потреба звернутися до тих економічних вчень, які досліджують не просто функціональні зв'язки між явищами, а весь комплекс соціально-економічних проблем суспільства. Такими вченнями у даний період стали ідеї інституціональної теорії і марксизму. Останній набув форми радикальної політичної економії, в якій дослідники виділяють дві крупні течії у залежності від того або іншого акценту в критиці сучасного капіталізму, а саме: споживчий і гуманістичний радикалізм [3, с.287].

Перша течія розвиває теорію економічної експлуатації робітників і економічної стагнації суспільства, зосереджує увагу на соціально-економічних проблемах, таких як взаємовідносини між споживачами і виробниками, наростання суперечностей між ними (Поль Баран, Поль Суїзі, Шарль Беттельхейм, Ернст Мандел). Друга течія аналізує соціально-економічні проблеми впливу людини на зовнішнє середовище, відчуження від процесу праці, дегуманізацію суспільства (Чарльз Райт Міллс, Герберт Макрузе, Еріх Фромм).

Представники гуманістичного радикалізму при визнанні успіхів західного суспільства щодо кількісного економічного зростання і масового споживання, вважають неприйнятною ціну досягнутого капіталістичного прогресу – нарощування смертності зброї, руйнацію оточуючого середовища, все більш зростаюче закріпачення людей, символічне насилля над їхньою свідомістю, відчуження від процесів праці й управління, політичного і культурного життя, втрату загальнолюдських цінностей, тобто дегуманізацію. З цих причин радикал-гуманісти зосереджують свою увагу на виявленні причин загострення цих суперечностей, пошуку шляхів побудови більш гуманного суспільства, яке «не скільки прискорює, стільки змінює напрямок розвитку продуктивних сил в цілях їх підпорядкування задоволенню справжніх людських потреб [3, с.287].

Одним із видатних представників даного напряму економічної думки є Е. Фромм, який увійшов в історію як мислитель, що створив методологічне підґрунтя дослідження природи раціональних елементів у економічній діяльності людей по відношенню до їх нераціональних та ірраціональних складових, а також визначення їхньої ролі в детермінації суспільних дій. Для цього до методології марксизму були залучені методи психоаналізу З. Фрейда та окремі елементи методологічного апарату антропології й соціології.

Порівнюючи науковий внесок К. Маркса і З. Фрейда до світової науки, Е. Фромм наголошує, що незважаючи на те, що «майже в третій частині земної кулі сповідується спотворений і деградований марксизм, це не зменшує унікального історичного значення Маркса» [7, с.300]. К. Маркс, на думку вченого, є мислителем всесвітньо історичного значення, який набагато глибше за інших проник у сутність соціальних процесів, тоді як З. Фрейд, безумовно не досягнувши висот К. Маркса, – в природу людського мислення, афектів і страстей. З. Фрейд не зміг підійнятися над принципами буржуазного суспільства, однак, він став засновником істинно наукової психології. Успіхи й обмеженості кожного з мислителів дають підстави для поєднання їх методологічних підходів з метою побудови психологічного механізму суспільного розвитку.

Е. Фромм вважає, що теорія Маркса, як і весь соціалістичний рух, була радикальною і гуманістичною; радикальною у сенсі докопання до коренів, основ людського буття, гуманістичною у тому змісті, що людина є мірою всіх речей, що повне розгортання її особистості має бути і метою, і критерієм усіх соціальних рухів. Однак, ця гуманістична складова з часом відійшла на другий план, оскільки послідовники К. Маркса більшою мірою стали розглядати соціалізм як рух за покращення економічного й соціально-політичного положення трудящих всередині капіталізму. Дослідники вважали, що усусупільнення засобів виробництва у поєднанні із процвітаючою державою є достатнім критерієм соціалістичного суспільства.

Детально аналізуючи економічні системи, в яких утверджена модель змішаної економіки, Е. Фромм приходять висновку, що «принципи сучасного соціалізму є такими самими, що й принципи капіталізму: максимальна економічна ефективність, крупна, бюрократично організована промисловість, підпорядкування індивіда цій бюрократичній, однак економічно ефективній системі» [7, с.358]. Натомість метою і думки, і зусиль Маркса було визволення людини із тиску економічних умов, що перешкоджають її повному розвитку. Тому істинним продовженням марксизму має стати розвиток гуманістичної складової його вчення. Саме цей аспект марксистської доктрини Е. Фромм закладає в основу власного методологічного принципу нормативного гуманізму, за допомогою якого аналізує західне суспільство.

Вчений належить до тієї групи соціальних мислителів, які намагалися вирішити дихотомію між взаємозв'язком об'єктивного і суб'єктивного у функціонуванні й розвитку суспільства. Прихильники суб'єктивного ставили акцент на тому, що суспільство формується із індивідів і отримує свій розвиток завдяки їх діяльності. Вчені-об'єктивісти (до яких належать і представники марксизму) навпаки, розглядали суспільство не стільки як продукт діяльності людей, скільки як об'єктивно існуючу й незалежну від них реальність. Безумовно, це не означало, що оскаржувалося твердження, що суспільство генетично виникає внаслідок взаємодії індивідів. Але увага акцентувалася на тому, що, виникнувши, воно починає жити власним життям, функціонувати за своїми законами і нав'язувати людям свій порядок речей.

Е. Фромм піддає критиці обидва підходи й утверджує їх взаємозв'язок через визнання того, що у людини є специфічні людські потреби, які необхідно задовольняти. Причому не людина має пристосовуватися до суспільства, а саме суспільство повинно вважати їх задоволення нормою свого функціонування (принцип нормативного гуманізму). «Людину як одиницю виду можна визначити не тільки з погляду анатомії та фізіології, – пише Е. Фромм. – Для неї характерні загальні психічні властивості,

закони, що керують її розумовою й емоційною діяльністю, а також прагнення до вирішення проблем людського існування. У зв'язку з цим хибною є думка, ніби психічний склад людини не визначається притаманними їй самій властивостями, а являє собою чистий аркуш паперу, на якому суспільство і культура пишуть свій текст» [8, с. 17–18].

Е. Фромм стверджує, що «перетворюючи навколишній світ, людина разом з тим у ході історії змінює і саму себе. Розгортання потенцій і перетворення їх у міру своїх можливостей – ось що людина дійсно робить в історичному процесі. Висловлену позицію неможливо вважати ні виключно біологічною, ні тільки соціологічною, оскільки ці два аспекти слід розглядати в нерозривній єдності. У ній скоріше переборюється дихотомія останніх завдяки припущенню, що основні пристрасті людини впливають із цілісного людського співіснування, що їх можна виявити та визначити. Жоден суспільний лад не створює таких фундаментальних прагнень, а тільки визначає, які саме із обмеженого набору потенціальних пристрастей мають проявитися і взяти гору» [7, с.19]. Таким чином, взаємозв'язок об'єктивного і суб'єктивного полягає в тому, що незважаючи на різноманітність характерів в різних культурах, люди завжди є вираженням основи, загальної для всього людського роду, однак, таке вираження є залежним від соціальних законів життєдіяльності певного суспільства.

Вчений уводить до наукового обігу поняття «соціальний характер», визначаючи його як ядро структури характеру, що властиве для більшості представників даної культури, і показує, що будь-яке суспільство володіє певною структурою і діє у відповідності із необхідністю, що диктується такими об'єктивними факторами, як спосіб виробництва, політичні і географічні чинники, культурні традиції та зовнішній вплив, якому воно підпорядковується [7, с. с.330]. Людина як соціальна істота знаходиться у центрі соціальної структури і є носієм не тільки фізіологічних потреб, але й фундаментальних психологічних. Тому соціальний характер слід розглядати як активний психологічний фактор соціального про-

цесу, що зміцнює функціонуюче суспільство. Е. Фромм доводить, що соціальний характер є результатом динамічної адаптації людської природи до структури суспільства і реалізується в таких типах, як рецептивний, експлуататорський, нагромаджувальний, ринковий.

У книзі «Здорове суспільство» (1965) дослідник ставить болючі питання для розвитку сучасної цивілізації. Він говорить про те, що за останні сто років жителі західного світу створили більше матеріальних благ, ніж будь-яке інше суспільство в історії людства. Однак при цьому вони примудрилися знищити мільйони людей у війнах. Економічна система розвинутих країн є такою, де дуже високий врожай найчастіше виявляється економічним лихом – і держава обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва з метою стабілізації ринку, хоча мільйони людей мають гостру потребу в продуктах, які обмежуються. Підтримання успішності функціонування економічної системи реалізується за рахунок щорічних мільйонних витрат на виробництво зброї. Скорочення робочого часу майже в двічі у порівнянні з часами сторічної давнини призвели до того, що люди не знають, як його використати і радіють, коли закінчується черговий день. «Якщо б подібним чином діяла окремо взята людина, – робить висновок Е. Фромм, – то, безумовно, виникли б сумніви відносно того, чи в своєму вона розумі. Якщо б ця людина стала наполягати, що діє розумно, то діагноз не викликав би щонайменших сумнівів... Однак по відношенню до суспільства ніхто не визнає, що воно також може бути нездоровим» [8, с. 9].

Е. Фромм прямо і рішуче заявляє, що сучасне західне суспільство паталогічно хворе і на статистичних даних доводить, що у 60-ті рр. XX ст. в країнах Європи – найбільш демократичних, мирних і процвітаючих, а також США – найбагатшій країні світу, знаходять прояв найбільш тяжкі симптоми психічних відхилень. Саме на ці країни припадає найбільша кількість вбивств і самогубств, а також хворих на алкоголізм. «Метою всього соціально-економічного розвитку західного світу, – говорить вчений, – є матеріально забезпечене життя, відносно

рівний розподіл багатства, стабільна демократія і мир – і саме в тих країнах, які найбільш близько підійшли до цієї мети, мають місце найбільш серйозні симптоми психічних дисбалансів!» [8, с.14]. Причина такого положення, на думку дослідника, полягає в тому, що сучасна цивілізація не здатна задовольнити глибинні потреби людини. Наука має їх виявити і створити механізм задоволення.

Е. Фромм вважає, що природа людини є складною і суперечливою, в ній постійно ведуть боротьбу два модуси – модус володіння і модус буття. Перший знаходить свою силу в біологічному факторі і зводиться до прагнення самозбереження, другий – у специфічних умовах людського існування та потребі віддавати, ділитися з іншими, жертвувати собою заради інших. Біологічна потреба у самозбереженні часто приводить до того, що модус володіння бере гору над модусом буття і тоді на передній план виходить гонитва за грошима і владою, жага до придбання і примноження власності. Який із принципів стане домінуючим, залежить від соціальної структури, – вважає Е. Фромм. «Ті культури, які заохочують жагу наживи, а значить, модус володіння, опираються на одні потенції людини, ті ж, які сприяють буттю та єднанню, опираються на інші» [9, с.387].

Аналізуючи в історичній динаміці споживання як одну із складових модусу володіння, вчений виявляє, що у середньовічному суспільстві економічна поведінка людини визначалася етичними мотивами і принципами, а значить, залишалася людською поведінкою. Для теологів-схоластів такі категорії, як ціна і приватна власність були частиною моральної теології. Дослідники у ті часи намагалися знайти такі поняття, за допомогою яких їм вдалося б притосувати свій моральний кодекс до нових вимог економіки. Починаючи з XVIII століття економічна поведінка відокремилась від етики і людських цінностей. Вчення про економічні закони, на думку Е. Фромма, знало такої модифікації, що економіка перетворилася на автономний організм, незалежний від потреб і волі людини. Розвиток економічної системи став визначатися не питанням, що є благом для людини, а тим,

що є благом для розвитку системи.

Вчений спростовує існуючі уявлення про те, що егоїзм, себелюбство, жадібність є тими якостями, які породжені не стільки системою, стільки людською природою. Всі ці риси, згідно теорії дослідника, є продуктом соціальних умов. «Для будь-якого суспільства вирішальним є питання про те, яку єдність між буттям і небуттям воно встановлює і може підтримувати в умовах соціо-економічної структури» – стверджує Е. Фромм. Західне індустріальне суспільство, на думку вченого, є суспільством, орієнтованим саме на володіння і його головний зміст полягає у прагненні багатства і влади. Воно є ірраціональним суспільством, оскільки породжує відчуження людей від праці, від самих себе й інших, від природи. У такому суспільстві люди втрачають свободу, підкоряючись символічному насиллю. Потрапляючи під вплив реклами та інших витончених способів навіювання, вони починають вірити в те, що діють зі своєї власної волі і не усвідомлюють того, що ця воля їм нав'язана і що суспільство маніпулює ними.

Отже, необхідним є протистояння, спрямованість на утвердження буття, – вважає Е. Фромм. Це стає можливим за рахунок незалежності, свободи і наявності критичного розуму. Характерною рисою останнього є людська активність, не у сенсі зовнішньої активності, зайнятості, а у сенсі внутрішньої – продуктивного використання своїх людських потенцій. Лише за мірою того, як люди почнуть відмовлятися від володіння, тобто небуття, а значить, перестануть пов'язувати свою безпеку і почуття ідентичності з тим, що мають, може виникнути новий спосіб існування. Таким чином, Е. Фромм пов'язує гуманістичний розвиток суспільства із зміною самої людини, утвердженням внутрішньої свободи та розкриттям внутрішніх потенцій.

Висновок. Аналіз основних робіт Е. Фромма дозволяє зробити висновок, що за вихідний об'єкт аналізу в його радикальний політекономії обрано саму людину, її внутрішній світ, механізм входження у соціальний порядок, а також характеристики соціуму. Відповідно до такого методологічного принципу досліджується коло питань,

пов'язаних із дилемою «економіка – людина» та «виробництво – моральні якості особистості», а також здійснюється виявлення зв'язку між її психікою та соціально-економічною структурою суспільства. За такого підходу проблеми розвитку сучасної цивілізації переміщуються у сферу пошуку сил, що погоджують внутрішні психічні диспозиції людини з її функціонуванням у сферах економіки й політики.

Це набуває особливої актуальності для сучасного розвитку України, в якій у ході реформ за неоліберальним сценарієм утвердилась модель «спотвореного» ринку з усіма атрибутами фромівського небуття: домінуванням крупного олігархічного капіталу, рентоорієнтованою поведінкою можновладців, консьюмерізмом у самих негативних формах прояву, загостренням суперечностей між економікою та екологією. Сьогодні, як ніколи, перед нами стоїть проблема надання нашому суспільству гуманістичної спрямованості у розвитку. Ми починаємо розуміти, що в умовах, які склалися, головним суб'єктом перетворень має бути активна діяльність людини, акумуляція її творчої енергії на розбудову нової реальності. І в цьому процесі гуманістичні ідеї радикальної політичної економії Е. Фромма набувають нового звучання.

Література

1. Історія економічних учень: Підручник: у 2 ч. – Ч. 2 / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 575 с.
2. Історія економічних учень: Підручник: у 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 582 с.
3. Всемирная история экономической мысли: В 6-ти т. – Т.5. / Под ред. В. Н. Черковца. – М. : Мысль, 1994. – 558 с.
4. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 733 с.
5. Морошина Е. Ю. Общество потребления: критика и пути преодоления / Е. Ю. Морошина // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки, 2017. – Выпуск 1. – С. 72–84.
6. Кучеренко Є. В. Взаємозв'язок виробництва і споживання в контексті теорій суспільства масового споживання / Є. В. Кучеренко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – №4 (48). – С. 16–22.
7. Э. Фромм. Душа человека / Э. Фромм. – М. : Республика, 1992. – 440 с.

8. Э. Фромм Здоровое общество: пер. с англ. Т. Банкетовой / Э. Фромм. – М. : АСТ Москва; Хранитель, 2006. – 539 с.

9. Фромм Э. Иметь или быть / Э. Фромм. Пер. Н. Войскуновской, И. Каменкович, Е. Комаровой, Е. Рудневой, В. Сидоровой, Е. Фединой и М. Хорькова. – М. : «АСТ», 2000. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/fromm02/index.htm>

References

1. *İstoriya ekonomichnykh uchen* [History of economic doctrines]: Pidruchnyk: u 2 ch. – Ch. 2 / Za red. V. D. Bazilevicha. – K. : Znannya, 2006. – 575 p.

2. *İstoriya ekonomichnykh uchen* [History of economic doctrines]: Pidruchnyk: u 2 ch. – Ch. 1 / Za red. V. D. Bazylevycha. – K. : Znannya, 2006. – 582 p.

3. *Vsemirnaya istoriya ekonomicheskoy mysli* [World history of economic idea]: V 6-ti t. – T.5. / Pod red. V. N. Cherkovtse. – M. : Mysl, 1994. – 558 p.

4. *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy (sovremennoy etap)* [History of economic doctrines (modern stage)]: Uchebnik / Pod obshch. red. A. G. Khudokorova. – M. : INFRA-M, 2004. – 733 p.

5. Moroshina Ye. Yu. *Obshchestvo potrebleniya: kritika i puti preodoleniya* [Society of consumption : criticism and ways of overcoming] / Ye. Yu. Moroshina // *Izvestiya Tulsogo gosudarstvennogo universiteta. Gumanitarnyye nauki*, 2017. – Vypusk 1. – P. 72–84.

6. Kucherenko Ye. V. *Vzayemozvyazok vyrobnytstva i spozhyvannya v konteksti teorii suspilstva masovogo spozhyvannya* [Intercommunication of production and consumption is in the context of theories of society of mass consumption] / Ye. V. Kucherenko // *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnogo girmynohogo univertsytetu*. – 2014. – №4 (48). – P. 16–22.

7. E. Fromm. *Dusha cheloveka* [Soul of man] / E. Fromm. – M. : Respublika, 1992. – 440 p.

8. E. Fromm *Zdorovoye obshchestvo* [Healthy society]: per. s angl. T. Banketovoy / E. Fromm. – M. : AST Moskva; Khra-nitel, 2006. – 539 p.

9. Fromm E. *Imet ili byt* [To have or to be] / E. Fromm. Per. N. Voyskunovskoy, I. Kamenkovich, Ye. Komarovoy, Ye Rudnevoy, V. Sidorovoy, Ye. Fedinoy i M. Khorkova. – M. : «АСТ», 2000. [Elektronnyy resurs] / Rezhym dostupa: <http://www.psylib.org.ua/books/fromm02/index.htm>

ЭВОЛЮЦИЯ МАРКСИЗМА В XX в.:

ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ РАДИКАЛИЗМ Э. ФРОММА

А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор, НТУ «Днепро́вская политехника»

Статья посвящена освещению генезиса марксистской экономической теории во второй половине XX века. Внимание акцентируется на том, что на территории отечественных исследований по истории экономических учений существует серьезный пробел в исследовании тех направлений, по которым эволюционировал марксизм в 50-60-х гг. XX века. Особенно это касается радикальной политической экономии, представленной трудами Поля Барана, Поля Суизи, Шарля Беттель-Хейма, Эрнста Мандела, Чарльза Райта Миллса, Герберта Маркузе и Эриха Фромма.

Непосредственным предметом исследования данной статьи является творчество Э. Фромма – выдающегося мыслителя, вошедшего в историю экономической мысли как теоретик, который на основе сочетания марксистского подхода к анализу социально-экономического развития с психоанализом и отдельными элементами методологического аппарата антропологии и социологии, разоблачил противоречия западного общества и предложил пути его реформирования в сторону более гуманистической направленности. Представлена оценка Э. Фромма научного наследия К. Маркса и аргументы исследователя в пользу дальнейшего развития гуманистической составляющей экономической теории.

Выявлено единство и различие позиции Э. Фромма о взаимосвязи объективного и субъективного в функционировании и развитии общества. Проанализированы особенности взглядов ученого на природу человека и общества, показано психологический механизм социально-экономического развития. Указано на необходимость более глубокого изучения идей экономистов-радикалов для понимания тех проблем, с которыми сталкивается современное общество, и поиска путей его реформирования с целью максимального приближения к удовлетворению материальных и нематериальных потребностей человека.

Ключевые слова: экономическая теория марксизма, социал-демократическая версия марксизма, радикальная политическая экономия, гуманистическое течение радикальной политической экономии, концепция социального характера Э. Фромма, принцип нормативного гуманизма Э. Фромма, дихотомия модуса бытия и владения, дегуманизирующее влияние современного западного общества на человека.

EVOLUTION OF MARXISM IN THE 20th CENTURY:
FROMM'S HUMANISTIC RADICALISM

*H. M. Pylypenko, D.E., Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»,
PilipenkoA@nmu.org.ua*

The article is devoted to the genesis of Marxist economic theory in the second half of the 20th century. The emphasis is placed on the fact that in the field of domestic research in the history of economic doctrines sphere there is a serious gap in the study of those areas in which Marxism evolved in the 50's and 60's of the 20th century. This is especially true of the radical political economy presented in the works of Paul Baaran, Paul Sueilly, Charles Bethlehem Heim, Ernst Mändeland, Charles Wright Mills, Hellbert Mackie Ruez and Erich Fromm.

The direct subject of the study of this article is the work of E. Fromm - an outstanding thinker who entered the history of economic thought as a theorist, who exposed, based on a combination of the Marxist approach to the analysis of socio-economic development with psychoanalysis and the individual elements of the methodological apparatus of anthropology and sociology, the contradictions of Western society and offered ways to reform it towards a more humanistic orientation. The estimation of the scientific heritage of K. Marx by E. Fromm and the arguments of the researcher in favor of the further development of the humanistic component of his economic theory are presented.

The similarities and differences of E. Fromm's viewpoint in relation to the connection between objective and subjective in the functioning and development of society are revealed. The specifics of the scientist's views on the nature of man and society are analyzed; psychological mechanism of socio-economic development is shown. The necessity of a more in-depth study of the ideas of economists-radicals is substantiated in order to understand the problems encountered by modern society and the search for ways of reforming it in order to maximally meet material and nonmaterial human needs.

Keywords: economic theory of Marxism, social democratic version of Marxism, radical political economy, humanistic flow of radical political economy, E. Fromm's concept of social nature, E. Fromm's principle of normative humanism, dichotomy of the mode of being and possession, dehumanizing influence of modern Western society on a human.

Надійшла до редакції 10.06.2018 р.

УДК 330.3

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО РОЛЬ У
СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Е. В. Прушківська, д. е. н., професор, em.prushkovskaya@gmail.com,
М. В. Дерев'ягін, магістр, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»,
miedereviahin@gmail.com*

У статті досліджується поняття «розвиток» з точки зору міждисциплінарного аналізу. Визначено, що країна може успішно розвиватися лише в тому випадку, якщо процес її розвитку супроводжується набуттям нових знань та їх практичним втіленням. Виокремлено основні характеристики розвитку: якісні зміни розвитку – перехід від одного стану до іншого; безповоротність розвитку; специфічність об'єкта розвитку; структура розвитку (об'єкт та умови переходу від одного стану до іншого); напрям розвитку (прогрес або регрес); джерело розвитку; форми розвитку (еволюційна та революційна); стадіальність. На основі проведеного аналізу категоріально-понятійного апарату, узагальнено, що розвиток є комплексною ка-

тегорією, яка передбачає ускладнення будь-якої системи; підвищення рівня адаптації до зовнішніх умов; кількісне зростання та якісне покращення її структури, соціальний прогрес.

На основі дослідження теоретичних підходів виокремлено два аспекти аналізу категорії «розвиток»: як процесу і як зміни. Показано, що вони є взаємопов'язаними, оскільки зміни не можуть здійснюватися миттєво і потребують певного часового інтервалу, що і визначає подібність змін до процесу. Проведено чітке розмежування між поняттям «розвиток» й «зростання» та визначено взаємозв'язок між ними на основі обґрунтування можливих варіантів співвідношення: зростання без розвитку, розвиток без зростання, зростання та розвиток. Визначено відмінність між інклюзивним розвитком та інклюзивним зростанням через інклюзію, яка передбачає адаптацію системи до індивідуальних потреб людини та активну участь усіх зацікавлених сторін в отриманні позитивного результату за умови рівних можливостей. Обґрунтовано, що практичне втілення концепції інклюзивного розвитку дозволяє кожній людині усвідомити свою важливість та цінність у формуванні середовища свого існування, а також приймати участь у економічному житті суспільства за рахунок гармонійного поєднання зміни кількісних та якісних параметрів.

Ключові слова: інклюзія, зростання, прогрес, регрес, розвиток, інклюзивний розвиток, інклюзивне зростання, еволюція, стадіальність, рух.

Постановка проблеми. В умовах загострення глобальних викликів перед країнами світу постає питання пошуку можливостей не лише втриматися у глобальному середовищі, але й зміцнити свої позиції відносно конкурентів, що є можливим лише за умови розвитку. Перед кожною країною світу постає питання визначення вектору розвитку, тобто його напрямку та кількісних змін. Проблемами сучасного розвитку є: нерівномірність розподілу доходів, низький рівень зайнятості, соціальна несправедливість, що може бути мотивом виникнення соціальних конфліктів. Важливим на цьому етапі є усвідомлення необхідності зменшення нерівномірності розподілу доходів, соціальне вирівнювання, справедливість, забезпечення ефективної зайнятості, що і лежить в основі концепції інклюзивного зростання.

Інклюзивне зростання повинно стати концептуальною основою розвитку економіки України, що обумовлюється, євроінтеграційним вектором, з одного боку, та необхідністю формування людиноцентричної економіки – з іншого.

Країна може успішно розвиватися лише в тому випадку, якщо процес її розвитку супроводжується набуттям нових знань та їх практичне втілення. Крім того, швидкість розвитку країни визначає швидкість, з якою вона здатна реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість розвитку на сучасному етапі та значний науковий інтерес до його дослідження підтверджується значною кількістю наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Вагомий внесок у теоретичне обґрунтування поняття «розвиток» належить таким зарубіжним вченим як: І. Ансофф [1], Д. Гвішіані [2], Г. Мюрдаль [3], М. Тодаро [4] та інші. Серед українських вчених теоретичні положення розвитку представлені в працях В. Забродського, В. Мельника, А. Філіпенка, Г. Пилипенко [5–8] та інших.

Теоретичні аспекти інклюзивного розвитку досліджували в своїх наукових працях закордонні вчені: Д. Асмоглоу [9], Е. Райнерт [10], С. Голандер, Р. Болінг, Дж. Подест [11], З. Бедос [12], Е. Дуфло [13].

Серед українських науковців значний внесок у теоретичні та практичні дослідження інклюзивного розвитку належить А. Базилюк, О. Жулін [14], Т. Затонацька [15], І. Тараненко [16] та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, існує потреба у деталізації поняття «інклюзивний розвиток», враховуючи наявність значної кількості теоретичних підходів, а також виокремлення його місця й ролі у загальному економічному розвитку країни.

Формулювання мети статті. Метою статті є теоретичне визначення поняття «інклюзивний розвиток» задля виокремлення

його практичного значення у розвитку країни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Враховуючи, що інклюзивний розвиток пов'язаний із людиною, на нашу думку, необхідно визначити «розвиток» з точки зору філософії, соціології та психології. Філософське визначення розвитку дозволяє з'ясувати закони розвитку, розвиток з точки зору – біології здібності людини, психології – характеризує особливості впливу певної стадії розвитку на індивідуальну поведінку.

З точки зору філософії розвиток – це найвищий тип руху в природі та суспільстві, який пов'язаний із переходом від одного стану до іншого, від старого до нового. Будь-який розвиток характеризується специфічними об'єктами, структурою (механізмом), джерелом, формами та напрямком [17].

Соціологічне визначення розвитку визначає його через зростання, вдосконалення, універсальну зміну, кількісно-якісні зміни, зміна, яка є передумовою виникнення нових змін [18].

Трактування розвитку у психології передбачає виокремлення певних його характеристик:

- якісні зміни розвитку – перехід від одного стану до іншого;
- безповоротність розвитку;
- специфічність об'єкта розвитку (свідомість та психологічний стан);
- структура розвитку (об'єкт та умови переходу від одного стану до іншого);
- напрям розвитку (прогрес або регрес);
- джерело розвитку;
- форми розвитку (еволюційна та революційна);
- стадіальність.

На основі виокремлених характеристик, узагальнимо, що розвиток – закономірна зміна процесів у часі, які відображаються в їх кількісних, якісних та структурних перетвореннях.

Дослідження розвитку в психології дозволило виокремити такі його теоретичні моделі:

- еволюційна: розвиток – це кількісне зростання;

- факторна (детермінована): розвиток – це кількісні зміни, спричинені лише одним фактором (зовнішнім або внутрішнім);

- адаптаційна: втрата рівноваги стимулює розвиток;

- діалектична: причина розвитку – протиріччя в самій системі [19].

- Теоретичне розвитку на основі міждисциплінарного аналізу дозволяє узагальнити, що розвиток – це:

- ускладнення будь-якої системи;
- підвищення рівня адаптації до зовнішніх умов;
- кількісне зростання та якісне покращення її структури;
- соціальний прогрес.

Важливим є визначення поняття розвитку в економіці. Зокрема, дослідимо поняття «розвиток» у працях вітчизняних науковців (табл. 1). Аналіз таблиці 1 свідчить, що розвиток розглядається з точки зору двох аспектів: як процес (Забродський В., Гаврилишин Б., Філіпенко А.) та як зміна (Л. Мельник). Безумовно ці аспекти є взаємопов'язаними, оскільки зміни не можуть здійснюватися миттєво, і потребують певного часового інтервалу, що і визначає подібність змін до процесу.

Проаналізувавши думки вчених щодо визначення поняття «розвиток» і «зрістання», узагальнимо, що результатом розвитку є підвищення ефективності, розширення можливостей, збільшення потенціалу, тобто якісних параметрів.

Підкреслимо, що дуже часто поняття «економічного розвитку» та «економічного зростання» ототожнюється. Але вони не є синонімічними.

Для того, що визначити різницю між економічним розвитком та економічним зростанням здійснимо порівняльний аналіз (табл. 2).

Пояснюючи відмінність між розвитком і зростанням Й. Шумпетер зазначає, що зростання – це зміни в кількісному плані (збільшення виробництва і споживання), а розвиток – якісні характеристики (поліпшення рівня життя населення, інновації у виробничій сфері, іноземні інвестиції і та ін.) [20].

Таблиця 1

– Теоретичні підходи до поняття «розвиток»

Автор	Розвиток – це
Забродський В.	процес переходу економіко-виробничої системи в новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, у результаті чого підвищується її опір руйнівним впливам зовнішнього середовища і ефективність функціонування
Мельник Л.	необоротна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішньо притаманних їй механізмів самоорганізації
Гаврилишин Б.	закономірний (незворотний) процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму
Філіпенко А.	процес удосконалення тих або інших елементів суспільних відносин, матеріально-речових складників суспільства або соціально-економічних і матеріальних систем у цілому, перехід до принципово нових якісних характеристик

Джерело: складено автором за даними [5–8]

Таблиця 2

Порівняльний аналіз економічного розвитку та зростання

Характеристика	Зростання	Розвиток
1. Тривалість процесу	Короткостроковий	Довгостроковий
2. Концепція	Вузька	Широка
3. Застосування поняття	Для країн із розвинутою економікою	Для країн, що розвиваються
4. Кількісне вираження	Підвищення ВВП і ВНП	Реальні позитивні зміни, підвищення тривалості життя, рівня освіти громадян, зниження дитячої смертності і так далі
5. Характер змін	Кількісні зміни	І якісні, і кількісні зміни

Джерело: складено автором самостійно

Отже, розвиток слід розуміти як широке поняття, що включає в себе економічне зростання, що може оцінюватися низкою різних індикаторів (кількісних та якісних),

які вказують на прогрес в економіці держави в цілому. Зростання ж характеризується тільки конкретними показниками в кількісному виразі (рис. 1).



Рис. 1. Відмінність між поняття «розвиток» та «зростання».

Джерело: узагальнено автором

Зауважимо, що для визначення відмінності між розвитком і зростанням необхідно

виокремити класифікаційні ознаки форм розвитку (табл. 3).

Таблиця 3

Форми розвитку		
Класифікаційні ознаки	Форма розвитку	Характеристика
Результат розвитку	еволюційний	поступові кількісні зміни
	революційний	принципові якісні зміни
Джерело розвитку	екзогенний	джерело розвитку перебуває поза об'єктом
	ендогенний	джерело розвитку у внутрішній частині об'єкта
Механізм розвитку	екстенсивний	з'являються та збільшуються вже наявні елементи
	інтенсивний	використання якісно нових елементів

Джерело: Складено автором за [21]

Форми розвитку та їх характеристика, наведені у таблиці 1, свідчать про те, що поняття «розвиток» може бути пов'язаний із кількісними та якісними змінами. Якщо відбуваються кількісні зміни, то можна говорити про зростання, яке є передумовою розвитку. У випадку використання якісно нових елементів, то це безумовно розвиток.

У зв'язку із цим постає питання взаємозв'язку розвитку і зростання, чи може існувати зростання без розвитку, а розвиток без зростання. Розглянемо можливі варіанти співвідношення між розвитком і зростання:

- зростання без розвитку;
- розвиток без зростання;
- зростання та розвиток.

Аналізуючи можливі варіанти співіснування зростання та розвитку, зауважимо, зростання без розвитку та розвиток без зростання призводить до порушення збалансованості і дисгармонізації. Це можна пояснити з точки зору різних наук. З точки зору психології та соціології, якщо говорити про людину, наприклад, кар'єрне зростання без розвитку, самовдосконалення може призвести до нижчих результатів особистої праці та суб'єкта господарювання в цілому. Своєю чергою, якщо людина постійно самовдосконалюється та розвивається, але не має зростання, то існує значна імовірність виникнення психологічної розбалансованості щодо неможливості реалізувати свій потенціал.

З точки економіки зростання без розвитку призводить до швидкого вичерпання природно-ресурсного потенціалу, низької конкурентоспроможності економіки та технологічної відсталості. Розвиток без її одночасного зростання призводить до надлишку якісно нових елементів у економіці, підвищує імовірність їх «міграції» до інших національних економік. Тому єдиною умовою збалансування та гармонізації є розвиток та зростання як його передумова, які визначають кількісні та якісні зміни.

На основі вищезазначеного, слід узагальнити, що поняття «розвиток» співвідноситься з поняттям «зростання» як зміст та форма. При цьому зростання являє собою одну із форм прояву розвитку. Іншою формою прояву розвитку є зміна структури системи. Далі розвиток стає нерівномірним, що проявляється як нерівномірність розвитку її елементів як частин цілого, так і системи в цілому – закон коливання розвитку. Тобто, розвиток цілого знаходить свій прояв у зростанні цього цілого, в структурних змінах, які відбуваються у системі, а також нерівномірності системи та її частин [21].

На основі вищезазначеного, на нашу думку, доцільно проаналізувати відмінність між інклюзивним розвитком та інклюзивним зростанням. Схематично відмінність та подібність цих понять представлено на рис. 2.

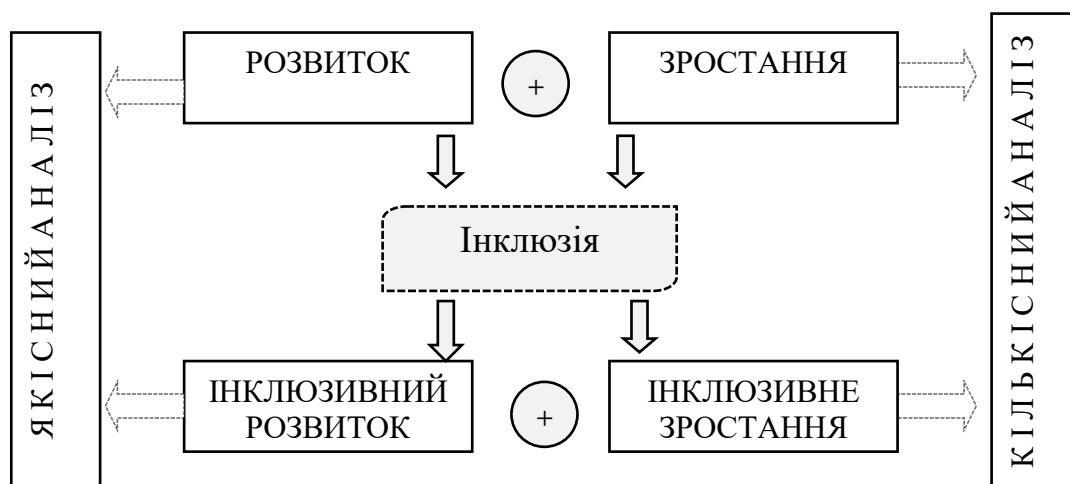


Рис. 2. Схема взаємозв'язку «розвиток-зростання» та «інклюзивний розвиток-інклюзивне зростання»

Джерело: узагальнено автором

На рисунку 2 показано схема взаємозв'язку між системами «розвиток-зростання» та «інклюзивний розвиток-інклюзивне зростання». Поняття «інклюзивного розвитку» та «інклюзивного зростання» є відображення загальних понять «розвиток» та «зростання» через інклюзію. Поняття «інклюзія є суміжним до поняття «інтеграція» за своїм змістовим значенням. Інклюзія передбачає адаптацію системи до індивідуальних потреб людини. При цьому передбачається активна участь усіх зацікавлених сторін у отриманні позитивного результату за умови рівних можливостей.

Інклюзивна модель розвитку передбачає, що відбувається одночасно задоволення потреб окремої людини та суспільства в цілому на основі індивідуальної зміни та адаптації. Ця концепція чітко визначає провідну роль кожного економічного суб'єкта, підкреслює його унікальність, цінність для суспільства.

Інклюзивне зростання є передумовою інклюзивного розвитку, і його індикатором через кількісні зміни рівня зайнятості та перерозподіл доходів. Інклюзивне зростання дає можливості для всіх бажаючих взяти участь в процесі забезпечення зростання й переконатись у справедливості розподілу благ. Враховуючи, що бідні зіткаються з проблемами, які погіршують їх стан і обмежують можливості, зростання повинно бути всеосяжним та всеохоплюючим.

Значення моделі інклюзивного розвитку полягає у створенні реальних можливос-

тей для максимальної самореалізації та участі людини в усіх сферах життєдіяльності, реалізація права на належні умови праці й доступ до її результатів. Тобто, головним результатом інклюзивного розвитку є підвищення рівня та якості життя населення за рахунок забезпечення ефективної зайнятості та досягнення максимальної рівномірності у розподілі доходів.

Практичне втілення концепції інклюзивного розвитку дозволяє кожній людині усвідомити свою важливість та цінність у формуванні середовища свого існування, а також приймати участь у економічному житті суспільства за рахунок гармонійного поєднання зміни кількісних та якісних параметрів.

Висновки. Дослідження теоретичних поглядів у контексті міждисциплінарного підходу, дозволяє узагальнити, що в науці існує розмаїття щодо визначення поняття «розвиток». Спільним у поглядах науковців є те, що розвиток обов'язково супроводжується зміною стану, появою чогось нового. При цьому слід чітко відокремлювати поняття «розвиток» та «зростання», які досить часто розглядаються як тотожні. Головна відмінність полягає у тому, що зростання передбачає лише кількісні зміни, а розвиток – це одночасно кількісні та якісні зміни.

В умовах загострення глобалізаційних викликів перед світовою спільнотою постає питання, що є важливим: «зростати» або «розвиватися». Аналіз можливих варіантів співіснування зростання та розвитку, дово-

дять, що зростання без розвитку та розвиток без зростання призводить до порушення збалансованості і дисгармонізації. Тому єдиною умовою збалансування і гармонізації є розвиток й зростання як його передумова, які визначають кількісні та якісні зміни.

Загальносвітова тенденція становлення людиноцентричної економіки потребує формування нової філософії розвитку через усвідомлення цінності та значущості людських ресурсів у сучасному світі. Концептуально основи «людиноцентричної економіки» визначає інклюзивний розвиток, який за рахунок забезпечення ефективної зайнятості та рівномірності розподілу доходів сприяє створенню умов для максимальної реалізації людського потенціалу.

Отже, основними заходами для забезпечення інклюзивного зростання є:

- допомагати людям здобувати нові навички, адаптуватися в мінливому ринку праці та зробити успішну кар'єру;

- модернізація ринків праці для підвищення рівня зайнятості, зниження рівня безробіття, підвищення продуктивності праці й забезпечення стійкості;

- забезпечення економічної, соціальної та територіальної єдності через дотримання прав людей, які живуть в бідності та соціальній ізоляції, забезпечення гідних умов і сприяння їх активній участі в житті суспільства

- мобілізація задля допомоги людям інтегруватися в громадах, де вони живуть, можливості отримати освіту і допомогти знайти роботу та мати доступ до соціальних благ.

Реалізація цих заходів потребує кількісного визначено рівня інклюзивного розвитку, що є предметом майбутнього дослідження.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 2005. – 303 с.
2. Гвишиани Д. М. Организация и управление / Д. М. Гвишиани. – М. : Наука, 1972. – 536 с.
3. Myrdal G. Against the Stream. Critical Essays on Economics / G. Myrdal. – New York : Random House, Incorporated, 1973. – 336 p.
4. Тодаро М. П. Экономическое развитие / М. П. Тодаро ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
5. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
6. Мельник Л. Г. Экономика развития : монография. / Мельник Л. Г. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
7. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку: монографія / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2002. – 190 с.
8. Пилипенко Г. М. Соціально-економічний розвиток суспільства через призму синергетичної парадигми / Г. М. Пилипенко, Н. Є. Федорова, О. В. Казиміренко // Економічний вісник Національного гірничого університету – № 2 (58). – 2017 – С. 9–17.
9. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty / Daron Acemoglu, James A. Robinson. – New York Crown Publishing Group, 2012. – 544 p.
10. Saskia Hollander, Rojan Bolling. Practice, don't preach: getting serious about inclusive development. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.thebrokeronline.eu>.
11. Podesta J. Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07>.
12. Зені Мінтон Бедос. Для багатших і для бідніших. Зростання нерівності – одна з найбільших соціально-економічних і політичних проблем сучасності. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/World/62625>.
13. Banerjee, Abhijit V., Ester Duflo (2011). Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York: Public Affairs, 2011, 303. p.
14. Базилук А. В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А. В. Базилук, О. В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – К. : НТУ, 2015. – Вип. 1. – С. 5–12.
15. Затонацька Т. Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи / Т. Г. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – Випуск 1 (28), Т.2. – С. 102–112.
16. Тараненко І. В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І. В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, 2013. – Вип. 1 (12). – С. 172–185.
17. Философская Энциклопедия. В 5-х т. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://terme.ru/slovari/folosofskayq-enciklopediya-v-5-t.html>.

18. Понятие «развитие» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bib.social/psihiatriya-psihologiya_915/ponyatie-razvitiya-80764.html.
19. Понятие «рост» и «развитие» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scicenter.online/vozrastnaya-psihologiya-scicenter/ponyatie-rost-razvitie-126675.html>.
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова]. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
21. Дерманов В. К. Экономическая система: рост или развитие [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldec.ru/content/Article-Dermanov>.

References

1. Ansoff I. *Stratehicheskoe upravlenie* [Strategic management] / I. Ansoff; [per. s angl.]. – М. : Ekonomika, 2005. – 303 p.
2. Hwischiani D. M. *Orhanizatsiia i upravlenie* [Organization and management] / D. M. Gvishiani. – М. : Nauka, 1972. – 536 p.
3. Myrdal G. *Against the Stream. Critical Essays on Economics.* / G. Myrdal. – New York : Random House, Incorporated, 1973. – 336 p.
4. Todaro M. P. *Ekonomicheskoe rasvitie* [Economy development] / M. P. Todaro; per. s angl. – М. : YuNITI, 1997. – 671 p.
5. Zabrodskiy V. A. *Razvitie krupno-mashtabnykh ekonomiko-proizvodstvennykh system* [Development of large-scale economic and production systems] / V. A. Zabrodskiy, N. A. Kizim. – Kharkov : Biznes Inform, 2000. – 72 p..
6. Melnyk L. G. *Ekonomika razvitiia* [Economy development], monografiya. / Melnik L. G. – Sumy : ITD «Universiterskaya kniga», 2006. – 662 p.
7. Filipenko A. S. *Tzivilizatsiyni vymiry ekonomichnoho rozvytku* [Civilizational measures of economic development] monografiya / A. S. Filipenko. – K. : Znannia Ukrainy, 2002. – 190 p.
8. Pylypenko H. M., Fedorova N. E., Kazymirenko O. V. *Sotsialno-ekonomichnyy rozvytok suspilstva cherez pryzmu synerhetychnoyi paradyhmy* [Socio-economic development of society through the prism of the synergetic paradigm] / H. M. Pylypenko, N. Ye. Fedorova, O. V. Kazymirenko // *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu* – № 2 (58). – 2017 – P. 9–17.
9. Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty.* / Daron Acemoglu, James A. Robinson. – New York Crown Publishing Group, 2012. – 544 p.
10. Saskia Hollander, and Rojan Bolling. *Practice, don't preach: getting serious about inclusive development.* – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.thebrokeronline.eu>.
11. Podesta J. *Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability.* – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07>.
12. Zeni Minton Bedos. *Dlya bahatshykh i dlya bidnishykh. Zrostannya nerivnosti – odna z naybilshykh sotsialno-ekonomichnykh i politychnykh problem suchasnosti* [For richer and for poorer. Rising inequality – one of the largest socio-economic and political problems of our]. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://tyzhden.ua/World/62625>.
13. Banerjee, Abhijit V., Ester Duflo (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty.* New York : Public Affairs, 2011, 303. p.
14. Bazyliuk A. V. *Inklyuzyvne zrostannya yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Inclusive growth as a basis for socio-economic development]. / A. V. Bazyliuk, O. V. Zhulyn // *Ekonomika ta uprvlinnia na transporti.* – K. : NTU, 2015. – Vyp. 1. – P. 5–12.
15. Zatonatska T. H. *Finansove zabezpechennya inklyuzyvnoho zrostannya ta podolannya bidnosti v Ukraini: isnuvucha praktyka ta perspektyvy* [Financial support inclusive growth and poverty reduction in Ukraine: current practice and perspectives]. / T. H. Zatonatska // *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky.* – 2014. – Vypusk 1 (28), T.2. – P. 102–112.
16. Taranenko, I. V. *Modyfikatsiya hlobalizatsiyno-innovatsiynoyi modeli svitovoyi ekonomiky na zasadakh staloho rozvytku: novi vymiry konkurentospromozhnosti* [Modification of an innovative model of globalization and the world economy on the principles of sustainable development: a new dimension of competitiveness]. / I. V. Taranenko // *Yevropeyskyy sektor ekonomichnoho rozvytku: zb. nauk. pr.* – Dnipropetrovsk : Dnipropetrovskyy universytet im. Alfreda Nobelia, 2013. – Vyp. 1 (12). – P. 172–185.
17. *Filosofskaia entsiklopediia* [Philosophical encyclopedia]. V 5-lh t. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://terme.ru/slovari/folosofskayq-enciklopediya-v-5-h-t.html>
18. *Poniatie «rasvitie»* [Definition «development»] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://bib.social/psihiatriya-psihologiya_915/ponyatie-razvitiya-80764.html
19. *Poniatie «rost» i «rasvitie»* [Definition «growth» and «development»] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://scicenter.online/vozrastnaya-psihologiya-scicenter/ponyatie-rost-razvitie-126675.html>
20. Shumpeter Y. *Teoriia ekonomicheskoho rasvitiia* [The Theory of economy development]. *Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* / Y. Shumpeter; [predisl. V. S. Avtonomova]. – М. : EKSMO, 2007. – 864 p.
21. Dermanov V. K. *Ekonomicheskaya sistema: rost ili rasvitie* [Economic system: growth or development]. / V. K. Dermanov. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://worldec.ru/content/Article-Dermanov>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО РОЛЬ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Э. В. Прушковская, д. э. н., профессор, М. В. Деревягин, магистр,
ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»*

В статье исследуется понятие «развитие» с точки зрения междисциплинарного анализа. Определенно, что страна может успешно развиваться лишь в том случае, если процесс ее развития сопровождается приобретением новых знаний и их практическим применением. Выделены основные характеристики развития: качественные изменения развития – переход от одного состояния к другому; бесповоротность развития; специфичность объекта развития; структура развития (объект и условия перехода от одного состояния к другому); направление развития (прогресс или регресс); источник развития; формы развития (эволюционная и революционная); стадийность. На базе проведенного анализа категориально-понятийного аппарата обобщенно, что развитие является комплексной категорией, которая предусматривает усложнение любой системы, повышение уровня адаптации к внешним условиям; количественный рост и качественное улучшение ее структуры, а также социальный прогресс.

На основе исследования теоретических подходов выделены два аспекта анализа категории «развитие»: как процесса и как изменения. Показано, что они являются взаимосвязанными, поскольку изменения не могут осуществляться мгновенно, а происходят в определенном часовом интервале, что и определяет подобие изменений к процессу. Проведено разграничение между понятием «развитие» и «рост», а также определена взаимосвязь между ними на основе обоснования возможных вариантов соотношений: рост без развития, развитие без роста, рост и развитие. Подчеркнуто отличие между инклюзивным развитием и инклюзивным ростом через инклюзию, которая предполагает адаптацию системы к индивидуальным потребностям человека, и активное участие всех заинтересованных сторон в получении позитивного результата при условии равных возможностей. Обосновано, что практическое применение концепции инклюзивного развития позволяет человеку осознать свою важность и ценность в формировании среды своего существования, а также принимать участие в экономической жизни общества за счет гармоничного сочетания изменений количественных и качественных параметров.

Ключевые слова: инклюзия, рост, прогресс, регресс, развитие, инклюзивное развитие, инклюзивный рост, эволюция, стадийность, движение.

THEORETICAL ASPECT OF INCLUSIVE GROWTH AND ITS ROLE IN MODERN
CONDITIONS

*E. V. Pruschkivska, D.E., Professor, M. V. Dereviahin, Master,
SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

The concept of «development» in terms of interdisciplinary analysis is studied. It is determined that a country can develop successfully only if the process of its development is accompanied by the acquisition of new knowledge and its practical implementation. There are distinguished the main characteristics of development, such as: qualitative changes of development - transition from one state to another; irreversible development; specificity of the object of development; development structure (object and conditions of transition from one state to another); direction of development (progress or regress); source of development; forms of development (evolutionary and revolutionary); stadiality. On the basis of the analysis of categorical-conceptual apparatus, it is generalized that development is a complex category, which involves the complication of any system; increasing the level of adaptation to external conditions; quantitative growth and qualitative improvement of its structure and social progress.

Based on the study of theoretical approaches, two aspects of the analysis of the category of «development» are distinguished: as a process and as a change. It is shown that they are interconnected, since changes cannot be made instantaneously, and require a certain time interval, which determines the similarity between changes and the process. There is a clear distinction between the concept of

«development» and «growth», and the relationship between them is determined on the basis of justification of possible variants: growth without development; development without growth; growth and development. The distinction between inclusive development and inclusive growth is determined through inclusion, which involves the adaptation of the system to individual needs of a person, and the active participation of all stakeholders in obtaining a positive result under equal opportunities. It is substantiated that the practical realization of the concept of inclusive development allows each person to realize their importance and value in shaping their environment, and also to participate in the economic life of society through the harmonious combination of changes in quantitative and qualitative parameters.

Keywords: inclusion, growth, progress, regress, development, inclusive development, inclusive growth, evolution, stadiality, movement.

Надійшла до редакції 5.06.2018 р.

УДК 330.34

РОЛЬ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ В ІСТОРІЇ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Ю. І. Пилипенко, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка», pylypenkoyi@gmail.com,
Ю. В. Дубей, к. е. н., НТУ «Дніпровська політехніка», yuliya.dubey@gmail.com*

У статті аналізуються теоретико-методологічні підходи щодо впливу технологічного чинника на характер економічного розвитку, які застосовувалися в рамках провідних шкіл економічної теорії. Доведено, що в історії досліджень виділяються два підходи до дослідження технології. Перший, який пов'язується із спадщиною класичної школи політекономії, кейнсіанства і неокласики XIX-го та XX-го століть, полягає у врахуванні технологічного фактору як зовнішнього (екзогенного) чинника економічного зростання, який «доповнює» вирішальний вплив на результати економічного розвитку таких виробничих факторів як, насамперед, праця, а також земля і капітал. Другий підхід, що застосовувався, частково, у аналізі інституціонального напрямку економічної теорії, а також теоріях марксизму, розглядає технологію, технологічні зміни у якості внутрішнього (ендогенного) фактору економічного розвитку, безпосереднього чинника зростання виробництва, що визначає кінцевий результат економічної діяльності та провокує циклічність і соціально-економічну нестабільність.

Обґрунтовано, що методологічні прийоми досліджень технологічних змін класичної школи, неокласики, і частково кейнсіанства (факторний аналіз, рівноважний підхід, граничний і функціональний аналіз, математичне моделювання) давали результат тільки у жорстко визначених передумовах створюваних моделей межах, а тому не могли відобразити неперервну у часових і просторових межах трансформацію як якісних характеристик задіяних ресурсів, так і самої технології виробництва. За межі здійснюваного аналізу виходила соціально-економічна складова техніко-технологічного розвитку, що вказує на певну дистанційованість відповідних теорій від дослідження системи відносин між людьми і інших соціальних процесів.

Ключові слова: класична школа політекономії, неокласика, кейнсіанство, інституціоналізм, технологічний фактор, технологічні зміни, економічний розвиток, ендогенні фактори, екзогенні фактори, циклічність.

Постановка проблеми. Економічна наука, досліджуючи складові процесу економічного розвитку, завжди його пов'язувала з нарощуванням і застосуванням но-

вих корисних знань техніко-технологічного характеру. Саме технологічний чинник вважався визначальним фактором впливу на динаміку економічного зростання кожної

конкретної країни, а також джерелом забезпечення її конкурентних позицій на світових ринках.

Однак, при певному ступені доробки проблематики техніко-технологічного характеру, все ще не можна стверджувати про остаточну вирішеність проблем, з якими пов'язаний технологічний розвиток кожної національної економіки. Перш за все, це відсутність комплексного дослідження даної сфери, яке б охоплювало всі взаємозв'язки і взаємозалежності технології з іншими складовими суспільної організації. На сьогодні ми маємо більшою мірою фрагментарне уявлення як про саму сутність технології, так і про той вплив, який вона здійснює на суспільство і, відповідно, суспільство на неї.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є аналіз теоретичних надбань економічної науки щодо ролі технологічних чинників процесі економічного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційно термін «технологія» (у перекладі з грецького («*techne*» – ремесло, мистецтво; «*logos*» – слово, вчення) пов'язується з наукою про виробництво, тобто з вченням про способи переробки сировини та матеріалів у засоби виробництва і предмети споживання. Технологія втілює у собі методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій і процедур, вона тісно пов'язана із застосовуваними засобами, обладнанням, інструментами, використовуваними матеріалами. У широкому розумінні термін «технологія» сьогодні застосовується не тільки для характеристики чисто економічних процесів, але й для інших сфер життєдіяльності, як то «технологія освіти, навчального процесу, управління, лікування» тощо.

Водночас разом з представленням технології у якості «наборів практично здійснюваних інструкцій або рецептів з приводу того, як маніпулювати природою» [1, с.36], у ряді досліджень вона розглядається як інструмент, що використовується людьми для побудови взаємовідносин між собою і світом природи. Так, Л. Віннер розглядає технологію як засіб формування суспільного порядку [2], Р. Коен і Д. Форей підкреслюють наявність у ній владних відносин [3], а

Р. Нельсон і С. Уінтер пов'язують технологію з поведінковими стратегіями організацій і суспільними інститутами [4].

Отже, технологія – це настільки масштабне і неоднозначне поняття, для дослідження якого не може бути застосованим якийсь окремо взятий науковий підхід. Тут виникає проблема методологічного характеру, що зводиться до пошуку основи, на якій стане можливою побудова комплексного уявлення про причинно-наслідкові залежності суспільства, в які вмонтована технологічна сфера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо аналізувати історію дослідження даної наукової проблеми, то зрозуміло, що різні школи і напрями досліджували технологію та її вплив на суспільний розвиток з різних методологічних позицій і на основі цього отримували неоднозначні результати. Найчастіше дослідження технологічної складової економічного розвитку будувалося на основі визначення впливу технічного та науково-технічного прогресу на економічну діяльність. Показовою у даному відношенні є класична школа, представники якої вперше починають досліджувати вплив технологічної складової на зростання продуктивності праці та її кінцевий результат.

Так, А. Сміт причиною зростання продуктивності праці вважає поділ праці, спеціалізацію працівників на виконанні окремих функцій, яка приводить до полегшення самої трудової діяльності і, водночас, сприяє зростанню її кінцевого результату. На його думку, умовами значного «... збільшення кількості роботи, що її може виконати внаслідок поділу праці однакове число робітників» є, по-перше, «... збільшення вправності кожного окремого робітника», по-друге, економія часу, «що його зазвичай втрачають на перехід від одного виду праці до іншого» і, по-третє, «... винайдення великої кількості машин, які полегшують і скорочують працю та дають змогу одній людині виконувати роботу декількох» [5, с.13].

У такому ж контексті аналізують технологію й інші представники класичної школи. Д. Рікардо, наприклад, звертає увагу у своїх дослідженнях на вплив удосконалення методів виробництва на визначення рівнів заробітної плати та земельної ренти.

У свою чергу Ж. Б. Сей підкреслює вагому роль технологічного оновлення виробництва у скороченні витрат праці та збільшенні результативності виробничого процесу. «Якщо людина за допомогою машин завоює природу і примушує працювати на себе природні сили, – пише вчений, – то вигоди очевидні: тут завжди спостерігається або збільшення продукту, або зменшення витрат виробництва» [6, с.38]. Таким чином, в уявленні економістів-класиків та чи інша технологія розглядається як фактор, що слугує засобом максимізації економічної вигоди оскільки приводить до зростання продуктивності праці й обсягів виробництва товарів.

Відзначаючи значимість отриманих класичною школою результатів у дослідженні впливу технологічної складової на результативність виробничого процесу, слід вказати і на певну обмеженість відповідного аналізу. Зосереджуючись на дослідженні виключно ресурсного аспекту виробництва, класична школа залишила поза увагою цілий ряд проблем, з якими пов'язаний розвиток самої технології та процес її оновлення.

Неокласика кінця XIX-го та початку XX-го століття використовує технологічний фактор, технічний прогрес для обґрунтування можливості за рахунок механізмів ринкового саморегулювання досягати стану урівноваженості і пов'язує цей стан із виробництвом продукції за найменших витрат. Фірми, здійснюючи виробничу діяльність, використовують найбільш вигідні у економічному відношенні технології, конкретний вибір яких визначається цінами на ресурси і їх граничною продуктивністю.

У межах загальної теорії рівноваги технологічний чинник, поряд із іншими факторами виробництва (землею, працею, капіталом) розглядається як заданий параметр, який визначає потенційні можливості економічної діяльності. У відповідності з неокласичними принципами аналізу зміни у технології виробництва зумовлюються, перш за все, потребами ринку, величиною попиту у довготерміновому періоді.

Такий погляд на технологію повною мірою розкривається у так званому «універсальному правилі» А. Маршала. «Чим коротший досліджуваний період, тим більше уваги ми повинні присвятити впливу попиту

на вартість; чим триваліший процес, тим більш значним буде вплив виробничих витрат на вартість», – стверджує вчений [7, с.106]. У довготерміновому періоді часу вистачає на те, щоб виробничі потужності розширювалися або зменшувалися у відповідності до потреб виробництва, тобто щоб виробництво пристосувало пропозицію до величини попиту. Завдяки механізму цін ринкові пропозиція і попит урівноважуються, досягається оптимальний розподіл економічних ресурсів, забезпечуючи таким чином стан загальної ринкової рівноваги і максимально можливий кінцевий економічний результат.

Певну методологічну схожість з неокласичним баченням ролі технологічних факторів у процесі встановлення ринкової рівноваги демонструють, на нашу думку, і окремі представники кейнсіанської економічної школи. Звичайно, їх погляди на механізми встановлення ринкової рівноваги відрізняється від неокласичних підходів, однак щодо аналізу впливу технології, технологічного прогресу на процеси економічного зростання обидві концепції виявляються майже ідентичними. У кейнсіанських доктринах технологія і технічний прогрес також вважається заданою величиною.

Показовими у даному відношенні є відомі неокейнсіанські моделі економічного зростання, розроблені англійським економістом Р. Харродом і представником американської школи О. Домаром. Дані моделі створювалися для визначення умов макроекономічної рівноваги у динамічній економіці. Модель економічного зростання Домара – це теоретична концепція, в якій досліджується подвійна роль інвестицій при розширенні сукупного попиту і при збільшенні виробничих потужностей (сукупної пропозиції). У ній інвестиції виступають не тільки чинником утворення доходів, але й фактором розширення виробничих потужностей. У моделі економічного зростання Харрода, на відміну від моделі Кейнса і Домара, використовуються не автономні інвестиції, а, так звані індуковані (похідні) інвестиції, викликані безпосереднім зростанням доходу.

Спільною характерною особливістю даних моделей є те, що в них технологія виробництва визначалась через виробничу

функцію Леонтьєва з постійними технологічними коефіцієнтами витрат (постійною продуктивністю факторів виробництва). Іншими словами, фактор технології і НТП фактично вважалися заданими або наявними величинами, а, значить, і не були предметом спеціального дослідження.

Така ситуація у наукових дослідженнях зазнала кардинальних змін внаслідок прояву якісних змін у характері економічного розвитку середини ХХ століття, що були викликані новим революційним етапом у розвитку НТП. Так, Р. Солоу у своїй роботі «Технічні зміни та функція сукупного виробництва» (1957 р.) довів, що високі темпи економічного зростання зумовлені науково-технічним прогресом. Він підрахував, що збільшення удвічі валової продукції на одну витрачену людину-годину в США за період 1909–1949 р.р. стало результатом 12,5%-ного зростання капіталоозброєності праці і на 87,5% було забезпечене зміною технологічних факторів [8, с.47].

Особливістю моделі Р. Солоу, на відміну від класичного бачення сутності виробничої функції та її інтерпретації іншими економістами (наприклад, Я. Тінбергеном), є залучення до аналізу окремо взятих факторів праці та капіталу і вже з цих позицій дослідження їхнього самостійного впливу на результати виробництва. Р. Солоу описує механізм довготермінового економічного зростання, яке підтримує рівновагу в економіці та повну зайнятість. Технічний прогрес у цій моделі представлено у якості прогресивних змін у виробництві, що полягають у поліпшенні ділових якостей робітників (здоров'я, освіта, кваліфікація). Отже, технічний прогрес виступає як основа стійкого зростання добробуту і дозволяє знайти такий оптимальний варіант зростання, за якого забезпечується максимальний рівень споживання [8].

Підводячи підсумок аналізу основних підходів до дослідження техніко-технологічної складової економічного розвитку, що мали місце у класичних, неокласичних і кейнсіанських теоріях, виділяємо головну їх відмінну рису, що полягає у розгляді технології як екзогенного параметру виробництва. Останній поряд із іншими факторами (земля, праця, капітал), визначає потенційні

можливості економічної діяльності і націлений на досягнення більш високої результативності виробництва.

Та методологічна основа, на якій здійснювалися відповідні дослідження, обіймала більшою мірою факторний аналіз, рівноважний підхід, граничний і функціональний аналіз, а також досить широко використовувала можливості графічного, аналітичного і математичного моделювання. Цілком зрозумілим є те, що дані методи давали результат тільки у жорстко визначених передумовами створюваних моделей межах, а тому не могли відобразити неперервну у часових і просторових межах трансформацію як якісних характеристик задіяних ресурсів, так і самої технології виробництва.

Внаслідок застосування відповідних методологічних прийомів технологічні зміни, які входили у поле досліджень класики, неокласики, і частково кейнсіанства (маються на увазі моделі зростання) пов'язувалися виключно з потребами ринку і визначалися величиною ринкового попиту у довготерміновому періоді. При цьому за межі здійснюваного аналізу виходила соціально-економічна складова техніко-технологічного розвитку, що вказує на певну «стерильність», дистанційованість відповідних теорій від дослідження системи відносин між людьми і інших соціальних процесів.

У марксистських концепціях така обмеженість дещо усувається, а пошук рівноваги реалізується у дослідженні самих основ відтворювальних процесів за рахунок застосування діалектичного методу. Це відкриває можливість розгляду технології і НТП у якості факторів, що носять ендогенний характер. Так, К. Маркс вбачає матеріальну основу криз у масовому оновленні основного капіталу, а встановлення рівноваги пов'язує із формуванням ціни виробництва шляхом міжгалузевого переміщення капіталу, що вкладається в обладнання.

Найбільш повно уявлення К. Маркса та його послідовників про роль та місце технології в економічному розвитку представляє категорія «технологічний спосіб виробництва». Вона була введена у науковий обіг як поняття, що відображає історично визначений спосіб поєднання різних компонентів у системі продуктивних сил, насамперед люди-

ни та технічних засобів праці [9, с. 89–90]. Згідно теорії К. Маркса, технологічний спосіб виробництва характеризують технологічні відносини, що складаються у сфері розвитку продуктивних сил. Вони охоплюють взаємини людей у процесі виробництва, обумовлені характером виробництва, операцій (технічним поділом праці). Технологічні відносини являють собою не відносини предметів самих по собі, а функціональні відносини людини у виробничому процесі до предметів і духовних елементів своєї діяльності, насамперед відносини між людиною і засобами її праці (зокрема, технічними засобами праці), між людиною і предметами праці тощо.

Дослідження технологічного фактора у динаміці, розпочато К. Марксом завдяки застосуванню діалектичного метода, було продовжено рядом наукових шкіл у першій половині ХХ століття і зазнало певної конкретизації. Оскільки впровадження нових технологій було пов'язане з поняттям технологічних інновацій, то широкого розповсюдження набули дослідження інноваційно-інвестиційної тематики (М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер).

Поступово зміни в існуючих технологіях, принципах організації технологічного процесу, включаючи саму появу технологічних інновацій, які приводили до зміни технологічної структури економіки, стали розглядатися у якості технологічних змін і досліджуватися, з одного боку, у річищі теорії довгохвильових коливань (М. Кондратьєв), а з іншого – у контексті теоретичних побудов еволюційної економіки (Т. Веблен).

Якщо звернутися до наукових здобутків у сфері дослідження довгохвильових коливань і тісно з нею пов'язаної інноваційної концепції, то у них на теоретичному і емпіричному рівнях остаточно доведено, що технічні і технологічні нововведення не розвиваються прямолінійно, а мають чітко виражену хвилеподібну динаміку. Вперше на цю закономірність звернули увагу ще у 20-ті роки минулого століття голландські економісти Я. ван Гельдерн і С. де Вольф. Однак, їх роботи містили тільки гіпотезу про існування спадів і підйомів у технологічному розвитку. Відкриття ж довгохвильових циклів економічної динаміки, в основі яких ле-

жать технологічні зміни революційного характеру, належить М. Кондратьєву.

М. Кондратьєв, досліджуючи внутрішній механізм генезису довгої хвилі, установив органічну «вбудованість» у нього ритміки технічного прогресу [10]. Вивчивши статистичні дані по динаміці товарних цін, заробітної плати, відсотка на капітал, державних боргових паперів, обороту зовнішньої торгівлі, вибіркового натуральних показників промислового виробництва у Великобританії, Франції, США, Німеччині, а також у світовому капіталістичному господарстві майже за 140 років, Кондратьєв обґрунтував існування у досліджуваному часовому інтервалі довгохвильових коливань – трьох довгих циклів (включаючи останній, незавершений на той момент) тривалістю від 47 до 60 років, з періодичним чергуванням висхідної та спадної гілок циклу, означених як фази [11].

У подальшому ідеї вченого дали поштовх до появи досить різних теорій, серед яких найбільшої популярності набули ті, які більшою мірою акцентували увагу на вивченні хвилеподібної динаміки технічних і технологічних нововведень. Їх родоначальником вважається австрійський економіст Й. Шумпетер, який у 1939 році, спираючись на концепцію Кондратьєва про існування довгохвильових коливань економічного розвитку, розвинув ідею про їх глибинну основу – циклічність динаміки технічних і технологічних нововведень [12].

Розвиваючи ідеї М. Кондратьєва, хоча і не поділяючи принципів діалектики, Й. Шумпетер висунув гіпотезу про те, що імпульс для масштабного оновлення структури виробництва надають одиничні нововведення (пучок нових технологій) на окремих підприємствах, що зумовлює зростання на них прибутку. У середині економічного циклу цей первісний пучок нововведень генерує наступні технологічні зміни, що обертається масовим розповсюдженням нових технологій. Це пояснюється взаємною обумовленістю технологічних нововведень, коли використання однієї технології об'єктивно вимагає застосування наступної, а та, у свою чергу, продукує іншу і т.д. Ефективність такого лавиноподібного процесу, на думку Й. Шумпетера, вичерпується в кінці

циклу і поштовх до наступного оновлення структури економіки надає нововведення іншого підприємця-новатора. «Конструктивне руйнування» виникає в силу того, що кожна успішна інновація «вбиває» попередню. Новатори отримують ренту тільки до тих пір, доки не виникає наступна інновація [13, с.125].

Після виходу в світ робіт Й. Шумпетера інновації починають пов'язуватися з підприємництвом, роль якого полягає, головним чином, у революціонуванні і реформуванні виробництва шляхом використання винаходів або нових можливостей для випуску нових товарів. При цьому інновації і підприємництво вважаються взаємопов'язаними процесами, які потребують організації і перетворення у систематичну діяльність, яка приводить до суспільних змін як джерела соціальних і економічних перетворень. Як слідує із вищевикладеного, науковий підхід Й. Шумпетера продовжує марксистську традицію розгляду технічного прогресу у якості ендогенної сили, яка порушує рівновагу.

Велику увагу проблемам економічного розвитку приділяють прихильники інституціональної теорії і, особливо, її еволюційної версії. Використовуючи міждисциплінарний підхід до аналізу економічних і техніко-технологічних процесів, інституціоналісти наголошують на тісному взаємозв'язку економічного зростання, отриманого за рахунок інноваційних факторів, і економічної кон'юнктури, яка включає в себе величезну кількість інститутів, які сприяли даному процесу через визначення поведінкових норм, правил і суспільну політику [14].

Засновник інституціонального напряму економічної думки Т. Веблен розумів під технологічними змінами не просто механічні інновації, а процес, який може змінювати індустриальне оточуюче середовище, в якому функціонує людина, а значить, і приводити до зміни звичок і звичаїв у суспільстві. Концепція Т. Веблена дала поштовх до розвитку практично всіх існуючих на сьогодні індустриально-технократичних теорій.

Вважаючи основою розвитку суспільства матеріальне виробництво і виділяючи особливе значення технології як його рушійної сили, Т. Веблен стверджував, що по-

ведінкові фірми відстають від технологічного рівня і пристосовуються до змін в технології. Така постановка питання затверджувала у економічній теорії власне еволюційний підхід до аналізу суспільно-економічного розвитку, який полягає у дослідженні економічних явищ як таких, для яких є характерним спадковість, пристосовуваність, залежність від траєкторії попереднього розвитку.

У подальшому підхід технократичного детермінізму було покладено в основу інституціональних теорій стадій економічного зростання (В. Ростоу), індустриальної, пост-індустріальної, технотронної цивілізацій, теорії «трьох хвиль» (Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, Е. Тоффлер, К. Боулдінг, М. Кастельс, П. Друкер та інших). Пов'язуючи економічний розвиток із зміною технологій, вчені виділяють у якості головного чинника переходу до нового типу суспільства науку, інформацію, розвиток знань. Так, наприклад, М. Кастельс наголошує, що нове знання, як здатність застосовувати інформацію до конкретного роду діяльності, призводить до появи нової технології, що, в свою чергу, зумовлює економічні зміни [15, с.39].

Поряд із дослідженням ресурсної складової економічного розвитку, вчені акцентують увагу на вивченні інституціонального середовища, у якому формуються фактори сприяння або протидії прогресивним техніко-економічним зрушенням. Ідеї створення сприятливого середовища для розповсюдження інновацій найбільшого поширення набувають у 70-80-ті роки ХХ століття у межах нової інституціональної теорії. Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон та інші виступили з критикою за переважання у дослідженнях технологічної орієнтації та ігнорування таких важливих параметрів у розвитку технології, як трансакційні витрати і час, необхідний для укладання угод. Під кутом динаміки відповідних витрат у неоінституціональній теорії досліджуються технологічні і інституціональні зміни у суспільстві.

Так, у найбільш відомій моделі Д. Норта [16], інституційні зміни відбуваються через зміни у рівні знань, які приводять до появи нових технологій і відповідну зміну відносних цін на ресурси. Останні створюють стимули у власників потенційно зростаючих

у вартості ресурсів до трансформації форм власності і появи нових правил, що дозволяють максимізувати цінність їхнього використання. Однак, зростання трансакційних витрат створює перешкоди на шляху зростання ефекту від запровадження нових технологій, що потребує, на думку Д. Нортона, посилення регулюючої діяльності з боку інституту держави.

Як вказує вчений, «уряди можуть гальмувати економічне зростання або створювати на його шляху перешкоди, але ми б ігнорували один із найбільш важливих аспектів економічної історії, якби не визнали, що у всіх країнах з високим рівнем доходу уряди відігравали величезну роль в економіці, для того, щоб суспільство могло реалізувати колосальний потенціал революції в науці і

техніці останніх століть» [17, с.85].

Таким чином, нові напрями економічної думки кінця XX століття розширили сферу досліджень технологічної складової суспільного розвитку: від ідей про зростаючу ефективність і доходність факторів виробництва під впливом нових технологій, від розгляду їх як чинника циклічного розвитку і загострення соціально-економічних суперечностей економічна наука прийшла до розуміння технології як сили, що руйнує і водночас провокує народження нової інституціональної структури суспільства.

Узагальнююче уявлення про підходи, що мають місце в економічній науці відносно дослідження технології, подано на рисунку 1.

№	Напрямок економічного аналізу	Представники	Методи дослідження	Уявлення про технологічний фактор
1	Класична школа	А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль	Емпіричний метод	Технологія розглядається як екзогенний чинник зростання продуктивності праці, максимізації випуску продукції
2	Неокласична теорія XIX- поч. XX ст..	Дж. Б. Кларк, А. Маршалл	Факторний граничний і функціональний аналіз, рівноважний підхід	Ціни на ресурси та їх гранична продуктивність визначають вибір конкретної технології, яка у якості екзогенного фактора сприяє максимізації прибутку конкретної фірми
3	Марксизм (XIX - поч. XX ст.)	К. Маркс, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв	Діалектичний метод, каузальний аналіз	Техніка і технологія – рушійні ендегенні фактори економічного розвитку, які провокують відхилення від рівноваги і загострення соціально-економічних суперечностей суспільства
4	Неокласика XX ст. (моделі економічного зростання)	Р. Солоу, Дж. Мід П. Агіон, П. Ромер, Р. Хоуітт (формалізація ідей Й. Шумпетера про «конструктивне руйнування»)	Макроекономічний, факторний і функціональний аналіз, моделювання	Науково-технічний прогрес – екзогенний фактор економічного зростання НТП та інновації – ендегенні фактори економічного зростання, які відхиляють економіку від рівноваги і мають соціально-політичне значення
5	Неокейнсіанство	О. Домар, Р. Харрод	Макроекономічний, факторний, функціональний аналіз, моделювання	Технологія – екзогенний фактор розширення виробничих потужностей внаслідок зростання доходів (О. Домар) і збільшення індукованих інвестицій (Р. Харрод)
6	Посткейнсіанство	П. Сраффа, Дж. Робінзон, Н. Калдор	Макроекономічний аналіз, рикардівська теорія цінності, інституціональний підхід	Технологія – фактор зміни продуктивності праці і динаміки доходів, встановлює умови суспільного виробництва та розподілу у стані рівноваги

7	Інституціоналізм	Т. Веблен, В. Ростоу, Д. Белл, Дж. К. Гелбрейт, Е. Тофлер, К. Булдінг, М. Кастельс, П. Друкер (технократичний детермінізм)	Міждисциплінарний підхід, діалектичний метод	Технологія – ендogenous фактор економічного зростання і переходу суспільства з усією сукупністю інститутів у нову якість
		Т. Веблен, Дж. Ходжсон, С. Уінтер, Р. Нельсон (еволюційна теорія)	Еволюційний підхід, моделювання	Технологія – результат пристосування фірм до нових умов і фактор розвитку суспільних організацій та інститутів
8	Неоінституціоналізм	Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон	Мікроекономічний підхід як теоретичне підґрунтя інституціонального аналізу	Технологія – фактор інституціональних змін, пов'язаних із зростанням трансакційних витрат

Рис. 1. Еволюція поглядів на сутність технологічної складової економічного розвитку та методології її дослідження

Висновки. Як показує дослідження еволюції поглядів на сутність технологічної складової економічного розвитку, техніко-технологічні фактори завжди розглядалися економічною наукою у якості вагомого чинника суспільних перетворень. Однак, представники різних її течій торкалися тільки певних аспектів функціонування технологічної сфери, що не давало можливості сформувати цілісне уявлення як про її сутність, так і закономірності розвитку.

Перш за все, явно виділяються два підходи до дослідження технології. Перший, який пов'язується із спадщиною класичної школи політекономії, кейнсіанства і неокласики XIX-го та XX-го століть, полягає у врахуванні технологічного фактору як зовнішнього (екзогенного) чинника економічного зростання, який «доповнює» вирішальний вплив на результати економічного розвитку таких виробничих факторів як, насамперед, праця, а також земля і капітал.

Другий підхід, що застосовувався, частково, у аналізі інституціонального напрямку економічної теорії, а також теоріях марксизму, розглядає технологію, технологічні зміни у якості внутрішнього (ендогенного) фактору економічного розвитку, безпосереднього чинника зростання виробництва, що визначає і кінцевий результат економічної діяльності, а також провокує циклічність і соціально-економічну нестабільність.

Іншим моментом є фрагментарність досліджень технології, яка суттєво звужує

формування комплексного підходу до її аналізу у суспільній організації. Тобто, у сучасній науці все ще не вироблено цілісного бачення технологічної сфери у системі взаємозв'язків і взаємовідносин суспільства. Як уявляється, такий стан досліджень не може вважатися адекватним сучасним умовам розвитку національної економіки і, відповідно, детермінує необхідність наукових пошуків методологічного характеру.

Література

- Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы / Дж. Мокир // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Т. 3. – №2. – 2004. – С. 34–43.
- Winner L. (1977). Autonomous Technology: Technics-out-of-Control as a Theme in Political Thought. Cambridge Mass.: MIT Press.
- Cowan R. and Foray D. (2002). On the codifiability of knowledge: technical change and the structure of Cognitive Activities. In Economics and information. Kluwer Academic Publishers.
- Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 535 с.
- Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. / Адам Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 593 с.
- Сей Ж. Б. Трактат политической экономии / Жан Батист Сей. – М.: Издательство «Дело», 2000. – 232 с.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. Пер. с англ. / Альфред Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
- Солоу Р. Технічні зміни та функція сукупного / Пер. з англ. – К.: Port-Royal, 2002. – 297 с.
- Маркс К. Капитал. Вторая книга. Процесс обращения капитала / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 49. – М.: Издательство политической

литературы, 1974. – 556 с.

10. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Николай Дмитриевич Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.

11. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Николай Дмитриевич Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

13. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. – М. : Экономика, 1995. – 483 с.

14. Сизякина М. Технологические изменения в контексте эволюционной экономической теории / М. Сизякина // Журнал институциональных исследований. – Т. 1. – №1. – С. 88–95.

15. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура / Мануэль Кастельс. – М. : ГУВШЭ, 2000. – 607 с.

16. North D. Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1981. Ch. 13.

17. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Пер. с англ. // THESIS, 1993. – Т.1, вып. 2. – 234 с.

References

1. Mokir Dzh. *Obshchestvo znaniya: teoreticheskiye i istoricheskiye osnovy* [Society of knowledge: theoretical and historical bases] / Dzh. Mokir // *Ekonomicheskiiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*. – Т. 3. – №2. – 2004. – P. 34–43.

2. Winner L. (1977). Autonomous Technology: Technics-out-of-Control as a Theme in Political Thought. Cam-bridge Mass.: MIT Press.

3. Cowan R. and Foray D. (2002). On the codifiability of knowledge: technical change and the structure of Cognitive Activities. In Economics and information. Kluwer Academic Publishers.

4. Nelson R., Uinter S. *Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy* [Evolutionary theory of economic change] Per. s angl. – М. : Delo, 2002. – 535 p.

5. Smít A. *Dobrobut natsiy. Doslízhennya pro prirodu ta prichini dobrobutu natsiy* [The welfare of nations. Research on the nature and causes of the welfare of nations] Per. z angl. / Adam Smít. – К. : Port-Royal,

2001. – 593 p.

6. Sey Zh. B. *Traktat politicheskoy ekonomii* [The Treatise of Political Economy] Zhan Batist Sey. – М. : Izdatel'stvo «Delo», 2000. – 232 p.

7. Marshall A. *Printsiipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economic science]. T.1. Per. s angl. / Alfred Marshall. – М. : Progress, 1993. – 416 p.

8. Solou R. *Tekhnichni zmíny ta funktsiya sukupnogo vyrobnytstva* [Technical changes and function of cumulative production] / Per. z angl. – К. : Port-Royal, 2002. – 297 p.

9. Marks K. *Kapital. Vtoraya kniga. Protsess obrashcheniya kapitala* [Capital. The second book. The process of circulation of capital] / Karl Marks, Fridrikh Engels. Soch. 2-ye izd., t. 49. – М. : Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1974. – 556 p.

10. Kondratyev N. D. *Bolshiye tsikly koniyunkury i teoriya predvideniya* [Large cycles of conjuncture and theory of foresight] / Nikolay Dmitriyevich Kondra-t'yev. – М. : Ekonomika, 2002. – 767 p.

11. Kondratyev N. D. *Problemy ekonomicheskoy dinamiki* [Problems of economic dynamics] / Nikolay Dmitriyevich Kondratyev. – М. : Ekonomika, 1989. – 526 p.

12. Shumpeter Y. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: Issledovaniye predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla koniyunkury* [The theory of economic development: The study of entrepreneurial profit, capital, credit, interest and the cycle of conjuncture] / Per. s angl. – М. : Progress, 1982. – 456 p.

13. Shumpeter Y. *Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [Capitalism, Socialism and Democracy] / Per. s angl. – М. : Ekonomika, 1995. – 483 p.

14. Sizyakina M. *Tekhnologicheskkiye izmeneniya v kontekste evolyutsionnoy ekonomicheskoy teorii* [Technological changes in the context of evolutionary economic theory] / M. Sizyakina // *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy*. – Т. 1., №1. – P. 88–95.

15. Kastels M. *Informatsionnaya epokha. Ekonomika, obshchestvo, kultura* [Information age. Economy, society, culture] / Manuel Kastels. – М. : GUVSHE, 2000. – 607 p.

16. North D. Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1981. Ch. 13.

17. Nort D. *Instituty i ekonomicheskyy rost: istoricheskoye vvedeniye* [Institutions and economic growth: a historical introduction] / Per. s angl. // THESIS, 1993. – Т.1, вып. 2. – 234 p.

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В ИСТОРИИ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ю. И. Пилипенко, д. э. н., профессор, НТУ «Днепро́вская политехника»,

Ю. В. Дубей, к. э. н., НТУ «Днепро́вская политехника»

В статье анализируются теоретико-методологические подходы относительно влияния технологического фактора на характер экономического развития, которые применялись в рамках ведущих школ экономической теории. Доказано, что в истории исследований выделяются два подхода к исследованию технологии. Первый, который связывается с наследием классической школы политэкономии, кейнсианства и неоклассики XIX-го и XX веков, заключается в

учете технологии как внешнего (экзогенного) фактора экономического роста, который «дополняет» решающее влияние на результаты экономического развития таких производственных факторов как, прежде всего, труд, а также земля и капитал. Второй подход, применявшийся частично в анализе институционального направления экономической теории, а также теории марксизма, рассматривает технологию, технологические изменения в качестве внутреннего (эндогенного) фактора экономического развития, непосредственного фактора роста производства, определяющего конечный результат экономической деятельности и провоцирующий цикличность и социально-экономическую нестабильность.

Обосновано, что методологические приемы исследований технологических изменений классической школы, неоклассики, и частично кейнсианства (факторный анализ, равновесный подход, предельный и функциональный анализ, математическое моделирование) давали результат только в жестко определенных предпосылках создаваемых моделей пределах, а потому не могли отразить непрерывную во временных и пространственных рамках трансформацию как качественных характеристик задействованных ресурсов, так и самой технологии производства. За пределы осуществляемого анализа выходила социально-экономическая составляющая технико-технологического развития, что указывает на определенную дистанционированность соответствующих теорий от исследования системы отношений между людьми и других социальных процессов.

Ключевые слова: классическая школа политэкономии, неоклассика, кейнсианство, институционализм, технологический фактор, технологические изменения, экономическое развитие, эндогенные факторы, экзогенные факторы, цикличность.

ROLE OF TECHNOLOGICAL FACTOR IN THE HISTORY OF ECONOMIC DEVELOPMENT RESEARCH

*Yu. I. Pilipenko, D.E., Professor, Yu. V. Dubiei, Ph. D (Econ.),
NTU «Dnipro Polytechnic»*

The article analyzes theoretical and methodological approaches to the influence of the technological factor on the nature of economic development, which were used within the framework of leading schools of economic theory. It is proved that in the history of research there are two approaches to researching technology. The first one being Keynesianism and Neoclassicists of the 19th and 20th centuries, associated with the legacy of the classical school of political economy, is about taking technological factors as an external (exogenous) factor of economic growth into account, which "supplements" the decisive influence on the results of economic development of such productive factors as, first of all, labor, as well as land and capital. The second approach, applied partly in the analysis of the institutional direction of economic theory, as well as the theories of Marxism, considers technology, technological changes as an internal (endogenous) factor of economic development, a direct factor in the growth of production, which determines the final result of economic activity and provokes cyclicity and socio-economic instability.

It is substantiated that the methodological methods of research of technological changes of classical school, the neoclassics, and partly Keynesianism (factor analysis, equilibrium approach, boundary and functional analysis, mathematical modeling) gave results only in strictly defined preconditions of the created models within the limits, and therefore could not reflect the continuous transformation in temporal and spatial boundaries of both qualitative characteristics of the resources involved and the technology of production itself. Beyond the limits of the analysis, the socio-economic component of technological and technological development emerged, indicating a certain distance of the respective theories from the study of the system of relations between people and other social processes.

Keywords: classical school of political economy, neoclassicism, keynesianism, institutionalism, technological factor, technological changes, economic development, endogenous factors, exogenous factors, cyclicity.

Надійшла до редакції 19.01.2018 р.

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

І. Я. Максименко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет», m.irina.y@mail.ru

У статті встановлено сутність операцій злиття і поглинань як форми інтеграційних процесів. Обґрунтовано, що саме злиття й поглинання є механізмами перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних. Угоди зі злиття й поглинання охарактеризовано як складний соціально-економічний і політичний процес, що стосується інтересів суб'єктів всіх рівнів національної економіки. Виявлено переваги позитивного впливу зазначених процесів на економічне зростання, проаналізовано їх масштабність і сфери охоплення в економіці.

Встановлено необхідність розвитку та посилення процесів злиття й поглинання з метою підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності економіки України, більш активного включення держави у процеси глобалізації. Визначено основні переваги та недоліки злиття та поглинання. Підкреслено, що основними організаційними формами інтеграційних процесів є ті злиття і поглинання, які включають в себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. Доведено, що у залежності від характеру інтеграції можуть існувати різні види злиття та поглинання компаній. Показано, що злиття й поглинання компаній – це особливий клас економічних процесів укрупнення бізнесу й капіталу, який відбуваються на мікро- та макроекономічному рівнях і в результаті яких на ринку утворюються більш великі компанії замість кількох менших за розміром.

Проаналізовано стан розвитку українського ринку М&А. Доведено, що провідну роль в угодах зі злиття й поглинання відіграє держава, яка повинна переорієнтувати спекулятивні мотиви з переформування активів і зміни власників на прагнення створювати нову вартість на базі розробки і застосування управлінських технологій нового покоління. Вказано, що позитивне зростання на українському ринку М&А має зберігатися, оскільки учасники продовжують шукати можливості зростання і технологічних переваг свого бізнесу.

Ключові слова: глобалізація, злиття, інвестиції, інтеграційні процеси, конкурентоспроможність, поглинання, реструктуризація, реорганізація, угода.

Постановка проблеми. У сучасному світі господарюючі суб'єкти все частіше стикаються з проблемою виживання в умовах глобалізації. Одним з варіантів її подолання є інтеграційні процеси. Стратегія зовнішнього зростання в даний час – це один з основних шляхів розвитку компаній. Угоди зі злиття і поглинання можна охарактеризувати як складний соціально-економічний і політичний процес, який стосується інтересів всіх рівнів національної економіки.

Актуальність дослідження злиття та поглинання підтверджує, з одного боку, об'єктивна доцільність проведення подібних угод в умовах формування глобальної системи світового господарства і, з іншого боку, вкрай низька ефективність даних процесів.

Економічна сутність операцій злиття та поглинання полягає в тому, що інтеграційні процеси, які спрямовані на досягнення конкурентних стратегічних переваг в рамках менеджменту змін, характеризуються високою динамікою і здійснюються через механізми реорганізації, реструктуризації, встановлення корпоративного контролю.

Накопичений світовий досвід показує, що конкурентоспроможність національної економіки і країни в цілому визначається в сучасному світі наявністю і ефективністю функціонування великого корпоративного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробку концепцій, принципів, форм та оцінювання ефектів від угод злиття та поглинання, також питань суміжної тематики зробили такі зарубіжні вчені, як Гохан

П. [1], Фостер Р. [2], Еванс Ф. [3], Эндрю Х. [4]. Серед вітчизняних дослідників окремі аспекти цих явищ досліджуються роботах таких українських вчених, як Фролова Т. [5], Родь Ю. [6], Коломійцева О. [8] та інші.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення форм інтеграційних процесів злиття і поглинання, а також дослідження стану та перспектив існування ринку злиття та поглинання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах постійної конкуренції важливим фактором завоювання лідерства на світових і регіональних ринках стає реструктуризація підприємств методами інтеграції капіталу.

Основними організаційними формами інтеграційних процесів є злиття і поглинання (Mergers&Acquisitions, M&A), які включають в себе великий спектр унікальних можливостей для оптимізації бізнесу. У кризовій ситуації вони є законними інструментами виведення підприємства зі стану збитковості [1].

Злиття і поглинання є механізмом перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних, або способом передачі управління компанією від менш ефективних менеджерів до більш ефективних з метою підвищення прибутковості.

Існують різні трактування злиття та поглинання. У зарубіжній літературі злиття і поглинання зазвичай розглядаються як підготовлена передача прав контролю та власності над підприємством, що відбувається в одній або декількох корпораціях або як способи «об'єднання економічного потенціалу різних компаній».

Злиття компаній – це об'єднання двох або більше господарюючих суб'єктів, в результаті якого утворюється нова, об'єднана економічна одиниця. Воно може бути трьох типів:

1) Злиття форм – це об'єднання, при якому компанії припиняють своє існування в якості автономних юридичних осіб та платників податків. Освічена шляхом злиття компанія бере під свій повний контроль і пряме управління всі активи і зобов'язання перед клієнтами компаній, які взяли участь у злитті компаній.

2) Злиття активів – це об'єднання компаній з передачею власниками компаній-учасниць в якості внеску до статутного капіталу прав контролю над своїми компаніями і збереження діяльності, та організаційно-правової форми останніх, внеском в даному випадку можуть бути виключно права контролю над компанією.

3) Приєднання – це така форма об'єднання, при якій одна з компаній, що об'єднуються продовжує діяльність, а інші втрачають свою самостійність і припиняють існування в якості юридичних осіб.

Поглинання компаній – це угода, що укладається з метою встановлення контролю над господарюючим суспільством і здійснювана шляхом придбання більше 30% статутного капіталу (акцій, часток, та інших.).

Отже, якщо акціонерне товариство знижує темпи свого розвитку, стрімко відстає від деяких вимог ринку, в цьому випадку природно знижуються ціни на його акції щодо цін інших акціонерних товариств. І як наслідок, воно стає привабливим для поглинання.

В цілому поглинання можна розглядати як процес покупки однієї компанією іншою, при якому перша зберігає свою економічну і юридичну самостійність. Іншими словами, $A + B = \tilde{A}$. Під злиттям розуміється процес об'єднання двох або більше компаній, в результаті чого утворюється нове підприємство. Тобто, $A + B = C$. Таким чином, метою будь-якого раціонального злиття або поглинання є «створення стратегічної переваги, що полягає в витратах на компанію-ціль, ціни меншою, ніж сумарні ресурси, необхідні для побудови такої ж стратегічної позиції, але внутрішнім розвитком» [2].

Основні переваги та недоліки злиттів і поглинань наведені в таблиці 1.

Залежно від характеру інтеграції компаній виділяють наступні види злиття та поглинання компаній:

1. Горизонтальне злиття фірми. Це не що інше, як об'єднання в одну компанію двох і більше компаній, що пропонують одну і ту ж продукцію. Переваги очевидні: збільшуються можливості для розвитку, утворена шляхом злиття компанії більш конкурентоспроможна.

Основні переваги та недоліки злиттів і поглинань

Переваги	Недоліки
можливість швидкого досягнення кращих результатів.	значні фінансові витрати, так як виплачуються, як правило, премії акціонерам і відхідні персоналу
можливість послаблення конкуренції	великий ризик при неправильній оцінці компанії
можливість швидкого придбання стратегічно важливих активів, в першу чергу нематеріальних	ускладнюється процес інтеграції, якщо компанії діють в різних сферах
можливість виходу компанії на нові географічні ринки	після закінчення угоди можуть виникати проблеми з персоналом компанії, яку купили
можливість отримання вже налагодженої збутової інфраструктури	при транскордонному злитті можлива несумісність культур
можливість миттєвої покупки частки ринку	
можливість придбання недооцінених активів	

Джерело: складено за: [2–4]

2. Вертикальне злиття фірми – це злиття деякої кількості компаній, одна з яких – постачальник сировини для іншої. У цьому випадку різко знижується собівартість продукції і різко зростає рентабельність виробництва продукції.

3. Родові (паралельні) злиття – об'єднання компаній, що випускають взаємопов'язані товари. Вигодою від такого злиття є концентрація технологічного процесу виробництва в межах однієї компанії. Природно це оптимізує витрати виробництва, і як наслідок створена шляхом злиття фірма більш рентабельна ніж брали участь у злитті разом узяті.

4. Конгломератні (кругові) злиття – об'єднання компаній, не пов'язаних між собою певними виробничими або збутовими відносинами, тобто злиття такого типу – злиття фірми однієї галузі з фірмою іншої галузі, яка не є ні постачальником, ні споживачем, ні конкурентом. Вигода від такого злиття не очевидна і залежить від конкретної ситуації.

5. Реорганізація – об'єднання компаній, задіяних в різних сферах бізнесу. Вигода від такого злиття також залежить від конкретної ситуації [3].

Логічно те, що інвестори прагнуть зберегти і стабілізувати безпосередній контроль за використанням своїх фінансів. Оптимальним варіантом для цього є безпосередня участь в управлінні компанією. Отже,

об'єднання компаній - одна з можливостей інвестора управляти своїми капіталами особисто.

Основні цілі злиттів і поглинань компаній:

– прагнення до зростання;

– синергія, тобто в даному випадку взаємодоповнююче дію активів двох або декількох фірм зливаються в одну компанію, сукупний результат якої набагато перевищує суму результатів дій кожної з них. Одним із стимулів до злиття може бути використання ефекту масштабу виробництва [4]. Це окремий випадок ефекту синергії.

Синергетичний ефект в даному випадку може виникнути завдяки:

а) економії, обумовленої масштабами діяльності;

б) комбінування взаємодоповнюючих ресурсів;

в) фінансової економії за рахунок зниження витрат;

г) зростаючою ринковою міцністю через зниження конкуренції (мотив монополії);

д) взаємодоповнюваності в області науково-технічних робіт.

Економія, обумовлена масштабом, досягається тоді, коли середня величина витрат на одиницю продукції знижується в міру збільшення обсягу виробництва продукції. Одне з джерел економії полягає в розподілі постійних витрат на більшу кількість одиниць продукції, що випускається. Ос-

новна ідея економії за рахунок масштабу полягає в тому, щоб виконувати більший обсяг роботи на тих же потужностях, при тій же чисельності працівників. Збільшення обсягу дозволяє ефективно використовувати наявні ресурси [5].

Злиття і поглинання компаній можуть забезпечувати економію, отриману за рахунок централізації маркетингу, наприклад, через об'єднання зусиль і надання гнучкості, можливості пропонувати дистриб'юторам широкий асортимент продуктів, використовувати рекламні матеріали.

Отримання економії, обумовленої масштабами діяльності, характерно для горизонтальних злиттів. При утворенні конгломератів часом можливо її досягнення. В цьому випадку домагаються економії, обумовленої масштабами, за рахунок усунення дублювання функцій різних працівників, централізації ряду послуг, таких як бухгалтерський облік, фінансовий контроль, діловодство, підвищення кваліфікації персоналу та загальне стратегічне управління компанією.

У першому півріччі 2017 року активність на світовому ринку М&А залишалася на досить високому рівні, не зважаючи на посилення протекціоністських настроїв і втручання з боку регулюючих органів. У січні-червні 2017 року загальна вартість світових угод М&А склала \$1,4 трлн. – помірне зниження на 4% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Зменшення обсягу угод можна пов'язати зі зниженням кількості мега-угод вартістю понад \$10 млрд.

Основною рушійною силою М&А по всьому світу стали угоди, які оцінюються в діапазоні від \$1 млрд. до \$10 млрд. Їхній обсяг залишився на тому ж самому рівні, що й в аналогічному періоді 2016 року. Слід також зазначити, що кількість угод зросла на 4% – з 17642 у першому півріччі 2016 року до 18363 у першому півріччі 2017 року. Попри нові перепони для злиттів і поглинань, отримані дані свідчать про зацікавленість учасників ринку в укладанні угод. Кілька

великих угод були призупинені через тиск різних зацікавлених сторін, включаючи інвестиційні фонди та державні органи. Кількість керівників, які уникають укладення угод через побоювання проблем регуляторного або антимонопольного характеру, зросла майже втричі порівняно з 2016 роком.

В Україні також спостерігається зростання кількості та обсягів угод, однак про наближення до рекордних показників 2007 року або принаймні 2013 року поки не йдеться. Основним драйвером зростання М&А ринку є економічна стабілізація і поява перших ознак зростання економіки, що на тлі відносно стабільної ситуації на Сході України є достатньою підставою для деяких груп інвесторів почати вкладати в зростання бізнесу шляхом придбання. Найбільш активними є українські інвестори, на другому місці – іноземні компанії, які вже мають активи в Україні і готові до подальшого розширення бізнесу [7].

Останнім часом у інвесторів знову прокидається інтерес до покупок українських активів. Правда, поки в основному в одній галузі – в АПК.

Ринок злиттів і поглинань (М&А) в Україні знову зростає. За 2017 рік кількість угод зросла на 22% до 67. А їх сумарний обсяг збільшився до \$1 млрд, або відразу на 37%.

Втім, поки активність угод як і раніше значно нижче, ніж в 2013 році, а обсяг все ще не дотягує навіть до 1% ВВП України. Тоді як в інших країнах він становить близько 3–4% ВВП.

Український ринок М&А в чотири рази нижче, ніж в середньому по світу, і менше однієї десятої від ринку США або Великобританії, а також набагато скромніший в порівнянні з іншими країнами Центральної та Східної Європи.

Обсяг угод зі злиттів і поглинань в світі з початку 2018 року вже досяг \$1 трлн. За даними Financial Times, це найшвидше зростання в історії.

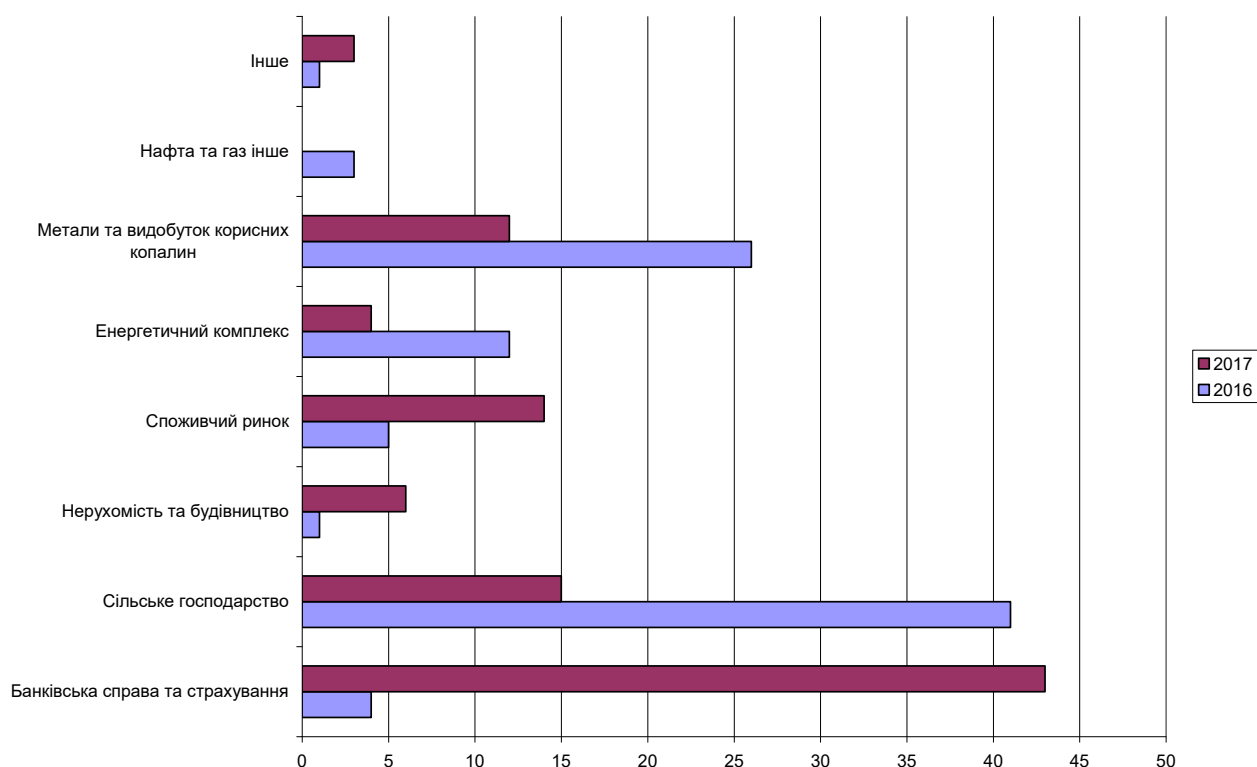


Рис.1. Ринок М&А за галузями в 2016–2017 р.р. в Україні

Джерело: складено за: [7]

ТОП-10 українських М&А оцінюється KPMG в \$714 млн. Найактивнішим сектором в частині злиттів і поглинань є АПК – на нього припала майже половина операцій, а також металургійний і гірничодобувний сектор, енергетика та ІТ. Вартість українського М&А в 2017 році значною мірою була сформована трьома угодами, кожна з яких перевищила \$100 млн [7].

Так, перше місце зайняла угода Kernel, найбільшого сільськогосподарського холдингу України, який в червні 2017 направив \$155 млн виручки від випуску євробондів для придбання аграрних активів в Україні, які належали російській групі Onexim.

У січні група міжнародних інвесторів на чолі з BlackRock викупила у CERCL Holdings 13% акцій Ferrexpo за \$126 млн. Ця угода посідає друге місце за обсягом.

А в травні російська Evraz Group продала рудник Євраз Суха Балка групі DCH бізнесмена Олександра Ярославського за \$110 млн.

Значна частина угод в ТОП-10 – це продаж своїх активів російським капіталом,

який залишає Україну, укрупнення свого бізнесу українськими олігархами, а також приватизація міноритарних пакетів ряду обленерго.

На АПК припала майже половина (\$452 млн або 44%) операцій М&А за 2016 рік. Це в три рази більше, ніж в попередньому році. Інвестиції в цей сектор як для іноземних інвесторів, так і для локальних, пов'язані з меншими валютними ризиками в зв'язку з експортною виручкою, а також забезпечують порівняно високу прибутковість на капітал.

Якщо дивитися по структурі угод М&А в Україні – більше половини складають внутрішні покупки. Зараз 2/3 покупок активів під контролем тих же українських власників. Це можна порівняти з рівнем США, де більше 56% угод – внутрішньодержавні. У цьому сенсі Україна дуже відрізняється від Європи, де навпаки, внутрішніх угод істотно менше, ніж транскордонних. Всі угоди або спрямовані на покупку активів європейцями за межами ЄС, або покупку іноземцями активів в ЄС».

Ринок M&A за галузями в 2013–2017 р.р. в Україні

	Вартість угоди, дол. США					Кількість угод				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Сільське господарство	927	218	112	110	452	19	2	6	5	13
Банківська справа та страхування	585	313	156	323	40	18	8	16	16	14
Хімічна промисловість	7	–	–	8	–	2	1	–	1	–
Зв'язок та ЗМІ	556	57	205	15	–	8	5	4	2	3
Споживчі ринки	364	16	85	106	52	19	6	7	12	7
Охорона здоров'я та фармацевтика	17	13	7	16	–	3	3	2	3	1
Промислові товари	288	15	31	–	–	9	3	1	1	1
Інновації та технології	71	–	150	6	68	5	1	3	1	4
Метали та видобуток	108	1,588	180	90	251	3	1	3	2	5
Нафта і газ	179	305	45	–	25	7	2	2	–	1
Потужність і комунальні послуги	258	35	–	27	122	4	3	–	3	6
Нерухомість та будівництво	195	–	40	48	6	6	–	4	6	10
Транспорт та інфраструктура	212	22	6	–	8	4	1	2	3	2
Інше	51	–	–	–	–	2	–	–	–	–
Всього	3,819	2,582	1,017	748	1,023	109	36	50	55	67

Джерело: складено за: [7]

Висновки: В даний час в умовах глобалізації відбувається загострення конкурентної боротьби, і багато компаній стикаються зі значними проблемами при спробах вийти на нові ринки, отримати стратегічно важливі дефіцитні ресурси, підвищити капіталізацію бізнесу. Угоди M&A дозволяють компанії подолати труднощі зростання. Злиття і поглинання компаній – це особливий клас економічних процесів укрупнення бізнесу і капіталу, що відбуваються на мікро- і макроекономічному рівнях, і в результаті яких на ринку утворюються більш великі компанії замість кількох менших за розміром. Варто підкреслити, що велику роль в угодах по злиттю і поглинанню відіграє держава, яка повинна переорієнтувати «спекулятивні мотиви з переформування активів і зміні власників в прагнення ство-

рювати нову вартість на базі розробки і застосування управлінських технологій нового покоління».

Отже поживлення на українському ринку M&A повинно зберегатися, оскільки учасники продовжують шукати можливості зростання і технологічні переваги. Прогноз щодо України є досить оптимістичним. Тут не очікується зростання ринку в декілька разів, поки це передчасно, однак більш імовірно 25–30% зростання ринку, в першу чергу за рахунок традиційних галузей. Відновлення приватизації, поступове зростання економіки і продовження реформ мають привернути увагу інвесторів, у тому числі фондів прямих інвестицій, які демонстрували зацікавленість Україною раніше».

Література

1. Гохан П. Слияния, поглощения реструктуризация компаний / Патрик Гохан. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2010. – 742 с.
2. Фостер Р. Искусство слияний поглощений / Рид Стенли Фостер, Лажу Александра. – М. : Альпина Паблишер. – 2011. – 960 с.
3. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях поглощениях. Создание стоимости частных компаниях / Фишер Эванс, Дэвид Бишоп. – М. : Альпина Паблишер. – 2009. – 336 с.
4. Эндрю Х. Как оценить продать свой бизнес /Х. Эндрю. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2009. – 182 с.
5. Фролова Т. О. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання світової економіки / Т. О. Фролова // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – №18. – С. 29–35.
6. Родь Ю. В. Злиття та поглинання компаній як засіб корпоративної консолідації українського бізнесу / Ю. В. Родь, А. І. Савущик // Вісник економічної науки України. – 2009. – №2. – С. 122–125.
7. Розвиток ринку М&А в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/view/25093/22548>.
8. Коломійцева О. В. Мотиви та причини процесів злиття та поглинання підприємств / О. В. Коломійцева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №6(132). – С. 142–149.
2. Foster P. *Iskusstvo sliyaniy pogloshheniy* [The art of mergers of acquisitions] Rid Stenli Foster, Lazhu Aleksandra. – М. : Alpina publisher. – 2011. – 960 p.
3. Evans F. *Otsenka kompaniy pri sliyaniyakh pogloshcheniyakh. Sozdanie stoimosti chastnykh kompaniyakh* [Evaluation of companies in mergers mergers. Creating value for private companies] / Fisher Evans, Devid Bishop. – М. : Alpina publisher. – 2009. – 336 p.
4. Endryu Kh. *Kak otsenit prodats voy biznes* [How to evaluate to sell your business] / Kh. Endryu. – М. : Alpina biznes buks. – 2009. – 182 p.
5. Frolova T. O. *Globalizatsiyni tendentsii rozvytku protsesiv zlyttia ta pohlynannia svitoviy ekonomitsi* [Globalization of tendencies of development of processes of zlytty that of the state of affairs of the economy] Ekonomichna nauka. Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2014. – №18. – P. 29–35.
6. Rod Yu. V. *Zlyttia ta pohlynannia kompaniy yak zasib korporatyvnoi konsolidatsii ukrainskoho biznesu* [Mergers and acquisitions of companies as a means of corporate consolidation of Ukrainian business] / Yu. V. Rod, A. I. Savushhik // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2009. – №2. – P. 122–125.
7. *Rozvytok rynku M&A v Ukraini* [Development of M & A market in Ukraine] [Elektronnij resurs]. – Rezhym dostupu: <http://fkd.org.ua/article/view/25093/22548>.
8. Kolomiytseva O. *Motyvy ta prychyny protsesiv zlyttia ta poglynan pidpriyemstv* [Motives and causes of mergers and acquisitions] / O. V. Kolomiytseva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – №6(132). – P. 142–149.

References

1. Gokhan P. *Sliyaniya, pogloshheniya restrukturizatsiya kompanij* [Mergers, acquisitions, restructuring companies] Patrik Gokhan. – М. : Alpina biznes buks. – 2010. – 742 p.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УКРАИНЕ

И. Я. Максименко, к. э. н., доцент,

ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»

В статье установлена сущность операций слияний и поглощений как формы интеграционных процессов. Обосновано, что именно слияния и поглощения являются механизмами перераспределения собственности от менее эффективных собственников к более эффективным. Сделки по слиянию и поглощению охарактеризованы как сложный социально-экономический и политический процесс, затрагивающий интересы субъектов всех уровней национальной экономики. Выявлены преимущества положительного влияния указанных процессов на экономический рост, проанализированы их масштабность и сферы охвата в экономике.

Установлена необходимость развития и усиления процессов слияний и поглощений с целью повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности экономики Украины, более активного включения страны в процессы глобализации. Определены основные преимущества и недостатки слияний и поглощений. Подчеркнуто, что основными организационными формами интеграционных процессов являются те слияния и поглощения, которые включают в себя большой спектр уникальных возможностей для оптимизации бизнеса. Доказано, что в зависимости от характера интеграции могут существовать различные

виды слияний и поглощений компаний. Показано, что слияния и поглощения компаний – это особый класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, который протекает на микро- и макроэкономическом уровнях и в результате которого на рынке образуются более крупные компании вместо нескольких меньших по размеру.

Проанализировано состояние развития украинского рынка M&A. Доказано, что наибольшую роль в сделках по слиянию и поглощению играет государство, которое должно переориентировать спекулятивные мотивы с переформирования активов и изменения владельцев в стремление создавать новую стоимость на базе разработки и применения управленческих технологий нового поколения. Указано, что оживление на украинском рынке M&A должно сохраняться, поскольку участники продолжают искать возможности роста и технологические преимущества своего бизнеса.

Ключевые слова: глобализация, слияние, инвестиции, интеграционные процессы, конкурентоспособность, поглощения, реструктуризация, реорганизация, соглашение.

MERGERS AND ACQUISITIONS AS INNOVATIVE DEVELOPMENT TOOL: CURRENT STATE AND PROSPECTS IN UKRAINE

*I. Ya. Maksymenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor,
SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

The essence of mergers and acquisitions as forms of integration processes is clarified. It is substantiated that mergers and acquisitions are mechanisms of redistribution of ownership from less effective owners to more efficient ones. Mergers and acquisitions can be characterized as a complex socio-economic and political process that deals with the interests of all levels of the national economy. The advantages of the mentioned processes for the economic growth are pointed out, the analysis of their scale and spheres of economy are analysed.

The necessity of development and strengthening of mergers and acquisitions has been established in order to increase investment attractiveness and competitiveness of Ukraine's economy, more active inclusion of the country in the globalization processes. The main advantages and disadvantages of mergers and acquisitions are determined. It is emphasized that the main organizational forms of integration processes are the mergers and acquisitions that include a large range of unique opportunities for business optimization. It is proved that depending on the nature of the integration of companies, different types of mergers and acquisitions of companies are distinguished. It is emphasized that mergers and acquisitions of companies are a special class of economic processes of consolidation of business and capital that take place at micro and macroeconomic levels, and as a result of which more large companies are formed in the market instead of several smaller ones.

The state of development of the Ukrainian M&A market is analyzed. It is proved that a major role in mergers and acquisitions is played by the state, which should reorient speculative motives from reforming assets and changing owners into the desire to create a new value based on the development and application of management technologies of the new generation. It is emphasized that the recovery in the M&A market in Ukraine is expected to maintain, as participants continue to look for growth opportunities and technological advantages.

Keywords: globalization, mergers, investments, integration processes, competitiveness, acquisition, restructuring, reorganization, agreement.

Надійшла до редакції 23.05.2018 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ПРЕДМЕТІВ АНТИКВАРІАТУ

*В. В. Чорнобаєв, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
docentdnepr@gmail.com*

У статті розглядаються питання експертної оцінки предметів антикваріату, котрі сьогодні є однією з найактуальніших та найдискусійніших проблем у силу того, що в більшості випадків її слід вирішувати без виконня торговельних операцій. Показано, що проблема експертної оцінки антикваріату в Україні ускладнюється тим, що ні на законодавчому, ні на науковому рівні вона достатньо не визначена, носить фрагментарний характер та не є пріоритетною у вітчизняній економічній науці. Виявлено особливості ринку антикваріату та проведено аналіз його функціонування з погляду інституціональної теорії. Показано, що даний ринок є одним із важливих інститутів, за допомогою якого можна оцінити динаміку добробуту суспільства. Встановлено, що проблеми експертної оцінки предметів антикваріату та визначення прогнозованої ціни на предмети колекціонування будуть актуальними майже для всіх верств населення.

Показано інвестиційну привабливість предметів антикваріату та їх переваги у порівнянні з банківськими депозитами і цінними паперами. Виокремлено основні проблеми експертної оцінки предметів антикваріату та культурних цінностей в Україні. На основі дослідження виявлено, що існує лише два різновиди вартісних показників на предмет антикваріату – прогнозна й фактична ціна. При проведенні експертної оцінки предметів антикваріату та культурних цінностей, особа що її проводить, буде завжди мати справу з прогнозними цінами. І головна мета такої оцінки – дати аргументовані пояснення щодо прогнозованої вартості та максимально приблизитися до фактичних показників вартості. Запропоновано розширювати предметне поле економічної науки шляхом залучення до розгляду специфічних товарних груп і вивчення законів їх обігу.

Ключові слова: антикваріат, ринок антикваріату, антикварний аукціон, асиметрія інформації, предмети колекціонування, інституціональна теорія, експертна оцінка, прогнозна та фактична ціна.

Постановка проблеми. Сучасне життя неможливо уявити без предметів антикваріату, котрі присутні майже усюди. Помилково склалося уявлення, що ринок антикваріату виключно є елітарним, а колекціонування старих речей потребує великих грошей. Так, гроші для створення та поповнення колекції – це необхідна, але не головна умова, і кількість грошей не завжди визначає якість придбаного товару. Важливим є те, що інформація про сучасний стан на ринку антикваріату, його падіння або навпаки зростання є одним із важливих інституціональних факторів, за допомогою якого можна оцінити динаміку добробуту суспільства. Більш того, за одних умов загальна динаміка цін є індикатором стабільності економіки країни у цілому, а за інших – зростання цін на предмети антикваріату може бути характеристикою недовіри інвесторів до інших фінансових інструментів, за

допомогою котрих можна зберегти накопичені заощадження.

Якщо у розвинутих країнах світу ринок антикваріату є більш усталеним, у зв'язку з тривалим практичним досвідом і наявністю спеціалізованої літератури, то на порівняно молодому ринку антикваріату України суб'єкти-учасники часто діють інтуїтивно, без допомоги науково обґрунтованих досліджень. Завдяки цьому про сучасний ринок антикваріату в Україні є багато домислів та найчастіше поширена за допомогою чуток недостовірна інформація. Найчастіше до ознак функціонування ринку антикваріату відносять: 1) цей ринок частково закритий для широкого загалу; 2) значна частина операцій на цьому ринку є тіньовою, тому майже неможливо оцінити реальну його місткість; 3) на цьому ринку високий рівень криміналізації, що дає змогу легалізувати мільярдні суми «брудних гро-

шей»; 4) на ринку антикваріату, як ніде на інших ринках, значний відсоток фальсифікацій та підробок цінностей, що перебувають в обігу [1].

Дійсно такі ознаки особливостей функціонування ринку предметів антикваріату властиві, але вони не є визначальними. Для зменшення впливу таких негативних ознак ринок антикваріату потребує висококваліфікованих мистецтвознавців, експертів та правоохоронців, які б здійснювали профілактичну й інформаційну роботу на попередження випадків нечесної поведінки частини гравців на ринку, а також вели системну і цілеспрямовану боротьбу з тіншовим сектором. Іншими словами, ринок антикваріату потребує знань та популяризації колекціонування. Суттєвою перешкодою для створення належного регулювання цивільного обігу культурних цінностей та предметів антикваріату є практично повна відсутність теоретичних досліджень у цій сфері.

Необхідність теоретичного осмислення складних процесів торгівлі антикваріатом є особливо актуальним для України, де ринок даного товару знаходиться у стадії становлення, а рівень теоретичного дослідження тенденцій та закономірностей його розвитку знаходиться на початковій стадії. Одночасно, в Україні, на відміну від високорозвинених країн, наявність прозорого та ефективного ринку антикваріату є необхідною умовою збереження національних культурних цінностей та можливості широкого доступу населення до них. Не секрет, що в багатьох випадках унікальні та рідкісні предмети культури сьогодні можна побачити не в державних музеях, а в приватних зібраннях та колекціях. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення принципів функціонування і розвитку вітчизняного ринку антикваріату, що, у свою чергу, потребує глибокого теоретичного обґрунтування сутності економічної категорії «антикваріат».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне осмислення проблем, пов'язаних як з дослідженням сутності поняття «антикваріат», так і особливостями функціонування ринку даного товару, на жаль, не є пріоритетним у вітчизняній економічній науці. Окрім того, проблема ек-

пертної оцінки антикваріату в Україні ускладнюється тим, що ні на законодавчому, ні науковому рівні вона достатньо не визначена, та носить фрагментарний характер.

У науковій економічній літературі можна зустріти лише поодинокі випадки звернення дослідників до даної тематики. Як приклад, приведемо роботу Калашникової О. В., в якій автором запропонована низка заходів з методики атрибуції та експертизи предметів історичного та культурного значення [2]. Артюх Т. М. займається питаннями експертної оцінки та стану збереження культурно-мистецьких цінностей і антикваріату [3]. Більшість же сучасних вітчизняних економічних досліджень зосереджена у більш широкій сфері, яка стосується культурних цінностей взагалі. Наприклад, Токарева В. О. розглядає актуальні питання щодо особи страховика та страхувальника за договором страхування творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату [4]. Булах Ю. аналізує автентичність предметів ювелірного антикваріату під час їх експертизи і можливі ознаки фальсифікації [5] тощо.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є актуальна проблема експертної оцінки предметів антикваріату та визначення ринкової ціни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У повсякденному житті навколо кожної людини є старовинні речі, що збереглися з минулих епох і попередніх поколінь. Досить часто старі речі знаходяться у домашніх умовах та представляють не потрібний «хлам», користуватися такими речами за призначенням часто непрактично, а виставити на смітник – шкода, адже предмет може бути пам'ятний та мати в історичному плані якусь цінність. Тому для визначення дійсної, а не уявної оцінки такого старовинного предмету, треба звернутися до експертної оцінки предметів антикваріату.

Оціночна експертиза предметів антикваріату та культурних цінностей – це не тільки експертне встановлення реальної ринкової ціни, а й процес створення оціночного висновку, суворо відповідного законам, міжнародним стандартам і нормам. Оцінка завжди спирається на об'єктивно підтверджену інформацію.

Треба зазначити, що кваліфікована експертиза культурних цінностей та предметів антикваріату повинна виконуватися тільки досвідченими фахівцями, які мають вищу освіту, спеціальну кваліфікацію, певний практичний досвід та знання із особливостей функціонування ринку антикваріату.

Якщо звернутися до законодавства України, то у Правилах торгівлі антикварними речами, що затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства культури і мистецтв України від 29 грудня 2001 року N 322/795 визначення антикварних речей присутнє. Правила говорять, що антикварні речі – це культурні цінності як об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення, підлягають збереженню, відтворенню, охороні та створені понад 50 років тому [6].

Разом з тим, тільки юридичне трактування поняття «антикваріат» без його економічного обґрунтування породжує цілий ряд проблем, оскільки не охоплює причинно-наслідкові зв'язки і відносини, що виникають між суб'єктами з приводу привласнення об'єктів, що можуть бути визначені як антикварні. Так, на практиці у діяльності приватних та державних підприємств виникає безліч проблем, пов'язаних з експлуатацією об'єктів, які морально застаріли, але добре збереглися і ще виконують свої функції, водночас виступаючи в якості антикваріату (це можуть бути предмети від основних засобів до рукописів і старої форми документів). Поряд з цим, виникають питання з приводу амортизації предметів антикваріату, які також необхідно доопрацювати, адже дані об'єкти не тільки не підлягають зносу, але й можуть зростати у вартості, що вимагає виділення окремого пункту в податковому законодавстві, присвяченому переоцінці таких об'єктів обліку.

Термін «антикваріат» характеризується багатоаспектністю та використовується не тільки у різних наукових дослідженнях, а й у повсякденному житті. Треба зазначити, що терміни «антикваріат», «предмети антикваріату», «антикварні речі» та «культурні цінності» зазвичай на практиці застосовуються як синоніми. Навіть у вітчизняній ци-

вілістиці вчені не можуть прийти до єдиного висновку з цього питання, але можна стверджувати що антикварні речі співвідносяться з культурними цінностями як частина з цілим, тобто антикварні речі – це частина культурних цінностей, які створені людиною та мають вік понад 50 років [7].

Сьогодні можна впевнено констатувати, що антикваріат – це науковий та розмовний термін, що позначає старовинний предмет, мистецький виріб, нерідко унікальну в своєму роді річ, що має культурну та матеріальну цінність. До антикваріату відносяться також рідкісні предмети колекціонування, що підлягають торгівлі та музейному експонуванню через свою історичну цінність.

Як свідчить світова практика, в інших країнах визначення терміну «антикваріат» відрізняється своїм часовим періодом, що відділяє дату її виготовлення від теперішнього часу (наприклад, у США, щоб вважатися антикварною, річ має бути виготовленою до 1830 року, в Канаді – до 1847 року, а у Великобританії антикварному предмету має бути не менше, ніж 100 років. Загалом у більшості країн річ має проіснувати не менше 60 років, щоб вона могла вважатися антикварною [8]).

Вітчизняна практика свідчить, що інколи навіть звичайні подорожі за кордон можуть стати занадто збитковими для окремих суб'єктів. Дійсно, українське законодавство визначає річ, якій виповнилося 50 років, як антикварну. Відповідно, перетинати державний кордон з такими речами, окрім випадків установлених законодавством, заборонено. Тому забувши на прикордонному контролі стару радянську монету в кишені, або читаючи художню книгу з датою випуску до 1968 року, котрі практично не мають ніякої матеріальної цінності особисто для суб'єкта, він, так чи інакше, може стати порушником ст. 201. «Контрабанда» Кримінального Кодексу України [9]. Згідно ч.1. ст.201 «Контрабанда» Кримінального Кодексу України переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей карається позбавленням волі терміном від 3 до 7 років з конфіскацією предметів контрабанди.

Треба зазначити, що згідно інструкції про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України дозволено переміщення фізичними особами – резидентами незалежно від віку має право вивозити за межі України готівку в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10000 євро без письмового декларування. Готівка – це готівкова валюта України і готівкова іноземна валюта у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної держави, банкноти та монети, вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу (крім монет, що належать до банківських металів), і дорожні чеки [10]. Тому постає логічне питання, як правильно оформити монету 20 рапенів Швейцарії (1 рапен – це 1/100 швейцарського франка), котрі мають дату випуску у діапазоні 1850–1967 років, при тому що вони є законним платіжним засобом на території Швейцарської конфедерації. Згідно із державним законодавством, як зазначалось вище вони є предметом антикваріату та підлягають оформленню, як переміщення культурних цінностей. Вивезення культурних цінностей з метою їх відчуження здійснюється у разі, коли сумарна фактурна вартість: не перевищує суму, еквівалентну 10000 євро, на підставі свідоцтва встановленого зразка на право вивезення (тимчасового вивезення) культурних цінностей та з обов'язковим письмовим декларуванням [11]. Додамо, що перевезення таких речей через кордон можливе на підставі відповідних документів. Це свідоцтво на право вивезення (тимчасового вивезення) культурних цінностей, що подається контролюючому органу при вивезенні за межі митної території України.

Цілком зрозуміло, що ці проблеми мають знайти як відповідне теоретичне рішення, так і врегулювання на практиці. Громадяни України не мають достатніх знань, щоб визначити, чи відноситься предмет, що перетинає державний кордон, до культурних цінностей чи ні. Також існує і інша сторона проблеми, коли належність чи неналежність предмету до антикваріату визначається не кваліфікованими співробітниками Державної митної служби України.

Прикладом некваліфікованої експертної оцінки предметів антикваріату служить офіційне повідомлення із сайту державної фіскальної служби, в якому зазначається, що 08 грудня 2017 року в салоні автомобіля громадянина України, який для перетину кордону обрав смугу спрощеного митного контролю – «зелений коридор», під час огляду було виявлено «...монети, а саме: монети Царської Росії номіналом 5 копійок 1763 року, 1764, 1788 року, монета Царської Росії (номінал не встановлений) 1788 року. Дві монети Царської Росії номіналом 2 копійки 1842 року. Загалом 11 монет.» [12]. Особливу увагу привертає в даному повідомленні «монета Царської Росії номінал не встановлений 1788 року». По-перше, якщо співробітник митниці володів би хоча початковими знаннями з економічної теорії (політекономії), то він би знав, що у Західній Європі і Царській Росії з XVI до початку XIX ст. існувала система *біметалізму*, де роль загального еквівалента законодавчо закріплюється одночасно на рівних правах за двома благородними металами – золотом і сріблом, а мідна монета виконувала функцію розмінного засобу. По-друге, любий колекціонер початківець, котрий не є експертом із оцінки антикваріату, знає щоб встановити не тільки номінал, а й ще оригінальність монети, достатньо її лише зважити та визначити діаметр. У другій половині XVIII ст. карбування мідних монет відбувалось по стопі 16 карбованців із пуда міді, кажучи доступною мовою 1 копійка мала вагу ± 10 грам, 2 – ± 20 грам, самі найважчі були 5 копійок – ± 50 грам. Тому виникає питання, який зробити висновок, про експертну оцінку предметів антикваріату зроблену некваліфікованим представником держави, коли рік монети встановити змогли, бо він там написаний – а номінал ні. Треба зазначити, що без спеціальних важко прийняти правильне рішення, особливо, коли найважливіше місце у митній експертизі на кордоні визначення оцінки вартості культурних цінностей належить візуальному огляду. Так, дійсно монети правління Катерини II, користуються попитом у колекціонерів-початківців, але з фото монет, викладених на сайті, можна стверджувати, що вони мають тільки історичну цінність, тому що в

Україні придбати такі монети можливо лише по ціні 0,3 євро, приблизно 10 гривень.

Згідно з ч.1 ст.197 МКУ, у випадках, передбачених законом, на окремі товари встановлюються обмеження щодо їх переміщення через митний кордон України. Пропуск таких товарів через митний кордон України та їх митне оформлення здійснюються контролюючими органами на підставі документів, які підтверджують дотримання зазначених обмежень. Таким документом є свідоцтво на право вивезення (тимчасового вивезення) культурних цінностей, що подається контролюючому органу при вивезенні за межі митної території України.

Зрозуміло, що отримання такого свідоцтва потребує попередньої експертизи. Найбільш поширеним визначенням категорії «експертиза» є наступне: «вивчення, перевірка, аналітичне дослідження, кількісна чи якісна оцінка висококваліфікованим фахівцем, установою, організацією певного предмета, які вимагають спеціальних знань у відповідній сфері суспільної діяльності і результати яких оформлюються у вигляді експертного висновку». Це визначення міститься у п. 1.3 Інструкції про порядок оформлення права на вивезення культурних цінностей [13].

Працівники митних служб, що проводять заключну перевірку перед перетином кордону України, обов'язково порівнюють зовнішній вигляд предмету з його фотознімками, що знаходяться у супровідній документації на їх відповідність. Основну експертну оцінку творів мистецтва з наданням експертних висновків повинні робити професіонали експерти з культурно-мистецьких цінностей, які крім ґрунтовних теоретичних знань з мистецтва та матеріальної культури (світових та національних) мають володіти і професійними навичками, а отже формуватися, як фахівець, роками.

За своєю формою оціночна експертиза культурних цінностей – експертиза, що проводиться за дорученням замовника на предмет встановлення дійсної вартості об'єкта оцінки. Основна її мета – надання незалежної і об'єктивної інформації про класифікаційне, номенклатурне значення творів мистецтва і антикваріату та обчислення оці-

ночної вартості творів мистецтва і антикваріату. Оцінка культурних цінностей та предметів антикваріату буде не повною без встановлення автентичності оцінюваного екземпляру, тому перш ніж приступити до оцінки, проводиться комплексна експертиза антикваріату.

Проблема оцінки антикварних виробів сьогодні є однією з найактуальніших та найдискусійніших проблем, яку слід вирішувати не виконуючи торговельних операцій. Тому що, з'ясувати справжню вартість предмету антикваріату, можна лише здійснивши його купівлю-продаж.

Акт купівлі-продажу здійснюється за так званою фактичною, або міноюю, ціною. В усіх інших випадках, коли ідеться про ціну на предмет антикваріату, але акт купівлі-продажу ще не відбувся, ми маємо справу із прогнозними цінами.

Розкриваючи механізми ціноутворення на вільному ринку, відомий економіст Е. Бем-Баверк виокремив:

- суб'єктивну (індивідуальну) цінність, засновану на особистих оцінках товарів окремими суб'єктами господарювання (покупцями і продавцями);

- об'єктивну (ринкову) цінність – мінові пропорції, які формуються на ринку під впливом конкуренції.

Відтак Е. Бем-Баверк трактував ринкову ціну як рівнодіючу суб'єктивних оцінок товару з боку покупців (максимальна межа ціни товару) і продавців (мінімальна ціна товару). Учений поширює принцип граничної корисності на гроші, вважаючи, що чим багатшою стає людина, тим меншою для неї буде гранична корисність грошей. Збільшення грошового доходу підвищує ціну, яку споживач готовий заплатити за благо. І, навпаки, зменшення грошового доходу підвищує граничну корисність грошей і зменшує ціну покупки. Купуючи на певну суму грошей товар, індивід змушений відмовитись від придбання інших товарів. Акт купівлі відбудеться тільки тоді, коли корисність придбаного товару зрівняється з корисністю грошей, від яких довелося відмовитись заради покупки. Якщо ж припустити незмінність корисності грошей, то очевидним стає зв'язок між кількістю товару, що купується, і ціною, яку споживач готовий

заплатити за його одиницю. Оскільки гранична корисність блага буде зменшуватись, то й цінність одиниці блага буде зменшуватись разом із збільшенням обсягу покупки.

Тому існує лише два різновиди вартісних показників на предмет антикваріату – прогнозна й фактична. При проведенні експертної оцінки культурних цінностей, особа що її проводить, буде завжди мати справу з прогнозними цінами. І головна мета такої оцінки – дати аргументовані пояснення щодо прогнозованої вартості та максимально приблизитися до фактичних показників вартості.

Таке оцінювання можливе лише на основі операцій співставлення окремих експонатів з їх аналогами, які були вже продані на аукціонах. При визначенні прогнозованої вартості рекомендовано враховувати окремо їх історичну, культурну та матеріальну цінність.

Також треба враховувати, що ринок антикваріату на якому встановлюються ціни, нічим не відрізняється від будь-якого іншого, оскільки він регулюється балансом попиту і пропозиції. Якщо якийсь напрям колекціонування стає модним і бажаним, то з'являються нові покупці, які будуть платити за це. Оскільки попит перевищує пропозицію, ціни ростуть. Якщо щось не в моді, пропозиція перевищує попит, тому такі предмети антикваріату будуть падати в ціні і часто залишатися непроданими.

Професіоналізм та наявність величезного досвіду повинні бути головною ознакою для проведення експертної оцінки. Фахівці, котрі працюють оцінювачами на антикварному ринку по кілька десятиліть та колекціонери зі стажем знають і бачили на власні очі, як змінювалися ціни на предмети з плином часу і наскільки важливими є досвід і знання в цій справі. У сучасному світі необхідне спілкування із провідними експертами, консультації з визнаними авторитетами свого напрямку, колекціонерами, збирачами різних тематик. Тому що, не всі рідкісні екземпляри є в музеях і вивчити досконально предмет не завжди представляється можливим. Саме наявність досвіду, знань і кількість предметів, які пройшли через руки, розуміння антикварного ринку, кінцеві ціни речей на міжнародних та ло-

кальних аукціонах є найбільш важливими при оцінці та визначенні рідкості та автентичності предметів антикваріату. На жаль, тільки теоретичні знання не вбережуть вас від помилкового висновку про цінність предмету антикваріату.

Як було зазначено вище, багатьом представникам домогосподарств дістались у спадщину або випадково з'явилися предмети антикваріату. Такі предмети для них не представляють цінності як об'єкти колекціонування, та не рідко є зайвими у домогосподарстві речами. Тому часто постає питання, що робити з ними? Враховуючи, що гроші є універсальним товаром, кращим варіантом є отримання незапланованого додаткового доходу від продажу такого предмету. Як, було зазначено у попередніх статтях автора, на ринку антикваріату асиметрія інформації досягає колосальних масштабів в основному тому, що це вигідно тим, хто займається перепродажем антикварних предметів та приносить ним надприбутки. Це відбувається тому, що оцінити реальну вартість об'єкту продажу дуже важко, необхідно бути експертом і розбиратися в предметах старовини. Також, треба відзначити, що непрофесійний пошук контрагента та швидкість продажу обернено впливає на ціну предмета антикваріату.

Для розуміння цієї особливості можна навести сучасний приклад, котрий може торкнутися кожного з людей, які мають у власності предмети антикваріату та не знають його ринкової ціни. У поштовій скрині багатоповерхових будинків м. Дніпро, а також, на думку автора, і у інші великі міста нашої країни, вкладають оголошення про купівлю предметів антикваріату. Особлива увага в таких оголошеннях приділяється скупці радянських монет періоду 1965–1975 рр., котрі були у обігу до 1991 року. Ціна покупки 20 копійок 1970 року вказана в таких оголошеннях у 300 гривень, тому більшість людей знайшовши таку монету, скоріше за все її б продали. Насправді ж, ринкова ціна такої монети набагато вище. За аналізом продажів інтернет аукціону Віоліті можна стверджувати, що продати її за ціною від 2000 грн. до 2500 грн. можливо без особливих зусиль [14]. Норму прибутку у даному випадку сягає від 500 до 700 відсотків. Саме

такий розмір прибутку, отриманий за дуже незначний період часу у розрахунку на одиницю авансованих засобів, і стимулює скупників у виборі сфери підприємницької діяльності та активізує перекупників до надання таких оголошень. Практично безліч різновидів предметів антикваріату цікавлять скупників, тому що вони мають більші знання, ніж власники цих самих предметів.

З точки зору ефективності функціонування ринку антикваріату необхідно звернути увагу ще на один аспект. Звернувшись до установ або фірм, що надають максимально якісні послуги для фізичних та юридичних осіб у сфері експертизи предметів антикваріату та культурних цінностей, можна отримати експертний висновок про досліджуваний об'єкт, установити чи дійсно він є предметом антикваріату та прогнозу ціну нього. Але, вартість такої оціночної експертизи культурних цінностей – експертизи, проведеної за дорученням замовника на предмет встановлення дійсної вартості об'єкта оцінки буде складати 5% від вартості, але не менше 4200 грн. Важливим є і те, що оцінка виробів мистецтва та антикваріату безглузда без встановлення автентичності та справжності оцінюваного предмету. Тому, перш ніж приступити до оцінки, проводиться комплексна експертиза виробів мистецтва та антикваріату, вартість якої також складає 4200 грн [15]. За таких умов звертатися за даною послугою доцільно за наявності тільки унікально виробу мистецтва або предмету антикваріату.

Висновки. Вкладення в предмети антикваріату мають інвестиційну привабливість у розвинених країнах світу та стають все поширенішими і в Україні. Це є більш вигідна довгострокова інвестиція, ніж банківський депозит, й менш ризикова, чим фондовий ринок. Інтерес до такого виду активів буде тільки зростати, особливо тому, що ринок антикваріату в Україні знаходиться на стадії формування та активно починає розвиватися. Безумовно, що проблеми експертної оцінки предметів антикваріату та визначення прогнозованої ціни на предмети колекціонування будуть актуальними майже для всіх верств населення.

Необхідно зауважити, що попит на послуги експертної оцінки предметів анти-

кваріату та культурних цінностей у найближчій час буде збільшуватися. В умовах невисокого рівня реальних доходів населення України, буде існувати потенційна можливість отримати додатковий дохід шляхом продажу зайвої речі у домогосподарстві, отриманої у спадщину або іншим законним засобом і котра є предметом антикваріату. Одним із напрямів задоволення такого суспільного попиту є впровадження у навчальні програми підготовки майбутніх бакалаврів курсу «Експертна оцінка предметів антикваріату та культурних цінностей».

По-перше, такий курс покращить матеріальний стан людини, та допоможе зробити прогнозовану оцінку вартості предмета антикваріату.

По-друге, вища школа поставлена у пряму залежність від споживачів освітніх послуг, тому повинна оптимізувати свою діяльність з метою задоволення потреб ринку, особливо надавати освітні послуги та розширюючи світогляд людини в тих галузях знань, які є актуальними сьогодні не тільки на ринку праці, а й у повсякденному житті.

Література

1. Дерій В. А. Класифікація культурно-історичних цінностей та їх облік і аналіз на ринку антикваріату / В. А. Дерій // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. – № 3. – С. 23.
2. Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей: Підручник. – К. : Знання, 2006. – 479 с.
3. Артюх, Т. М. Шляхи покращення експертної оцінки та стану збереження культурно-мистецьких цінностей і антикваріату [Електронний ресурс] / Т. М. Артюх, В. Ю. Могілевський // Сучасні проблеми товарознавства: зб. наук. праць КНТЕУ. – К. : КНТЕУ, 2001. – С. 23–28. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/5847>
4. Суб'єкти правовідносин страхування творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату [Електронний ресурс] / В. О. Токарева // Актуальні проблеми держави і права. – 2010. – Вип. 56. – С. 343–351. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2010_56_55
5. Визначення ознак фальсифікації ювелірного антикваріату [Електронний ресурс] / Ю. Булах // Товари і ринки. – 2010. – № 2. – С. 171–175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2010_2_29
6. Про затвердження Правил торгівлі антикварними речами. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства культури і мистецтв України від 29 грудня 2001 року N 322/795. [Електронний ресурс] / – Режим доступу:

http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6346.html

7. Колодій І. М. Цивільно-правове регулювання антикваріату в Україні [Електронний ресурс] / І. М. Колодій, І. С. Чередниченко // Порівняльно-аналітичне право. – № 2. – 2017. – Режим доступу: http://www.pap.in.ua/2_2017/17.pdf.

8. Вікіпедія. Вільна енциклопедія – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Антикваріат>

9. Кримінальний кодекс України – (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 25–26, ст.131) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page6>

10. Про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України. ПОСТАНОВА 27.05.2008. – № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0520-08>

11. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dn.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-211336.html>

12. Працівники Львівської митниці вилучили старовинні монети / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/319322.html>

13. Про затвердження Інструкції про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України : затв. наказом Міністерства культури України від 22 квітня 2002 р. № 258 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 28. – Ст. 1346.

14. Інтернет аукціон Віоліті / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auction.violity.com/search/view/query/20+коп+1970/auction_id/17

15. Экспертиза антиквариата и культурных ценностей / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://inconsulting.com.ua/uk/tarifi-ua/vartist-ekspertizi-antikvariatu.html>.

References

1. Deriy V. A. *Klasifikatsiya kulturno-istorychnykh tsinnostey ta yikh oblik i analiz na rynku antykvaryatu* [Classification of cultural and historical values and their account and analysis at the market of antikvariatu] / V. A. Deriy // *Ekonomichnyy analiz*. – 2017. – Tom 27. – № 3. – P. 23.

2. *Osnovy mystetstvoznavchoyi ekspertyzy ta vartysnoyi otsinky kulturnykh tsinnostey* [Bases of study of art examination and cost estimation of cultural values] : Pidruchnik – K. : Znannia, 2006. – 479 p.

3. Artiukh T. M. *Shliakh pokrashchennia ekspertnoyi otsinky ta stanu zberezhenia kulturno-mystetskykh tsinnostey i antykvaryatu* [Ways of improvement of expert estimation and state of maintainance of cultural and art values and antikvariatu] / [Elektronnyy resurs] / T. M. Artiukh, V. Yu. Mohilevskyy // *Suchasni problemy tovaroznavstva: zb. nauk. prats KNTEU*. – K. : KNTEU, 2001. – P. 23–28. –

Rezhym dostupu: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/5847>

4. *Subiekty pravovidnosyn strakhuvannia tvoriv mystetstva, predmetiv kolektsionuvannia ta antykvaryatu* [Subjects of legal relationships of insurance of works of art, articles of kollektioning and antiques] / [Elektronnyy resurs] / B. O. Tokareva // *Aktualni problemy derzhavy i prava*. – 2010. – Vyp. 56. – P. 343–351. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2010_56_55

5. *Vyznachennia oznak falsyfikatsiyi yuvelirnoho antykvaryatu* [Determination of signs of falsification of jeweller antiques] / [Elektronnyy resurs] / Yu. Bulakh // *Tovary i rynky*. – 2010. – № 2. – P. 171–175. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2010_2_29

6. *Pro zatverdzhennia Pravyl torgivli antykvarnymy rechamy* [About claim of Rules of trading in antiques]. Nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan Evropeyskoi Integratsii Ukrainy, Ministerstva kultury i mistetstv Ukrayiny vid 29 grudnia 2001 roku N 322/795. [Elektronnyy resurs] / – Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6346.html

7. Kolodiy I. M. *Tsyvilno-pravove reguluvannya antikvariatu v Ukrayini* [The civil legal adjusting of antikvariatu is in Ukraine] / [Elektronnyy resurs] / I. M. Kolodiy, I. S. Cherednichenko // *Porivnialno-analitichne pravo*. – № 2. – 2017. – Rezhym dostupu: http://www.pap.in.ua/2_2017/17.pdf.

8. *Vikipediya Antykvariat* [Antiques]. Vilna entsyklopediya – Rezhym dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Antykvariat>

9. *Kryminalnyy kodeks Ukrayiny* [Criminal code of Ukraine] – (Vidomosti Verhovnoyi Rady Ukrainy (VVR). – 2001. – № 25–26, ст.131) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page6>

10. *Pro peremishchennia hotivky i bankivskykh metaliv cherez mytnyy kordon Ukrainy* [About moving of cash on hand and bank metals through the custom border of Ukraine] P O S T A N O V A 27.05.2008. – # 148 [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0520-08>

11. *Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy* [Government fiscal service of Ukraine]. Ofitsiynyy portal / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dn.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-211336.html>

12. *Pratsivnyky Lvivskoyi mytnitsi vyluchyly starovynni monety* [The workers of the Lviv custom withdrew age-old chinks] / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://lv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/319322.html>

13. *Pro zatverdzhennia instruksii pro poriadok oformlennia prava na vyvezennia, tymchasove vyvezennia kulturnykh tsinnostey ta kontroliu za ikh peremishchenniam cherez derzhavnyy kordon Ukrainy* [About claim of Instruction about the order of registration of right on an outbound, temporal outbound of cultural values and control, after their moving through the state boundary of Ukraine] : zatv. nakazom Ministerstva kultury Ukrainy vid 22 kvitnia 2002 r. №

258 // Ofitsynyy visnyk Ukrainy. – 2002. – № 28. – St. 1346.

14. Internet auktsion Violiti / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: https://auction.violity.com/search/view/query/201970/auction_id/17

15. *Ekspertiza antikvariata i kulturnykh tsennostey* [Examination of antikvariata and cultural values] / [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://inconsulting.com.ua/uk/tarifi-ua/vartist-ekspertizi-antikvariata.html>

ПРОБЛЕМЫ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДМЕТОВ АНТИКВАРИАТА

В. В. Чернобаев, к. э. н., доцент, НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассматриваются вопросы экспертной оценки предметов антиквариата, которые сегодня являются одной из самых актуальных и обсуждаемых проблем в силу того, что в большинстве случаев ее следует решать без выполнения торговых операций. Показано, что проблема экспертной оценки антиквариата в Украине усложняется тем, что ни на законодательном, ни на научном уровне, она достаточно не определена, носит фрагментарный характер и не является приоритетной в отечественной экономической науке. Выявлены особенности рынка антиквариата и проведен анализ его функционирования с точки зрения институциональной теории. Показано, что данный рынок является одним из важных институтов, с помощью которого можно оценить динамику благосостояния общества. Установлено, что проблемы экспертной оценки предметов антиквариата и определения прогнозируемой цены на предметы коллекционирования будут актуальными почти для всех слоев населения.

Показана инвестиционная привлекательность предметов антиквариата и их преимущества по сравнению с банковскими депозитами и ценными бумагами. Выделены основные проблемы экспертной оценки предметов антиквариата и культурных ценностей в Украине. На основе исследования выявлено, что существует лишь две разновидности стоимостных показателей на предмет антиквариата – прогнозная и фактическая цена. При проведенные экспертной оценки предметов антиквариата и культурных ценностей, личность, которая её проводит, будет всегда иметь дело с прогнозными ценами. И главная цель такой оценки – дать аргументированные объяснения относительно прогнозируемой стоимости и максимально приблизится к фактическим показателям стоимости. Предложено расширять предметное поле экономической науки путем привлечения к рассмотрению специфических товарных групп и изучения законов их обращения.

Ключевые слова: антиквариат, рынок антиквариата, антикварный аукцион, асимметрия информации, предметы коллекционирования, институциональная теория, экспертная оценка, прогнозная и фактическая цена.

PROBLEMS OF EXPERT ESTIMATION OF THE ARTICLES OF ANTIQUES

V. V. Chornobaev, Ph. D (Econ.), Associate Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»

The issues of expert estimation of the articles of antiques are examined, which are one of the most actual and discussed problems today, because in most cases they are solved without trade operations. It is shown that the problem of expert estimation of antiques in Ukraine becomes complicated that neither at legal nor at scientific level it is not definite enough and of fragmentary character, in addition, it is not priority in domestic economics. The features of market of antiques are pointed out, and the analysis of his functioning is conducted from the point of view of institutional theory. It is shown that it is one of important institutional factors which makes it possible to estimate the dynamics of welfare of society. It is established that problems of expert estimation of the articles of antiques and determination of anticipated price for collection items will be actual almost for all strata of society.

The investment attractiveness of antiques and their advantages in comparison with bank deposits and securities is shown. The main problems of expert assessment of antiques and cultural valuables in Ukraine are highlighted.

The research shows that there are only two varieties of value indexes for the antiques items: anticipated and actual price. When carrying out expert estimation of the articles of antiques and cultural values, the expert always deals with anticipated prices. And primary objective of such estimation is to substantiate the anticipated price and maximally approach to the actual price. It is proposed to expand the subject field of economic science by taking the specific commodity groups into consideration and studying the principles of their circulation.

Keywords: antiques, market of antiques, antique auction, information asymmetry, articles of collection, institutional theory, expert estimation, anticipated and actual price.

Надійшла до редакції 23.05.2018 р.

УДК 338.49 (477)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

П. А. Овчар, к. н. з державного управління,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, p.ovchar@ukr.net

У статті визначено елементи інфраструктури автомобільного транспорту, які є об'єктами її аналізу. Це об'єкти рухомого і нерухомого складу, які формують основну інфраструктуру, а також навчальні заклади, проектні інститути, науково-дослідні інститути та інші об'єкти, які формують допоміжну інфраструктуру. З огляду на наявність статистичних даних, розглянуто показники, що розкривають особливості стану і розвитку об'єктів основної інфраструктури. Проаналізовано стан об'єктів рухомого складу автотранспортної інфраструктури в Україні.

Виявлено особливості забезпечення домогосподарств власними автомобілями, у тому числі у регіональному розрізі та за типом поселень. Досліджено особливості розвитку рухомого складу автотранспортної інфраструктури України за окремими видами міського електротранспорту. Особливу увагу звернено на структурну і динамічну специфіку лінійних автотранспортних об'єктів, зокрема, автодоріг, шляхів сполучення електротранспорту. Звернено увагу на стан покриття вітчизняних доріг, практику прийняття в експлуатацію доріг з твердим покриттям та впровадження прогресивних видів шляхів сполучення.

Узагальнено основні причини існування великої кількості проблем у сфері обслуговування автомобільних доріг, серед яких: хронічне недофінансування дорожньої галузі, відсутність пріоритетів у розподілі фінансування, специфічна централізована структура управління, перевантажені вантажні автомобілі, відсутність стратегічного підходу до ремонту доріг. Обґрунтовано необхідність оцінювання ефективності інфраструктури автомобільного транспорту в Україні через: використання статистичних відносних показників (у відношенні до протяжності доріг, чисельності населення та автотранспортних засобів); використання статистичних показників інших, більш розвинених, країн (компаративний аналіз); використання соціологічних методів з метою з'ясування рівня задоволення потреб у пересуванні учасників дорожнього руху. Зазначено про актуальність децентралізації управлінських рішень у сфері розвитку інфраструктури автомобільного транспорту, що підвищить шанси на їх результативність.

Ключові слова: автомобільний транспорт, інфраструктура, рухомий склад, нерухомий склад, електротранспорт.

Постановка проблеми. Інфраструктура автомобільного транспорту є важливим елементом транспортної системи країни та

регіонів. Аналіз інфраструктурного забезпечення багато в чому розкриває рівень розвитку сфери автомобільного транспорту з

погляду: по-перше, сприятливості передумов господарювання (державний, комунальний і недержавний (приватний) сектори); по-друге, ефективності державного регулювання автомобільним транспортом у системі розвитку національної економіки.

Рівень розвитку інфраструктури автомобільного транспорту як у кількісному, так і якісному аспекті, розкриває рівень розвитку сфери взагалі. Це надзвичайно потужний індикатор соціальної та економічної ролі даної сфери для регіонів і держави. Тому дослідження особливостей розвитку інфраструктурних елементів автомобільного транспорту є актуальним предметом наукових розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане дослідження виконане на основі використання аналітичних матеріалів Державної служби статистики України, зокрема статистичного збірника «Транспорт і зв'язок України», оцінювання умов життя домогосподарств. Також враховані висновки українських науковців щодо основних тенденцій розвитку автотранспортної інфраструктури в Україні. Це О. Вівчар, А. Вознюк, В. Грабельников, К. Давтян, Л. Збарський, М. Зяйлик, Л. Ковальська, С. Кулицький, Л. Сотниченко, В. Шевчук, Р. Яблонський та ін [1,2, 3,7,13].

Формулювання мети статті. Метою статті є з'ясувати основні тенденції розвитку інфраструктури автомобільного транспорту в Україні з погляду визначення пріоритетів її вдосконалення. Цілями досягнення поставленої мети будуть наступні:

- визначити елементи інфраструктури автомобільного транспорту, які є об'єктами аналізу;
- проаналізувати стан об'єктів рухомого складу автотранспортної інфраструктури в Україні;
- розкрити структурні і динамічні особливості лінійних автотранспортних об'єктів, зокрема автодоріг, шляхів сполучення електротранспорту;
- обґрунтувати необхідність оцінювання ефективності інфраструктури автомобільного транспорту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автотранспортну інфраструктуру

слід розділяти на основну і допоміжну [13, с. 7]:

– основна інфраструктура тлумачиться як сукупність об'єктів рухомого й нерухомого складу, які безпосередньо не приймають участі у виробництві автотранспортних послуг, але без них таке виробництво відбуватися не може;

– допоміжна інфраструктура визначена як навчальні заклади, проектні інститути, науково-дослідні інститути, інші установи, без яких неможливе повноцінне функціонування автотранспортної інфраструктури.

Аналіз основної автотранспортної інфраструктури передбачає оцінювання об'єктів рухомого складу, а саме легкових, вантажних автомобілів, автобусів, тролейбусів, трамваїв тощо. Щодо об'єктів нерухомого складу, то аналіз має розкривати діяльність точкових матеріальних (АЗС, СТО, автотранспортні підприємства, паркінги) і лінійних (автодороги, естакади, мости, тунелі) автотранспортних об'єктів.

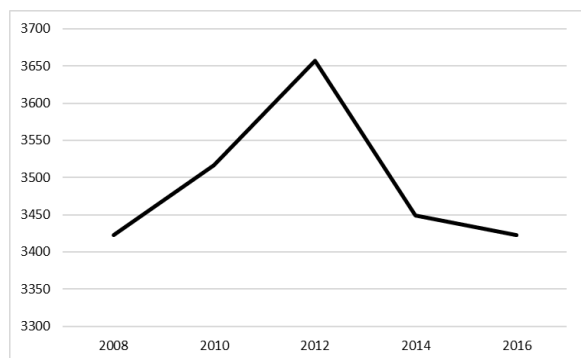
Аналіз допоміжної автотранспортної інфраструктури є більш широким та ускладненим відсутністю показників конкретно для сфери автомобільного транспорту. Тут має аналізуватись: підготовка фахівців для сфери навчальними закладами; виконання науково-дослідних робіт проектними й науково-дослідними інститутами (змістовні та вартісні характеристики) тощо. Проте така інформація потребує відомчих запитів у профільні органи державної влади та не розкриває комплексні проблеми розвитку автотранспортної інфраструктури в Україні.

Проаналізуємо основні показники щодо стану і розвитку об'єктів рухомого складу автотранспортної інфраструктури в Україні.

Що стосується легкових автомобілів, то Україна обіймала у 2014 році 81 позицію в світі за показником кількості автомобілів на 1000 населення – 173 [14]. Якщо аналізувати вітчизняну статистику щодо доходів і витрат домогосподарств, то станом на 2016 рік на 100 домогосподарств України припадав 23,1 автомобіль. Цікаво, що даний показник дещо вищий у Карпатському (28,8 %) і Східному (25,6 %) регіонах країни, а суттєво нижчий у Подільському (19,1 %) і Причорноморському (19,8 %) регіонах [8]. Це

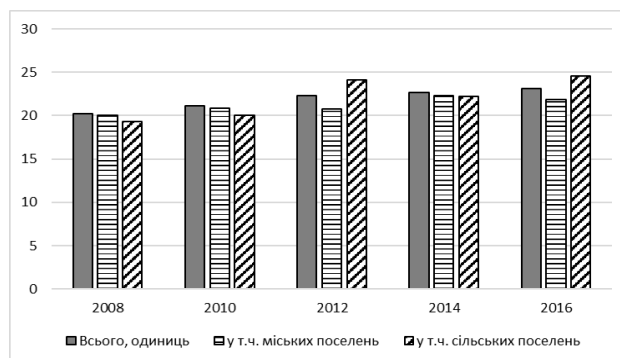
підтверджує певну соціально-економічну поляризацію в розвитку областей України, що є частим предметом дискусій вітчизняних фахівців і науковців.

У динаміці частка домогосподарств, що володіє власними автомобільними транспортними засобами, зростає (рис. 1). Проте цей показник усе одно залишається на доволі низькому рівні. У кількісному значенні



а) Кількість домогосподарств, які мають автомобілі, тис.

він скоротився за останні 4 роки в умовах втрати Україною частини території. Також відзначаємо, що для 98,7 % вітчизняних домогосподарств у власності станом на 2016 рік перебував 1 автомобіль, коли для 1,3 % – 2 автомобілі. Упродовж останніх 8 років дані пропорції коливались несуттєво (97,7 % : 2,2 % : 0,1 % – 1, 2 і 3 автомобілі).



б) кількість автомобілів у розрахунку на 100 домогосподарств, одиниць

Рис. 1. Володіння власними автомобільними транспортними засобами домогосподарствами України, 2008–2016 роки

* Джерело: побудовано за: [10]

Вітчизняні домогосподарства в більшості використовують автомобілі іноземного виробництва: станом на 2016 рік – 78,3 %, причому для мешканців сільських територій даний показник нижчий – 73,0 %. 51,8 % домогосподарств купували авто новим. Для 13,4 % термін користування власним автомобілем є меншим за 5 років, а для 32,4 % – 5–10 років. Для більшої частини домогосподарств, а саме 54,2 %, даний показник складає більше 10 років, причому для сільських мешканців сягає 59,8 %.

Державна служба статистики в структурі рухомого складу подає дані щодо кількості електротранспорту. Безумовно, даний вид транспорту є важливим елементом рухомого складу автотранспортної інфраструктури, забезпечуючи пасажирські перевезення у великих містах України. Окрім того, електротранспорт, незважаючи на всі дискусії щодо збитковості та значного навантаження на місцеві бюджети, посилення завантаженості доріг, виконує надзвичайно важливу екологічну функціональність.

За даними статистики, рухомий склад тролейбусних машин, трамвайних вагонів і

вагонів метрополітенів переважно скорочується, щоправда за 2005–2016 роки відбулось зростання їх кількості на 1,5 %. Найбільш різке скорочення кількості тролейбусних машин відбулось за період 2014/2013 років, в умовах втрати Україною частини території. Скорочення кількості трамвайних вагонів найбільше відбулось у 2015/2014 роках (рис. 2).

Аналіз рухомого складу міського електротранспорту за часом експлуатації станом на 2016 рік показує, що співвідношення між об'єктами віком «до 5 років – 6–10 років – 11–15 років – більше 16 років» складає:

– для тролейбусних машин: 16,8 % : 16,6 % : 8,4 % : 58,2 %;

– для трамвайних вагонів: 0,7 % : 5,4 % : 0,3 % : 93,6 %;

– для вагонів метрополітенів: 5,6 % : 9,0 % : 7,9 % : 77,4 % (розвиток переважно для столиці; у Харкові і Дніпрі рухомий склад даного виду транспорту залишається практично незмінним).

Бачимо, що серйозна проблема в якості рухомого складу характерна для трамвайного парку. Частково проблему вирішує за-

купівля за кошти місцевих бюджетів об'єктів вживаного транспорту. Це поширена практика для таких українських міст, як Львів (німецькі й австрійські об'єкти), Він-

ниця (швейцарські), Івано-Франківськ (австрійські й чеські), Одеса (російські), Харків (чеські) і т. д. Таку практику використовує також столиця України.

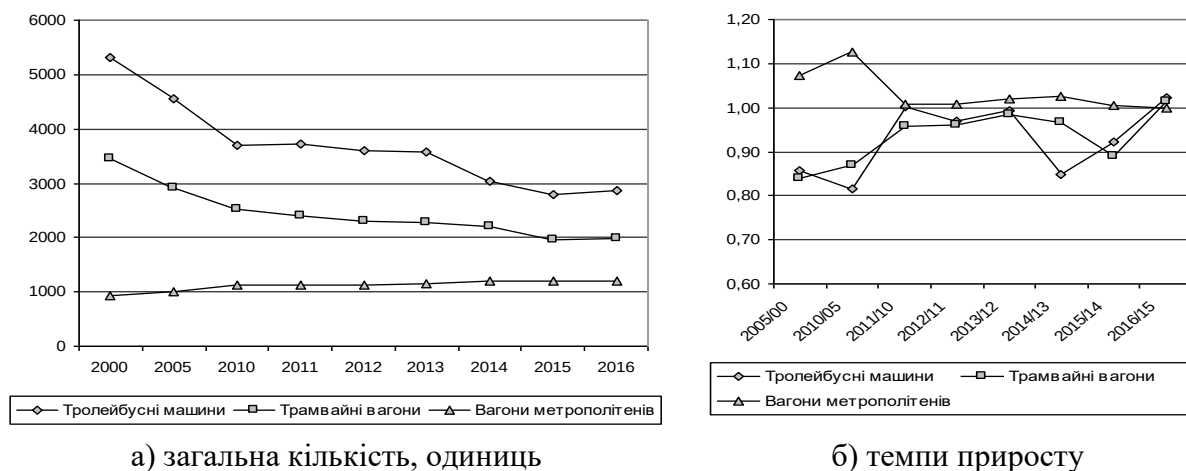


Рис. 2. Рухомий склад автотранспортної інфраструктури України за окремими видами міського електротранспорту, 2000–2016 роки

* Джерело: побудовано за:[12]

Насправді, міський електротранспорт – надзвичайно важлива складова державного регулювання автомобільним транспортом на локальному рівні з вирішенням проблем у забезпеченні повсякденної мобільності населення. Недоліки у забезпеченні якості рухомого складу електротранспорту погіршує взаємодію з іншими видами транспорту, підвищує залежність від використання власних автомобілів та міських автобусів.

Дуже важливим етапом аналізу нерухомого складу є лінійні автотранспортні об'єкти – автодороги, естакади, мости, тунелі. Статистика автомобільних доріг є достатньою в контексті глибокого ретроспективного аналізу. Щоправда, показники довжини автомобільних доріг лиш частково відображають реальну ситуацію. Тривалий період часу залишається проблемним якісний бік ситуації щодо стану українських шляхів. Новітні технології дозволяють водіям визначати стан доріг залежно від запланованої поїздки (наприклад, Інтернет-сервіси «<http://uaroards.com/>», «<http://navizor.com/>»; також популярною є інтерактивна карта доріг Державного агентства автомобільних доріг України [2; 5; 15]). Разом з тим, така інформація, як правило, не дозволяє обирати інший маршрут, адже альтернативи якісних

доріг в Україні практично немає. Та сама проблема виникає у зв'язку з відкриттям платних доріг. Такі дороги доцільно використовувати за умов наявності альтернативи пересування. Виходячи з якості покриття автомобільних доріг України, поширення платних доріг наразі видається негативним процесом з огляду на помітні розриви населення за рівнем доходу. Тоді нівелюється ефект «суспільного блага», а менш заможне населення навіть у плані користування об'єктами соціальної інфраструктури буде позбавлятися можливостей доступу до якісних послуг.

Проаналізуємо основні дані щодо стану автомобільних доріг України. У табл. 1 відображено структуру доріг за категоріями. Бачимо, що основна частина доріг (65,3 %) – це дороги четвертої категорії, які мають по дві смуги в обидві сторони та з інтенсивністю руху 150–1000 транспортних одиниць.

Статистика довжини автомобільних доріг хоча й не є визначальним, але важливим індикатором їх стану, особливо в прив'язці до територій, обсягів фінансування, перевезень пасажирів і вантажів. З рис. 3 бачимо, що до кінця 90-х років XX століття відбувалось поступове зростання довжини доріг в Україні.

Структура автомобільних доріг України за категоріями

№ з/п	Назва категорії	Опис категорії	Частка у 2016 році, %
1	Перша	Обов'язкова розподільча смуга і 2–4 смуги для руху в одному напрямку	1,7
2	Друга	2 смуги в обидві сторони; ширина смуги 3,75 м; розрахункова перспективна інтенсивність руху – 3000–10000 транспортних одиниць	7,7
3	Третя	2 смуги в обидві сторони; ширина смуги 3,5 м; розрахункова перспективна інтенсивність руху – 1000–3000 транспортних одиниць	16,6
4	Четверта	2 смуги в обидві сторони; ширина смуги 3,0 м; розрахункова перспективна інтенсивність руху – 150–1000 транспортних одиниць	65,3
5	П'ята	1 смуга в обидві сторони	8,7

* Джерело: побудовано за: [7]

За період 1980–1997 років – це більше 9 тис км (темп приросту 1,06). За рахунок порушення територіальної цілісності з 2014 року Україна втратила 6621 км автомобіль-

них доріг, збільшивши, щоправда, значення показника 2014 року у 2016 році лиш на 5,4 км.

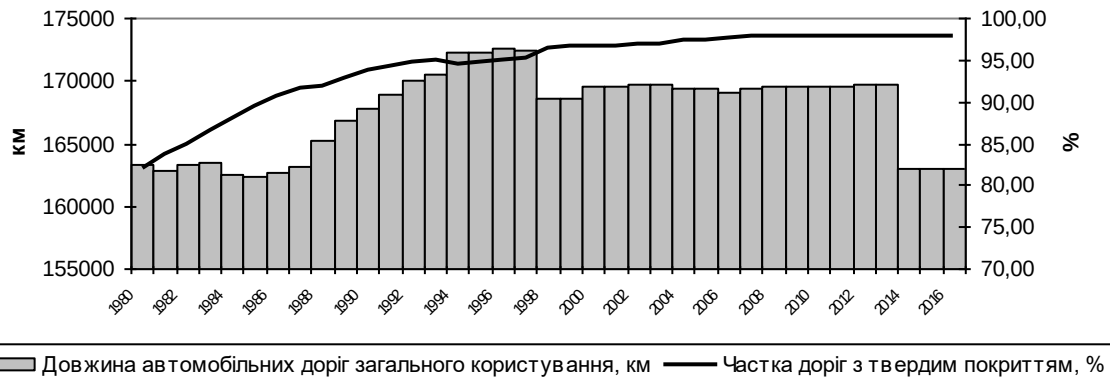


Рис. 3. Довжина автомобільних доріг загального користування в Україні та особливості їх покриття, 1980–2016 роки

* Джерело: побудовано за: [11]

Важливою є частка доріг з твердим покриттям у загальному показнику довжини автошляхів. Цікаво, що після II Світової війни даний показник Української СРС складав 12,2 % [1, с.111]. Щодо більш сучасних тенденцій, то якщо в 1980 році даний показник становив 81,9 %, то в період 90-х років XX століття середнє його значення досягло 95 %, 2000–2010 років – 97,3 %, у 2016 році – 97,81 %. З досвіду розвинених

країн важливо досягнути 100 %-го значення даного показника. Для сільських територій дороги з твердим покриттям – це запорука належної транспортної доступності, вищої інвестиційної привабливості, потенціалу розвитку бізнесу (особливо туризму).

У регіональному розрізі найвищий показник частки доріг з твердим покриттям у 2016 році виявлений для Дніпропетровської, Закарпатської, Івано-Франківської, Київ-

ської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Тернопільської, Херсонської, Чернівецької областей (практично 100 %), але знову ж таки слід пам'ятати про якісний бік ситуації.

Несуттєво, але зростає показник щільності доріг з твердим покриттям в Україні. Якщо в 2000 році він складав 271 км шляхів на 1 тис. км² території, то в 2016 році він зріс до 277 км. У розрізі областей України найвище значення щільності доріг у 2016 році виявлене для Львівської (376 км), Тернопільської (361 км), Чернівецької (355 км), Хмельницької (346 км), Вінницької (339 км), Полтавської (308 км) областей. Низькі значення – у Херсонської (174 км), Миколаївської (195 км), Чернігівської (227 км), Запорізької (251 км), Кіровоградської (252 км), Рівненської (253 км), Закарпатської (261 км) областей.

За останні роки дуже низьким є показник прийняття в експлуатацію автомобільних доріг з твердим покриттям загального користування. Якщо в 2000 році він становив 194 км, 2005 році – 101 км, 2012 році – 105 км, то в 2016 році лише 1,6 км. Відзначимо, що багато років, навіть у період територіальної цілісності України, введення в експлуатацію доріг було на дуже низькому рівні. Найбільш поширеною така практика є в Київській області, у період 2011–2012 років – у Донецькій і Луганській областях. За останні роки хоч якийсь показник виявлений для таких регіонів, як Одещина і Херсонщина.

Державна служба статистики подає дані щодо впровадження прогресивних видів шляхів сполучення. Відносно автомобільних доріг – це цементобетонне і асфальтобетонне покриття, а також чорне гравійне покриття і чорне шосе. Відносно першого типу покриття частка доріг станом на 2016 рік складала 37 % до загальної довжини доріг з твердим покриттям (35 % у 2000 році). 42 % українських доріг мають покриття гравійне і чорне шосе (43 % за попередні роки). Застосування вдосконаленого покриття є обов'язковим при капітальному будівництві та ремонті доріг в Україні. Основою цьому мають бути інноваційні технології. Як стверджують фахівці, досягнути потрібного рівня стану покриття не можливо без сучас-

них технологій та якісної техніки, тому інноваційний шлях розвитку стає основною рушійною силою ефективного розвитку будівництва доріг регіону; поряд з традиційними технологіями широко застосовуються сучасні, а також удосконалюють асфальтобетонні суміші з використанням модифікуючих бітумів [4, с.48].

Про задовільний стан автомобільних доріг України можна говорити багато. Якщо узагальнювати численні проблеми, то слід дивитись, які причини їх загострення. Фахівці виділяють такі основні причини занепаду дорожньої сфери [6]:

1) хронічне недофінансування дорожньої галузі. Найчастіше з мільярдних бюджетів «Укравтодору» безпосередньо на дороги (ямковий, середній і капітальний ремонт, а також нове будівництво) витрачалося в середньому 15–20 % бюджету, а у найкращі роки – не більш як 30 % (даний факт також підтверджує нецільове та вкрай неефективне використання бюджетних коштів, зацікавленість державних управлінців та залученого бізнесу до суб'єктивного спрямування коштів);

2) відсутність пріоритетів у розподілі фінансування. Більшість великих дорожніх проектів не можна виконати за рік. Однак щозими, якраз між будівельними сезонами, приймався новий бюджет. Частими були випадки, коли половину або третину проекту було реалізовано, а далі на нього просто не давали грошей;

3) специфічна централізована структура управління дорожнім господарством. Чиновники «Укравтодору» повинні були з Києва кожен раз визначати, на яких ділянках у регіонах потрібен ремонт у першу чергу. По суті, це неможливе завдання, яке необхідно вирішувати тільки на місцях. Так роблять у Німеччині, США (основна відповідальність за якість доріг лежить на департаментах транспорту);

4) перевантажені вантажні автомобілі. Будь-яка дорога має закладені характеристики, в тому числі щодо міцності. Але логісти у гонитві за прибутками перевантажують фури в 2-3 рази (домовляючись при цьому з контролюючими органами);

5) відсутність стратегічного підходу до ремонту доріг. Зазвичай ремонтували най-

важливіші магістралі. Коли коштів не вистачало навіть на найважливіші дороги, ремонтували лише ті ділянки, які могли.

Що стосується довжини шляхів сполучення електротранспорту, то позитивна динаміка виявлена для метрополітену. Якщо у 1980 році довжина метрополітенівських колій загального користування становила 43,5 км, 1990 році 62,4 км, то вже в 2000 – 91,7 км, 2010 – 108,4 км, 2016 – 113,4 км. Тобто

даний вид транспорту розвивається. Однак він наявний лише в 3-х містах України (рис. 4).

Для тролейбусних ліній і трамвайних колій динаміка довжини шляхів сполучення є не такою позитивною. Довжина тролейбусних ліній зростала до 2001 року, далі з незначним збільшенням до 2010 року (див. рис. 4). Тобто ще до подій 2014 року показник набув негативної динаміки.

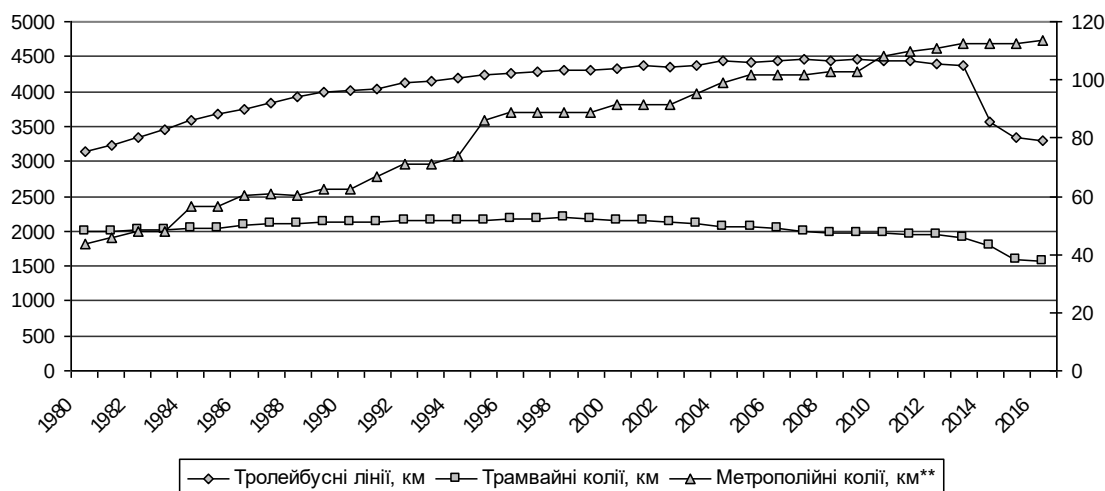


Рис. 4. Довжина шляхів сполучення електротранспорту в Україні, 1980–2016 роки
* Джерело: побудовано автором за даними [11]

Ще гірша ситуація для трамвайних колій (див. рис. 4). Їх довжина почала поступово скорочуватись, починаючи з 1998 року. Показник 2013 року, до втрати Україною частини територій, є нижчим, аніж у 80-х роках ХХ століття. У той час, як у розвинених країнах активно просуваються нові технології легкорельсового транспорту (рейковий транспорт, який, розвиваючись поетапно, на базі сучасного трамвая, перетворюється на високошвидкісну транспортну систему, що здійснює рух по відокремленому шляху на наземному рівні, під землею і на естакаді [3, с. 54]), в Україні залишається незадовільна мережа трамвайних колій, які часто ускладнюють рух іншим видам транспорту.

Наведені відносні показники дозволяють сформулювати ряд висновки щодо стану розвитку автомобільної інфраструктури України. Мова йде не лише про її кількісні характеристики. Протяжність доріг є важливим індикатором. Але фахівці мають більш комплексно підходити до проблеми, оціню-

ючи ефективність інфраструктури. Це слід робити через:

- використання статистичних відносних показників (у відношенні до протяжності доріг, чисельності населення та автотранспортних засобів);
- використання статистичних показників інших, більш розвинених, країн (компаративний аналіз);
- використання соціологічних методів з метою з'ясування рівня задоволення потреб у пересуванні учасників дорожнього руху.

Висновки. Питання розвитку автотранспортної інфраструктури України – одне з ключових у діяльності уряду. У поточному «Середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року» цілями щодо автомобільного транспорту визначено: оптимізацію та децентралізацію системи управління; підготовку до передачі автомобільних доріг місцевого значення в управління місцевим органам виконавчої влади; створення ринку послуг з проектування до-

ріг; посилення відповідальності учасників дорожніх перевезень за порушення габаритно-вагових параметрів транспортних засобів; спрощення процедури допуску перевізника до маршрутів [9]. З-поміж даних цілей особливу надію викликає децентралізація та передача автомобільних доріг місцевого значення в управління місцевим органам виконавчої влади. Якщо такі дії будуть підкріплені реальним ресурсним забезпеченням, то значно підвищаться шанси щодо покращення автотранспортної інфраструктури за рахунок контролю з боку територіальних громад. Виходячи з досвіду попередніх років з високою централізацією владних рішень, такий шлях змін видається найбільш оптимістичним. Тому в подальших наукових дослідженнях актуальним фокусом є можливості територіальних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування впливати на стан інфраструктури автомобільного транспорту в Україні.

Література

1. Вознюк А. Б. Мережа доріг України та сучасні транспортні потоки / А. Б. Вознюк // Збірник «Дороги і мости». – 2014. – Вип. 14. – С. 111–124.
2. Дороги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaroards.com/9/49.30632205307832,26.378173828125>
3. Збарський Л. В. Переваги легкорельсового транспорту та можливість його використання в Україні / Л. В. Збарський, Р. Ф. Яблонський // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Техніка. – 2014. – Вип. 2. – С. 54–61.
4. Зяйлик М. Ф. Основні напрямки удосконалення дорожнього господарства України (на прикладі Тернопільського регіону) / М. Ф. Зяйлик, О. І. Вівчар // Регіональна економіка. – 2007. – № 2(45). – С. 47–55.
5. Інтерактивна карта доріг : Державне агентство автомобільних доріг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukravtodor.gov.ua/>
6. Криворучко О. Як відновити українські дороги: кредити, OPRC і Дорожній фонд (2.05.2018 року) : ЗН, UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dt.ua/macrolevel/yak-vidnoviti-ukrayinski-dorogi-krediti-oprc-i-dorozhniy-fond-276490_.html
7. Кулицький С. Проблеми розвитку мережі автомобільних доріг в Україні [Електронний ресурс]. / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 22. – С. 56–65. – Режим доступу : <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr22.pdf>
8. Наявність у домогосподарствах товарів тривалого користування (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2016 року) : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2017 – 158 с.

тичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2017 – 158 с.

9. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року / затверджено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/.../planu%20uryadu/cerednostrokoviy-plan-2020.d...>

10. Статистичний збірник «Наявність у домогосподарствах товарів тривалого користування» : Доходи та умови життя / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arc_h_ndttk_zb.htm

11. Транспорт : Економічна статистика. Економічна діяльність. Транспорт : Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Транспорт і зв'язок України 2016 : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2017. – 175 с.

13. Шевчук В. Я. Теоретико-методологічні та прикладні засади розвитку автотранспортної інфраструктури України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. Я. Шевчук. – Одеса, 2012. – 40 с.

14. Motor vehicles per 1000 people: Countries Compared : Transport, Road : Nation Master [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Transport/Road/Motor-vehicles-per-1000-people>

15. Navizor.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://navizor.com/?lang=uk#map/4/52.1335/49.3066/>

References

1. Vozniuk A. B. *Merezha dorig Ukrayiny` ta suchasni transportni potoky* [Network of roads of Ukraine and modern transport streams] / A. B. Voznyuk // Zbirny`k «Dorogy` i mosty». – 2014. – Vyp. 14. – P. 111–124.
2. *Dorogy Ukrayiny* [Ukraine roads] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://uaroards.com/9/49.30632205307832,26.378173828125>
3. Zbarsky L. V. *Perevagy legkorelsovogo transportu ta mozhlyvist yogo vykorystannya v Ukrayini* [Advantages of light-rail transport and possibility of his use in Ukraine] / L. V. Zbarsky, R. F. Yablonsky // Naukovyy visnyk Akademiyyi munitsypalnogo upravlinnia. Seriya : Tekhnika. – 2014. – Vyp. 2. – P. 54–61.
4. Ziaiylyk M. F. *Osnovni napryamky udoskonalennya dorozhnogo gospodarstva Ukrayiny (na prykladi Ternopil'skogo regionu)* [Basic directions of improvement of travelling economy of Ukraine (on the example of the Ternopil region)] / M. F. Ziaiylyk, O. I. Vivchar // Regionalna ekonomika. – 2007. – № 2(45). – P. 47–55.

5. *Interaktyvna karta dorig : Derzhavne agentstvo avtomobilnykh dorig Ukrayiny* [Interactive map of roads : is the State agency of highways of Ukraine] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ukravtodor.gov.ua/>
6. Kryvoruchko O. *Yak vidnovyty ukrayinski dorogy: kredyty, OPRC i Dorozhnyy fond* [How to renew the Ukrainian roads: credits, OPRC and Travelling fund (2.05.2018 year)]: ZN, UA [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : https://dt.ua/macrolevel/yak-vidnoviti-ukrayinski-dorogi-krediti-oprc-i-dorozhniy-fond-276490_.html
7. Kulytskyy S. *Problemy rozvytku merezhi avtomobilnykh dorig v Ukrayini* [Problems of development of network of highways in Ukraine] [Elektronnyy resurs]. / S. Kulytskyy // *Ukrayina: podiyi, fakty, komentari*. – 2017. – № 22. – P. 56–65. – Rezhym dostupu : <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr22.pdf>
8. *Nayavnist u domogospodarstvakh tovariv tryvalogo korystuvannya (za danyimi vybirkovogo opytuvannya domogospodarstv u zhovtni 2016 roku)* [Presence in house-keepings of durables (from data of the selective questioning of house-keepings in October 2016 year): Statystychnyy zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – K., 2017 – 158 p.
9. *Seredniostrokovyy plan priorytetnykh diy Uriadu do 2020 roku* [Medium-term plan of priority actions of Government up to 2020] / zatverdzheno Rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 3 kvitnya 2017 r. № 275-r [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/.../plan%20uryadu/cerednostrokoviy-plan-2020.d...>
10. *Statystychnyy zbirnyk «Nayavnist u domogospodarstvakh tovariv tryvalogo korystuvannya» : Dokhody` ta umovy zhyttya* [Statistical collection «Presence at house-keepings commodities of the protracted use» : Profits and terms of life / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny` [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arc_h_ndttk_zb.htm
11. *Transport : Ekonomichna statystyka. Ekonomichna diyalnist. Transport : Statystychna informatsiya* [Transport : Economic statistics. Economic activity. Transport : Statistical information] [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. *Transport i zviazok Ukrayiny 2016 : Statystychnyy zbirnyk* [Transport and connection of Ukraine 2016 : Statistical collection] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny`. – Kyiv, 2017. – 175 s.
13. Shevchuk V. Ya. *Teoretyko-metodologichni ta prykladni zasady rozvytku avtotransportnoyi infrastruktury Ukrayiny* [Theory and methodological applied principles of development of motor transport infrastructure of Ukraine]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia doktora ekon. nauk : spets. 08.00.05 «Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika» / V. Ya. Shevchuk. – Odesa, 2012. – 40 p.
14. *Motor vehicles per 1000 people: Countries Compared : Transport, Road : Nation Master* [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Transport/Road/Motor-vehicles-per-1000-people>
15. Navizor.com [Elektronnyy`j resurs]. – Rezhym dostupu: <http://navizor.com/?lang=uk#map/4/52.1335/49.3066/>

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

П. А. Овчар, к. н. по государственному управлению,

Национальный университет биоресурсов и природопользованию Украины

В статье определены элементы автомобильного транспорта, являющиеся объектами ее анализа. Это объекты движимого и недвижимого состава, которые формируют основную инфраструктуру, а также учебные заведения, проектные институты, научно-исследовательские институты и другие объекты, которые формируют вспомогательную инфраструктуру. С учетом наличия статистических данных рассмотрены показатели, которые раскрывают особенности состояния и развития объектов основной инфраструктуры. Проанализировано состояние объектов подвижного состава автотранспортной инфраструктуры в Украине.

Выявлены особенности обеспечения домохозяйств собственными автомобилями, в том числе в региональном разрезе и по типу поселений. Исследованы особенности развития подвижного состава автотранспортной инфраструктуры Украины по отдельным видам городского электротранспорта. Особое внимание обращено на структурную и динамическую специфику линейных автотранспортных объектов, в частности, автодорог, путей сообщения электротранспорта. Обращено внимание на состояние покрытия отечественных дорог, практику принятия в эксплуатацию дорог с твердым покрытием и внедрение прогрессивных видов путей сообщения.

Обобщены основные причины существования большого количества проблем в сфере обслуживания автомобильных дорог, среди которых хроническое недофинансирование дорожной отрасли, отсутствие приоритетов в распределении финансирования, специфическая централизованная структура управления, перегружены грузовые автомобили, отсутствие стратегического подхода к ремонту дорог. Обоснована необходимость оценки эффективности автомобильного транспорта в Украине через использование статистических относительных показателей (в отношении протяженности дорог, численности населения и автотранспортных средств); использование статистических показателей других, более развитых, стран (компаративный анализ); использование социологических методов с целью выяснения уровня удовлетворения потребностей в передвижении участников дорожного движения. Отмечена актуальность децентрализации управленческих решений в сфере развития автомобильного транспорта, повысит шансы на их результативность.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, инфраструктура, подвижной состав, неподвижный состав, электротранспорт.

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AUTOMOTIVE TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN THE NATIONAL ECONOMY SYSTEM

P. A. Ovchar, Ph. D (Public Administration),

National University of Bioresources and Natural Resources Use of Ukraine

The elements of the infrastructure of motor transport are defined. These are movable and immovable objects that form the main infrastructure, as well as educational institutions, project institutes, research institutes, and other objects that form the auxiliary infrastructure. Taking into account the availability of statistical data, the indicators that reveal the specifics of the state and development of objects of the main infrastructure are considered. The state of the objects of rolling stock of motor transport infrastructure in Ukraine is analyzed. The specifics of provision of households with own cars are revealed, including in the regional section and type of settlements.

The specific features of the development of rolling stock of motor transport infrastructure of Ukraine for certain types of urban electric transport are explored. Particular attention is paid to the structural and dynamic specificity of linear motor transport objects, in particular, the highways, and the routes of electric transport. The attention is paid to the condition of domestic roads coverage, the practice of commissioning roads with hard surface and the introduction of progressive means of transport.

The main causes of numerous problems in the field of road maintenance are summarized, among which are the persistent underfunding of the road sector, the lack of priorities in the allocation of financing, the specific centralized management structure, overloaded trucks, the lack of strategic approach to road repair. The necessity of estimating the efficiency of an automobile transport infrastructure in Ukraine is substantiated. This should be done through the following: the use of statistical relative indicators (with regard to the length of roads, population and vehicles); the use of statistical indicators of developed countries (comparative analysis); the use of sociological methods to determine the level of satisfaction of transportation needs of road users. The importance of decentralization of managerial decisions in the field of development of motor transport infrastructure is emphasized, which will increase the chances of their effectiveness.

Keywords: automobile transport, infrastructure, rolling stock, stationary warehouse, electric transport.

Надійшла до редакції 1.06.2018 р.

УДК: 339. 9: 327: 334. 012. 82 (8) «20»

ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ ДЕРЖАВ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

*С. О. Якубовський, д. е. н., професор, Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова, Syakubovskiy@onu.edu.ua, О. П. Сарнацький, д. іст. н., професор,
ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет», asarnatskiy@mail.ru*

У статті досліджено особливості розвитку економічних інтеграційних процесів країн Латинської Америки на початку ХХІ ст. Показано, що залежні від США латиноамериканські держави завжди виявляли стійке прагнення до створення власних міжнародних утворень. Цьому процесу також сприяв і негативний досвід приєднання певних країн до вже існуючих інтеграційних об'єднань. Зокрема, входження Мексики до НАФТА та виникнення низки соціально-економічних проблем для мексиканської економіки стали поштовхом для інших латиноамериканських країн більш швидкими темпами розбудовувати системи власних регіональних економічних інтеграційних утворень.

Виявлено, що найбільш потужними економічними інтеграційними об'єднаннями Латинської Америки у досліджуваній період були МЕРКОСУР та Андське співтовариство націй (АСН). Головною особливістю АСН є створення інституціональної структури з наднаціональними функціями за моделлю ЄС, тоді як МЕРКОСУР відрізняється децентралізованою організаційною структурою, в основу якої покладений принцип консенсусу. Використовуючи наявні механізми цих об'єднань, у 2008 році було створено найбільше інтеграційне співтовариство даного регіону – Південноамериканський союз націй (УНАСУР), до якого ввійшло 12 країн. Дане інтеграційне утворення покликане створити гарантії сталого енергетичного постачання з урахуванням безпеки, ефективності експлуатації ресурсів та регіонального споживання Південноамериканського регіону.

Виявлено, що інтеграційні процеси в Латинській Америці мають як відцентрову, так і доцентрову складові, що свідчить про суттєвий вплив на діяльність регіональних міжнародних утворень не тільки економічних, але й політичних факторів.

Ключові слова: Меркосур, Андська співдружність націй, відцентрова складова, доцентрова складова, Південноамериканський союз націй (УНАСУР), ALBA, сукре.

Постановка проблеми. Для переважної більшості держав земної кулі проблема інтеграції в світове господарство постав ще у другій половині минулого століття. Але не слід забувати й про економічну інтеграцію, складовою якої є регіональна інтеграція, що постійно розвивалася і продовжує розвиватися й зараз. Не стали винятком у прагненні до регіональної інтеграції і країни Латинської Америки. Історичне минуле та певні суперечності змушували країни цього регіону консолідувати свої сили, намагаючись покращити власний економічний розвиток. До того ж надмірне втручання США відвернуло багато країн Латинської Америки від ідеї інтеграції з більш розвиненим сусідом. Саме тому більшість держав даного

регіону починали шукати вихід в економічній інтеграції в межах регіону, намагаючись створити більш успішне, ефективне та гармонійне міжнародне об'єднання, яке б могло досягти високого рівня розвитку її складовим частинам.

Варто зазначити, що стимулом до подальших форм регіональної інтеграції на початку ХХІ ст. для латиноамериканських держав є успішні приклади з різних частин світу. Це й ЄС, який є доволі ефективним та успішно діючим міжнародним утворенням, держави Східної та Південно-Східної Азії. Останні мають більше схожих рис у історичному розвитку з країнами Центральної та Південної Америки. Отже, актуальність теми дослідження визначається процесами в

політичних та економічних відносинах між країнами цього регіону на початку XXI ст., які мають специфічний характер через вплив ряду тенденцій у міжнародному житті, однією з яких є регіональна інтеграція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан розробки теми певною мірою є умовним, оскільки розглядається головним чином через публікації окремих латиноамериканських і західних джерел та роботи науковців країн СНД.

Суто латиноамериканськими є концепції «перспектив залежності» та «перспектив автономності» в межах структуралістського підходу до розвитку, які, з огляду на домінування США в регіоні, визначають зовнішнє втручання як головну причину недостатнього розвитку. Оцінка значення інтеграції для країн Латинської Америки дається в роботах Фернандо Енріке Кардозо та ін. [1].

В теоретичних напрацюваннях окремих авторів обґрунтовується доцільність економічних реформ через об'єднання зусиль окремих національних акторів. Ці моменти знайшли своє відображення у відповідних працях, опублікованих на Заході [2].

Латиноамериканська інтеграція значно менше досліджена у вітчизняній латиноамериканістиці. Разом з цим, певний вплив на визначення кола інтересів України у цьому напрямку здійснили праці вітчизняних авторів: Г. Хоменка [3], О. Ткача [4].

У дослідженнях російських авторів: В. А. Лавута [5], О. Кудрявцевої [6], А. Пятакова [7] детально викладені недоліки і переваги інтеграційних процесів в економічній та фінансовій сферах латиноамериканських країн, запропоновані конкретні заходи із застосування досвіду латиноамериканської інтеграції.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей розвитку регіональних інтеграційних процесів між країнами Латинської Америки на початку XXI ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характер економічної інтеграції у Латинській Америці набув значних структурних змін лише у XXI ст. Це пов'язано не лише зі зміною економічної кон'юнктури у світі, але і з внутрішніми процесами в самому регіоні. Демократизація політичного

життя та реорганізація соціально економічної складової значно вплинули на характер інтеграційних процесів. Варто не забувати й той факт, що латиноамериканські держави, знаходячись під впливом США, завжди прагнули до власних альтернатив, в тому числі й у контексті створення власних міжнародних утворень. Негативні наслідки приєднання до НАФТА для мексиканської економіки стали поштовхом для інших країн Латинської Америки у продовженні розбудові системи власних регіональних економічних інтеграційних утворень. Тому не видається несподіваним створення й розвиток Боліваріанської альтернативної моделі (ALBA). Слід розглянути наслідки розвитку економічної інтеграції в Латинській Америці, в тому числі і на прикладі деяких регіональних утворень.

На раді Меркосуру (грудень 2002 р.) було прийнято рішення про зближення блоків, що має не лише зміцнити торгово-інвестиційні зв'язки, а й підвищити якість життя південноамериканських народів. Триовжною проблемою обох спільнот залишалося безробіття. Частка міських безробітних серед економічно активного населення склала на той час в Аргентині 19%, Уругваї – 17% і Парагваї – 15%. Пожвавлення економіки Бразилії і Аргентини в 2003 р., пов'язане з приходом до влади керівників нового типу, призвело до зростання співпраці між Меркосур і Андским співтовариством націй. Вони підкреслили не тільки важливість зміцнення Меркосуру, але і створення більш широкого об'єднання – Південноамериканської зони вільної торгівлі [8, с.34, 35–36].

Досвід Меркосуру та інших латиноамериканських блоків показав, що інтеграція може бути дієвим інструментом стабільності, але разом з тим вона здатна з стимулятора господарського зростання перетворитися на переносника кризових явищ. Подібна «інфекційна» ситуація склалася на початку першого десятиліття XXI ст., коли фінансово-економічна криза в Аргентині стала поширюватися на партнерів по Меркосур, викликавши загальний спад в співтоваристві. У 2006 р. до Меркосур приєдналася і Венесуела. В якості асоційованого члена там вже перебувають Чилі, Перу, Колумбія, Еквадор і Болівія, об'єднані протистояти неба-

жаному тиску центрів. Мексика має статус спостерігача.

Не залишається осторонь від інтеграційних процесів і Куба, що стала в 1999 р. членом ЛАМ (раніше ЛАСТІВ). У грудні 2002 р. між Бразилією і Кубою підписано угоду про преференційні тарифи, що так чи інакше змінює конфігурацію Меркосуру. Пільгові мита на ввезення на Кубу 240 видів бразильських товарів і майже на 200 кубинських, що надходять на ринок Бразилії, – перший крок не шляхи відповідної угоди з Меркосур в цілому [9, с.53].

Серед перспективних завдань блоку виділяються два – політичне, у центрі якого подальший розвиток парламенту Меркосуру, та економічне – створення єдиної валюти. Досвід Євросоюзу показує, що існування єдиної валюти може запобігти фінансовому хаосу, який був би можливий, наприклад, після «чорного вересня» 2001 року. З метою запобігання грошових негараздів в Меркосур прийнято рішення про утворення Інституту валюти. Дотримання досягнутих домовленостей, спільне виконання прийнятих рішень наблизить країни блоку до стратегічної мети створення в майбутньому єдиного енергетичного, а потім і спільного ринку Південної Америки.

Важливим напрямом стає ліберальне торговельно-інвестиційне зближення з Євросоюзом при повному усуненні взаємних внутрішніх перешкод в найближчі десять років (першого трансатлантичного об'єднання). На черговій зустрічі Латино-Карибської Америки та Євросоюзу, що відбулася в травні 2004 р. в мексиканському місті Гвадалахара, брали участь і новачки, які тільки вступили в ЄС. Наступний саміт пройшов в травні 2006 р. у Відні. Договори про вільну торгівлю з ЄС вже уклали Мексика і Чилі.

10–11 травня 2005 р. у столиці Бразилії пройшов саміт Південноамериканського співтовариства націй і Ліги арабських держав. У кожній з цих організацій є безліч власних недоліків, диспропорції в економічному розвитку, соціальні контрасти, розходження в політичному устрої. Вони об'єднуються за створення сприятливих зовнішніх умов для вирішення національних проблем. Передбачається підвищення рівня ко-

операції, заохочення взаємних капіталовкладень, раціональне використання економічного потенціалу обох регіонів. Зустріч завершилася ухваленням «Декларації Бразиліа» Підписано угоду між Меркосур і Радою співробітництва країн Перської затоки про створення в перспективі зони вільної торгівлі. Зближення з арабськими країнами теж часом підштовхується людським фактором – в Південній Америці є численні арабські діаспори, зацікавлені в розширенні зв'язків і контактів. За оцінками експертів, на континенті проживає 17 млн. арабів і їх нащадків. Близько 6 млн. – мусульмани, інші – християни сирійсько-ліванського походження. Так, наприклад, вихідці з Близького Сходу становлять значну і впливову частину правлячої еліти в Еквадорі. Чимало вихідців з арабського світу і серед найбагатших людей регіону [10, с.58].

Ця ініціатива органічно вписується в зовнішньополітичну і зовнішньоекономічну стратегію Бразилії. Одним з її ключових напрямів є співпраця по вектору «Південь–Південь». Воно входить до числа пріоритетів уряду. Особисто президент у супроводі підприємців здійснив низку поїздок по африканським країнам з метою розширити зв'язки з «чорним» континентом. Тут, крім усього іншого, приймалися до уваги й етнічні чинники – значну частину населення Бразилії становлять нащадки вивезених рабів. Важливим кроком на цьому векторі взаємодії стало утворення союзу між гігантами другого ешелону – Бразилією, Індією і Південно-Африканською Республікою. Раніше це «тріо» з вини Заходу знаходилося на узбіччі світового розвитку [10, с.59].

Цим шляхом йдуть й інші країни. Мексика, Перу і Чилі активно беруть участь у роботі Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), що об'єднує 22 економіки світу. Два форуму АТЕС пройшли в Латинській Америці – у Мексиці в 2002 р. і в Чилі в 2004 р.

Важливою формою трансконтинентальної інтеграції є Ібероамериканські саміти, які скликаються регулярно, де поряд з Іспанією і Португалією представлені 22 латиноамериканські країни. XV зустріч у верхах відбулася в іспанському місті Саламанка в жовтні 2005 р. Через рік, у листопаді, в сто-

лиці Уругваю Монтевідео пройшов черговий саміт. На ньому обговорювалися питання міграції, в тому числі й трудової.

Новим кроком у розвитку інтеграційних процесів на континенті стало підписання в грудні 2004 р. главами 12 південноамериканських держав Декларації Куско про створення в подальшому Південноамериканського співтовариства націй (УНАСУР). У новий блок увійшли країни МЕРКОСУР, Андського співтовариства націй (Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу, Еквадор), Чилі, Гайана і Суринам [5, с.40]. У документі проголошувалася рішучість країн розвивати політичну, соціальну, економічну, екологічну та інфраструктурну інтеграцію простору Південної Америки, сприяти підвищенню ролі держав ЛКА в світі, зміцненню їх позицій на міжнародних форумах [11].

Співпраця в галузі розвитку інфраструктури, що передбачає виробничу кооперацію, надає проекту південноамериканської інтеграції велику глибину в порівнянні зі схемами, орієнтованими на створення ЗВТ. Основними пріоритетами даного проекту стали: торгівля, розвиток інфраструктури і політична співпраця. Це дало підставу країнам-учасникам нового об'єднання назвати його спільнотою за прикладом ЄС, з територією, яка перевищує 17, 7 мільйона кв. км. і населенням більше 384 млн. осіб [11].

Нарешті 23 травня 2008 року президенти дванадцяти держав Латинської Америки підписали договір про створення Південноамериканського союзу націй (УНАСУР) в бразильській столиці, місті Бразилія. До складу союзу увійшли: Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Гаяна, Парагвай, Уругвай, Перу, Суринам і Венесуела. Це найбільше інтеграційне співтовариство в Латинській Америці з сукупним ВВП більше 1,23 трлн. дол. Головна мета нового регіонального об'єднання – посилення політичної співпраці, економічна інтеграція і захист загальних інтересів, використовуючи вже наявні механізми Андського співтовариства націй і Меркосур. Підписаний засновницький договір було названо «історичним кроком у правильному напрямку». Новий блок повинен підсилити позиції регіону в XXI ст., до 40-х рр. якого, повідо-

мила його тимчасова голова Мішель Бачелет – президент Чилі, більше 60% світової економіки будуть зосереджені в країнах, що розвиваються, і не в останню чергу – в південноамериканських [12].

Основними викликами південноамериканців на даному етапі є гарантії сталого енергетичного постачання з урахуванням безпеки, ефективності експлуатації ресурсів та регіонального споживання. Такий тип інтеграції може дозволити здійснити ефективну відповідь на будь-який попит, а у випадку з енергетикою він може зрости до 2018 року, згідно з даними статистики, на 73%. Також очікується поліпшення балансу кожної з південноамериканських країн завдяки внутрішньому регіональному обміну, ринкової експансії, диверсифікації джерел сировини, скорочення наслідків руйнівних засух і повеней, зростання цін на енергоносії [13].

Однак для цього, вважають місцеві спостерігачі, необхідно багато чого зробити. За даними Міжамериканського банку розвитку, надзвичайно зростає необхідність зовнішніх інвестицій у цю сферу в Латинської Америки, які повинні скласти не менше 1380 млрд. дол. Тільки у розвиток енергетики необхідно вкласти 720 млрд. дол. [13]. Прикладом успішної регіональної енергетичної інтеграції може служити Бразилія, яка підтримує відповідні проекти майже з усіма сусідніми країнами та її досвід може бути врахований у межах УНАСУР [12]. Співробітництво Бразилії з сусідніми країнами має взаємовигідну основу. Так, відповідно до угоди про будівництво в Парагваї дамби «Ітаїп» Бразилія буде одержувати 20% всієї споживаної електроенергії. Друга угода – з Болівією про спорудження двостороннього газопроводу, передбачає постачання в Бразилії 60% його пропускної здатності, що рівноцінно всьому об'єму споживання газу в країні [13].

Світова фінансово-економічна криза, що почалася в 2008 р., не тільки піддала латиноамериканську економіку суворим випробуванням і оголила існуючі проблеми, а й продемонструвала фінансово-економічний потенціал регіону, його здатність ефективно реагувати на зовнішні виклики. Реалізації поставлених завдань сприяло затвердженню

на саміті глав держав у серпні 2010 р. загального Митного кодексу, який повинен був завершити формування митного союзу в рамках Меркосур. Подальші перспективи розвитку інтеграційного процесу в МЕРКОСУР та Південній Америці в цілому країни пов'язують з рішенням про формування Південноамериканського Союзу націй [5, с.41].

Інтеграційні процеси в рамках Меркосур та АСН мають як відцентрову, так і доцентрову складові. Зокрема, вихід Венесуели з Андського співтовариства в 2006 р. та її вступ до МЕРКОСУР підтверджують неоднозначність цього процесу й вплив політичних факторів на даний процес. Крім того, Чилі й Болівія ще в 1996 і 1997 р., відповідно, стали асоційованими членами даного угруповання, потім у нього ввійшла Перу. В 2005 р. до них приєдналися інші учасники АСН. Подібного роду переорієнтації в інтеграційних процесах також говорять про те, ще феномен інтеграції в регіоні піддається коливанням під впливом політичних і економічних факторів, у яких кожна країна намагається оптимізувати свої зовнішні економічні зв'язки, у першу чергу, зовнішньоторговельні. Обсяг внутрішньозональної торгівлі Латинської Америки, що певною мірою визначає ступінь інтеграції того або іншого блоку, був нижчим від європейських або азійських. У регіоні на той час він становив 17 %, в Азії – 34 %, у НАФТА – 56 %, а в Євросоюзі – 62 % [14, с.50].

До доцентрової складової інтеграційних процесів на Американському континенті належить укладення Рамкової угоди про створення Зони вільної торгівлі між АСН і Меркосур. З липня 2005 р. країни Меркосур етапи асоційованими членами АСН. Особливість відносин між двома субрегіональними угрупованнями також міститься в зацікавленості з боку Південного спільного ринку в залученні до своїх структур членів АСН, зокрема Болівії й Еквадору, що дало б можливість вирішувати енергетичні проблеми з використанням їх вуглеводневої сировини останніх.

Однак, згідно ст. 20 Асунсьйонської угоди дані країни не можуть стати повноправними членами МЕРКОСУР, якщо вони не припинять своє членство в АСН [14, с. 7–

8]. Ця заплутана юридична ситуація може бути розв'язана лише політичними методами, у тому числі шляхом перегляду згаданої вище угоди або внесення до неї виправлень. Підписання різного роду угод між двома інтеграційними блоками й окремими країнами-учасниками інтеграційного процесу закладає фундамент для їхнього злиття й втілення об'єднання в межах УНАСУР, про що буде сказано нижче. В умовах кризи Аргентина і Бразилія прийняли рішення про відмову від використання американського долара у міждержавних платежах, що стало свідченням бажання лідерів країн ЛКА забезпечити національні економіки від американської фінансової системи і позитивно позначилося на подальшому зближенні двох країн. Нова схема розрахунків, з використанням бразильських реалів і аргентинських песо, вступила в силу з кінця 2008 р.

Крім того, наприкінці 2007 р. урядами Аргентини, Бразилії, Венесуели, Парагваю, Болівії та Еквадору був підписаний Акт про створення «Банку Півдня» (Banco del Sur) із капіталом 7 млрд дол. На думку експертів, створення цієї установи не тільки зміцнить інтеграцію в Південній Америці, але й стане відправним пунктом у реформуванні всієї світової фінансової системи. Вперше ідея формування нового фінансового органу була висловлена ще в 2006 році венесуельським президентом Уго Чавесом. За цей час Каракас ґрунтовно підготувався до реалізації своєї ініціативи – Венесуела в 2007 р. покинула й МВФ, і Світовий банк [7, с.42, 43]. Зв'язок інших держав, що ввійшли до Banco del Sur, із цими глобальними інститутами також ослабнув в останні роки. За оцінками аналітиків, лівові частка активів нового банку буде надана Бразилією та Венесуелою. Рішення даних країн узяти на себе більшу частину витрат обумовлене тим, що вони прагнуть регіонального лідерства. У Латинській Америці є більше 200 млрд. доларів вільних засобів, які можуть бути з успіхом інвестовані в регіоні, що навряд чи порадує США, оскільки більша частина даних грошей вкладена зараз у американські цінні папери.

Наприкінці червня 2008 р. у аргентинському місті Сан-Мігель-де-Тукуман відбувся 35-й саміт МЕРКОСУР, на якому об-

говорювались такі питання, як зростання світових цін на продукти харчування та енергоресурси [6, с.70]. Президенти домовилися використовувати наявний потенціал Меркосур під час продовольчої кризи та стрімкого зростання цін на нафту. Нагадаємо, що країнам регіону належать 120 млн. гектарів культивованих земель, 300 млн. голів худоби. Вони постачають на світовий ринок третину світового експорту курячого м'яса, 10 % молока та інші. Президент Венесуели Уго Чавес запропонував створити спеціальний фонд для забезпечення продовольчої безпеки, засоби до якого могли поступати від продажу нафти [5, с.71]. Одним із прикладів поглиблення інтеграції повинно стати скасування паспортного режиму між всіма країнами МЕРКОСУР, що розглядається як крок на шляху до запровадження спільного громадянства. Також на саміті були підписані торгові угоди з Південноафриканським митним союзом, Туреччиною та Йорданією, що передбачають скорочення мит і створення у майбутньому зони вільної торгівлі [6, с.78].

У травні 2008 р. 12 держав підписали Конституційний договір про фактичне заснування Союзу південноамериканських націй. У договорі сказано, що об'єднання країн Південної Америки відбуватиметься не тільки в економічній, але і в соціальній, політичній і культурній сферах. Країни, залишаючись незалежними, будуть, як і в Євросоюзі, обговорювати спільні проблеми в єдиному парламенті, який планується розмістити в Болівії [15]. Штаб-квартира розташовуватиметься в Еквадорі, а єдиний банк – у Колумбії. У грудні 2008 р. на позачерговому саміті УНАСУР з ініціативи Бразилії, яка прагне зміцнити свої позиції в якості лідера регіональної інтеграції, була створена Південноамериканська рада оборони – дорадчий і координаційний механізм, спрямований на забезпечення умов для зниження напруженості на континенті [12].

Головне завдання нової організації, відповідно з бразильськими планами, полягає в тому, щоб врегулювати невирішені конфлікти між країнами Південної Америки, стати форумом для обговорення нагальних проблем, в тому числі й економічних. У руслі цієї політики можна розглядати і підпи-

сання в листопаді 2010 р. в Гайані учасниками саміту УНАСУР спеціального протоколу на захист демократії в регіоні. Документ передбачає колективні санкції щодо учасників можливих путчів і переворотів, аж до введення торгової блокади [16].

Важливим завданням залишається і розробка Південноамериканського енергетичного договору. Країни континенту володіють великими запасами вуглеводнів, ресурсами для розвитку гідроенергетики та альтернативних джерел палива, однак не існує єдиної політики та ефективно діючих багатосторонніх механізмів, що дозволяють всім країнам Південної Америки відчувати себе в енергетичній безпеці.

В останні роки на міжнародній арені з'явився новий проєкт латиноамериканської інтеграції – АЛБА, запропонований президентом Венесуели Уго Чавесом і колишнім лідером Куби Фіделем Кастро в якості альтернативного шляху розвитку регіону. В даний час в це інтеграційне об'єднання входять як повноправні члени Венесуела, Куба, Болівія, Еквадор, Гондурас, Нікарагуа, Домінікана, Сент-Вінсент і Гренадіни, Антигуа і Барбуда. Основними цілями проголошувалися сприяння торгово-економічного співробітництва в Південній Америці і протистояння економічному впливу США. По суті АЛБА є субсидіарним проєктом, в рамках якого Венесуела намагається за допомогою великих фінансових вливань згуртувати на політичній основі країни, що приєдналися. Для реалізації цього в січні 2008 р. на зустрічі глав держав і урядів з метою фінансування міжнаціональних програм був заснований Банк АЛБА. Засоби Банку спрямовуються не лише на забезпечення проєктів держав-учасниць Боліварійського альянсу, а й інші республіки регіону, насамперед у малі країни Центральної та Карибської Америки, найбільш потребують фінансових ресурсів [17].

В кінці листопада 2008 р. в Каракасі на позачерговому саміті АЛБА лідери країн блоку прийняли рішення про створення єдиного економічного і монетарного простору, що повинно послабити негативний вплив світової кризи на розвиток держав регіону. У підсумковому документі містяться конкретні пропозиції щодо формування сис-

теми взаєморозрахунків з введенням загальної розрахункової одиниці, а в подальшому і спільної грошової одиниці і поступового скорочення використання долара. Рамкова угода про введення єдиної умовної грошової одиниці (сукре) у взаєморозрахунках з торговельних операцій і при реалізації проектів економічного співробітництва, було підписано главами держав в квітні 2009 р. Сукре офіційно введений в обіг з 1 січня 2010 р. і поки функціонує як електронна валюта.

Висновки. Таким чином, найсильнішими економічними інтеграційними об'єднаннями Латинської Америки на початку XXI ст. були МЕРКОСУР та Андське співтовариство націй. Головною особливістю АСН є створення інституціональної структури з наднаціональними функціями за моделлю ЄС, тоді як МЕРКОСУР відрізняється децентралізованою організаційною структурою, в основу якої покладений принцип консенсусу. Характерна риса інтеграційних процесів у Латинській Америці полягає в тому, що підписання угод у рамках регіональних угруповань аж ніяк не означає їхнього послідовного виконання. Проте, незважаючи на труднощі, протиріччя, дискусійні питання, процес інтеграції продовжується та набуває нових якісних ознак, за яких можна говорити про подальші перспективи. Тому висвітлення інтеграційного напрямку в зовнішніх стосунках країн Латинської Америки на початку XXI ст. та інших моментів цього періоду, враховуючи деякі певні зміни, що відбулися в Латинській Америці в сучасних умовах, вимагає свого подальшого вивчення.

Література

1. Фернандо Энрике Кардозо. Зависимость и развитие Латинской Америки. Опыт социологической интерпретации / Ф. Э. Кардозо, Э. Фалетто; пер. с исп. и португ. – М. : ИЛА РАН, 2002. – 220 с.; Rosalba Linares. ALBA. Integracion y Desarrollo: de ideas a realidades / Linares Rosalba // GEOENSENANZA. – 2007. – Vol. 12. – pp.12 – 32.
2. Warleigh-Lack Alex. Towards a Conceptual Framework for Regionalisation: Bridging «New iRegionalism» and «Integration Theory» / Alex Warleigh-Lack // Review of International Political Economy. – 2006. – Vol. 13. – № 5. – pp. 750 – 771; Weisbrot Mark, Jake Johnson. The Gains From Trade: South American Economic Integration and the Resolution of Conflict / Mark Weisbrot, Jake Johnson. – Washington, 2010. – 10 p.
3. Хоменко Г. Д. Андське співтовариство націй: модернізація в умовах глобалізації / Г. Д. Хоменко // Науковий вісник Дипломатичної академії. – 2004. Випуск 10, ч. I. – С. 78–91.
4. Ткач О. І. Стратегії регіональної та національної інтеграції країн Латинської Америки / О. І. Ткач // Політичний менеджмент. – 2009. – № I. – С. 140–146.
5. Лавут А. А. Мегаблоки – вызов для Латинской Америки / А. А. Лавут // Латинская Америка. – 2014. – № 6. – С. 39–47.
6. Кудрявцева Е. С. Мерсосур: политические перестановки и потенциал расширения / Е. С. Кудрявцева // Латинская Америка. – 2014. – № 2. – С. 58–71.
7. Пятаков А. Н. Боливарианская международная система: итоги пятилетия и перспективы / А. Н. Пятаков // Латинская Америка. – 2009. – № 11. – С. 38–51.
8. Кузьмин В. В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи / В. В. Кузьмин // Латинская Америка – 2008. – № 2. – С. 33–45.
9. Пискун И. П. Куба в интеграционных процессах Латинской Америки в начале XXI века / И. П. Пискун // Латинская Америка. – 2011. – № 9. – С. 49–67.
10. Нутенко Л. Я. Меркосур – страны Азии и Африки: новый этап взаимодействия / Л. Я. Нутенко // Латинская Америка. – 2006. – № 7. – С. 47–59.
11. Reglamento General de UNASUR [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/reglamento_gral.pdf. – Назва з титулу екрану. – Дата доступу: 09/ 01/ 2016.
12. Sanahuja Perales J. A. Del «regionalismo abierto» al «regionalismo post-liberal». Crisis y cambio en la integración regional en América Latina [Електронний ресурс] / J. A. Sanahuja Perales // Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe – № 7. – 2008–2009. – P. 11–54. – Режим доступу: www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02450.pdf. – Назва з титулу екрану. – Дата доступу 21. 11. 2015.
13. The Initiative for the Integration of Regional Infrastructure in South America / Action 2030 Policy Brief. – Режим доступу: [http://www.action2030.org/publications/policybriefs/Policy BriefIRSA.pdf](http://www.action2030.org/publications/policybriefs/Policy%20Brief%20IRSA.pdf). – Назва з титулу екрану. – Дата доступу 07. 12. 2015.
14. Instrumentos fundacionales del MERCOSUR. – Montevideo, Secretaria del MERCOSUR, 2012. – 104 p.
15. Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/Tratado-UNA-SUR-solo.pdf>. – Назва з титулу екрану. – Дата доступу: 10. 01. 2016.
16. Protocolo adicional al Tratado Constitutivo de UNASUR sobre Compromiso con la Democracia [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.unasursg.org/images/descargas/>

DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/Protocolo-Adicional-al-Trata-do-Constitutivo-de-UNASUR-sobre-Compromiso-con-la-Democracia-opt.pdf. - Назва з титулу екрану. - Дата доступу: 08. 01. 2016.

17. Agreement for the ALBA application [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://albatcp.org/en/contenido/agreement-alba-application>. - Назва з титулу екрану. - Дата доступу: 05. 12. 2015.

References

1. Fernando Enrike Kardozo. *Zavisimost i razvitie Latinskoy Ameriki. Opyt sotsiologicheskoy interpretatsii* [Dependence and development of Latin America. Experience of sociological interpretation] / F. T. Kardozo, E. Faletto; per. s isp. i portug. - M.: ILA RAN, 2002. - 220 p.; Rosalba Linares. ALBA. Integracion y Desarrollo: de ideas a realida-des / Linares Rosalba // GEOENSENANZA. - 2007. - Vol. 12. - pp.12 - 32.

2. Warleigh-Lack Alex. Towards a Conceptual Framework for Regionalisation: Bridging «New iRegionalism» and «Integration Theory» / Alex Warleigh-Lack // Review of International Political Economy. - 2006. - Vol. 13. - № 5. - pp. 750 - 771; Weisbrot Mark, Jake Johnson. The Gains From Trade: South American Economic Integration and the Resolution of Conflict / Mark Weisbrot, Jake Johnson. - Washington, 2010. - 10 p.

3. Khomenko H. D. *Andske spivtovarystvo natsii: modernizatsiia v umovakh hlobalizatsii* [And concord of nations: modernisation in the conditions of globalization] / H. D. Khomenko // Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi akademii. - 2004. Vypusk 10, ch. I. - P. 78-91.

4. Tkach O. I. *Stratehii rehionalnoi ta natsionalnoi intehtatsii krain Latynskoi Ameriky* [Strategies of regional and national integration of countries of Latin America] / O. I. Tkach // Politychnyi menedzhment. - 2009. - № I. - P. 140-146.

5. Lavut A. A. *Mehabloky - vzhov dlia Latynskoi Ameriky* [Mega-blocks is a call for Latin America] / A. A. Lavut // Latynskaia Ameryka. - 2014. - № 6. - P. 39-47.

6. Kudryavtseva E. S. *Mersosur: politicheskie perestanyvki i potentsial rasshyreniya* [Mersosur: political transpositions and potential of expansion] / E. S. Kudryavtseva // Latynskaya Ameryka. - 2014. - № 2. - P. 58-71.

7. Pyatakov A. N. *Bolivaryanskaya mezhdunarodnaya sistema: itohy piatiletyia i perspektivy* [Bolivarian international system: results of fifth anniversary and prospects] / A. N. Pyatakov // Latinskaya Ameryka. - 2009. - № 11. - P. 38-51.

8. Kuzmin V. V. *Latinskaya Ameryka: integratsiya i dvustoronnie ekonomicheskie svyazi* [Latin America: integration and bilateral economy connections] / V. V.

Kuzmin // Latinskaya Ameryka - 2008. - № 2. - P. 33-45.

9. Piskun I. P. *Kuba v integratsionnykh protsessakh Latinskoy Ameriki v nachale XXI veka* [Cuba in the integration processes of Latin America at the beginning the XXI century] / I. P. Piskun // Latynskaia Ameryka. - 2011. - № 9. - P. 49-67.

10. Nutenko L. Ya. *Merkosur - strany Azii i Afriki: novyy etap vzaimodeystviya* [Mercosur - countries of Asia and Africa : the new stage of co-operation] / L. Ya. Nutenko // Latinskaya Ameryka. - 2006. - № 7. - P. 47-59.

11. Reglamento General de UNASUR [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/reglamento_gral.pdf. - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 09/ 01/ 2016.

12. Sanahuja Perales J. A. Del «regionalismo abierto» al «regionalismo postliberal». Crisis y cambio en la integración regional en América Latina [Elektronnyi resurs] / J. A. Sanahuja Perales // Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe - N° 7. - 2008-2009. - P. 11-54. - Rezhym dostupu: www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02450.pdf. - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 21. 11. 2015.

13. The Initiative for the Integration of Regional Infrastructure in South America / Action 2030 Policy Brief. - Rezhym dostupu: [http://www.action2030.org/publications/policybriefs/Policy Brief%20IRSA.pdf](http://www.action2030.org/publications/policybriefs/Policy%20Brief%20IRSA.pdf). - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 07. 12. 2015.

14. Instrumentos fundacionales del MERCOSUR. - Montevideo, Secretaria del MERCOSUR, 2012. - 104 p.

15. Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/Tratado-UNA-SUR-solo.pdf>. - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 10. 01. 2016.

16. Protocolo adicional al Tratado Constitutivo de UNASUR sobre Compromiso con la Democracia [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.unasursg.org/images/descargas/DOCUMENTOS%20CONSTITUTIVOS%20DE%20UNASUR/Protocolo-Adicional-al-Trata-do-Constitutivo-de-UNASUR-sobre-Compromiso-con-la-Democracia-opt.pdf>. - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 08. 01. 2016.

17. Agreement for the ALBA application [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu: <http://albatcp.org/en/contenido/agreement-alba-application>. - Nazva z tytulu ekranu. - Data dostupu: 05. 12. 2015.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ ГОСУДАРСТВ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

С. А. Якубовский, д. э. н., профессор, Одесский национальный университет
имени И. И. Мечникова, А. П. Сарнацкий, д. и. н., профессор,

ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет», asarnatskiy@mail.ru

В статье исследованы особенности развития экономических интеграционных процессов

стран Латинской Америки в начале XXI века. Показано, что зависимые от США латиноамериканские государства всегда проявляли устойчивое стремление к созданию собственных международных образований. Этому процессу также способствовал и негативный опыт присоединения определенных стран к уже существующим интеграционным объединениям. В частности, вхождение Мексики в НАФТА и возникновение ряда социально-экономических проблем для мексиканской экономики стали толчком для других латиноамериканских стран более быстрыми темпами развивать системы собственных региональных экономических интеграционных образований.

Выявлено, что наиболее мощными экономическими интеграционными объединениями Латинской Америки в исследуемый период были МЕРКОСУР и Андское сообщество наций (АСН). Главной особенностью АСН является создание институциональной структуры с наднациональными функциями по модели ЕС, тогда как МЕРКОСУР отличается децентрализованной организационной структурой, в основу которой положен принцип консенсуса. Используя имеющиеся механизмы этих объединений, в 2008 году было создано наибольшее интеграционное сообщество данного региона – Южноамериканский союз наций (УНАСУР), в который вошло 12 стран. Данное интеграционное образование призвано создать гарантии устойчивого энергетического снабжения с учетом безопасности, эффективности эксплуатации ресурсов и регионального потребления Южноамериканского региона.

Выявлено, что интеграционные процессы в Латинской Америке имеют как центробежную, так и центростремительную составляющие, что свидетельствует о существенном влиянии на деятельность региональных международных образований не только экономических, но и политических факторов.

Ключевые слова: МЕРКОСУР, андское содружество наций, центробежная составляющая, центростремительная составляющая, Южноамериканский союз наций (УНАСУР), ALBA, сукрэ.

SPECIFIC FEATURES OF THE REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF LATIN AMERICA COUNTRIES IN THE BEGINNING OF THE 21st CENTURY

*S. A. Yakubovsky, D.E., Professor, Odessa National University named after I. I. Mechnikov,
A. P. Sarnatskiy, Dr. Sc. (History), Professor, SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

The features of development of economic integration processes of Latin America countries at the beginning of the 21st century are investigated. It is shown that USA-dependent states of Latin America have always shown a steady desire to create their own international formations. This process was also facilitated by the negative experience of joining certain countries to already existing integration associations. In particular, Mexico's joining NAFTA and the emergence of a number of socio-economic problems for the Mexican economy have been an impetus for other Latin American countries to develop their own regional economic integration structures at a faster pace.

It was found that the most powerful economic integration associations of Latin America in the period of study were MERCOSUR and the Andean Community of Nations (ASN). The main feature of the ASN is the creation of an institutional structure with supranational functions on the EU model, while MERCOSUR is characterized by a decentralized organizational structure, based on the principle of consensus. Using the existing mechanisms of these associations, the largest integration community of the region was created in 2008 – the South American Unions of Nations (UNASUR), which joined 12 countries. This integration formation is intended to create a guarantee of sustainable energy supply, taking into account the safety, efficiency of exploitation of resources and regional consumption of the South-American region. It is revealed that integration processes in Latin America have both centrifugal and centripetal components, which shows a significant influence on the activity of regional international entities not only economic but also political factors.

Keywords: Mercosur, Andean Commonwealth of Nations, centrifugal component, centripetal component, South American Union of Nations (UNASUR), ALBA, Sucre.

Надійшла до редакції 18.03.2018 р.

**АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ІТАЛІЇ
З КРАЇНАМИ СВІТУ**

*Е. В. Прушківська, д. е. н., професор, em.prushkovskaya@gmail.com,
І. В. Карнаух, магістр, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»*

У статті виокремлено основні аспекти торговельно-економічного співробітництва Італії з провідними країнами світу. Показано місце Італії, Китаю, Канади та України у міжнародному поділі праці та світовій торгівлі. Проаналізовано структуру експорту й імпорту на світовому рівні, в Італії в цілому та в кожній досліджуваній країні в умовах посилення глобалізаційних процесів. Досліджено торговельно-економічні, політичні, правові, соціальні та інші зв'язки між вказаними країнами.

Визначено торговельно-економічні відносини як комплексна система різнобічних форм міжнародного співробітництва країн та їх суб'єктів у різних галузях економіки. Виявлено, що країни нерівномірно беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках, про що свідчать рейтинг країн за обсягами експорту та імпорту. З'ясовано історико-правову складову відносин між Італією та провідними країнами світу. Аналіз місця досліджуваних країн у міжнародному поділі праці та на світовій арені дав змогу встановити здебільшого розбалансованість соціального, економічного та політичного розвитку в умовах глобалізаційних процесів та сприятливих конкурентних середовищ. Комплексна оцінка дозволила виявити особливості взаємовідносин Італії з Німеччиною, Канадою, Китаєм та Україною.

У процесі дослідження торговельно-економічних відносин Італії з провідними країнами світу та визначенні можливостей та загроз в контексті двостороннього співробітництва враховано економічні, правові та соціокультурні показники. Виявлено взаємозалежності між Італією та Німеччиною, Канадою, Китаєм та Україною. Обґрунтовано необхідність побудови й поглиблення співробітництва між країнами на якісно новому рівні. Визначено перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин Італії із різними країнами світу з урахуванням сучасних торговельно-економічних інтересів.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, експорт, імпорт, торговельне сальдо, Індекс Щасливої Планети, Індекс Ведення бізнесу, Індекс Конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. Розвиток торговельно-економічних відносин є пріоритетним питанням країн усього світу у зв'язку з обмеженістю ресурсів та глобалізаційними процесами. Оскільки потреби суспільства невичерпні, а здатність оточуючого середовища задовольняти наявні та майбутні потреби мають межі. Інтенсифікація глобалізаційних процесів спонукає країни світу до активізації міжнародного поділу праці. Економічна співпраця між країнами є необхідним елементом розвитку світогосподарської системи, адже дає змогу отримувати вигоду обидвом сторонам. Розробка дієвого механізму ідентифікації торговельно-економічних зв'язків надасть можливість визначити пріоритети та удосконалити стратегії розвитку на макро-, мікро- та мезо- рівнях економічної діяльності. Аналіз тенденцій торговельно-економічних відносин Італії з

країнами світу є актуальним науковим питанням і важливою складовою глобалізаційних процесів, зважаючи на вагоме місце Італійської Республіки в Європейському Союзі та НАТО.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні й практичні аспекти розвитку торговельно-економічних відносин та інтеграційних процесів знайшли своє відображення і набули значного розвитку у наукових працях та дослідженнях таких зарубіжних й українських вчених: О. Білоруса [1], І. Бураковського [2], С. Войтко [3], В. Герасимчук, В. Губіної [4], В. Дергачев [5], Ю. Козак [6], М. Кравченко, Н. Рязанової [7], В. Фомічев та ін. В роботах авторів визначаються та пропонуються різні аспекти природи та сутності зовнішньоекономічних зв'язків, але питання комплексного аналізу економічного співробітництва

між країнами залишається відкритим. Разом з тим, саме аналіз торговельно-економічних відносин між країнами потребує уточнення, а інтерпретація його використання – комплексності у зв'язку з постійними глобалізаційними процесами та інтеграційними утвореннями.

Формулювання мети статті. Мета даної роботи полягає в виявленні особливостей економіко-торговельного співробітництва Італії та провідних країн світу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом багатьох століть відбувалася еволюція від простого торгового обміну на двосторонній основі до складних форм і видів глобального співробітництва. Міжнародне економічне співробітництво сягає своїм корінням до витоків людської суспільної комунікації, та тих часів, коли сусідні племена здійснювали між собою обмінні операції або операції, які можна розглядати в якості первинних форм зовнішніх господарських зв'язків. Свого класичного стану (до появи «машинної цивілізації») первинні господарські зв'язки досягли в період розквіту Римської імперії. Римське право мало таке універсальне значення, що використовувалось європейською цивілізацією через тисячоліття після створення, коли наполеонівські війни ліквідували залишки феодальних відносин у Західній Європі та відкрили простір для розвитку капіталістичних відносин.

Інтенсивні торгові зв'язки в давнину були характерні не тільки для країн майбутньої Європи, а й для Арабського халіфату, який в період свого розквіту об'єднав в межах гігантської імперії сотні держав і князівств. Між містами імперій з півдня і вночі безперервним потоком йшли торгові каравани. Торгово-економічні та культурні досягнення Китаю, Індії, Малої Азії, античного світу і наступних цивілізацій органічно освоєні арабсько-мусульманським Сходом, сприяли його прискореному розвитку на протязі довгих століть. Навіть доступ до античної спадщини Заходу значною мірою отримував від Сходу: видатні праці стародавніх греків і римлян спочатку були переведені на арабську мову, а потім з арабської – на європейські мови. До інтенсивних тор-

гово-економічних зв'язків Арабського халіфату були залучені найбільші міста світу: від Близького Сходу до Ефіопії, Китаю, Іспанії та Франції, Середньої Азії, Кавказу, Скіфії аж до Поволжя.

В надрах феодальних товариств розвивалися позитивні елементи економічного співробітництва, які, власне, привели до Великих географічних відкриттів. Найбільш вражаючими з яких були відкриття Колумба і Америкго де Веспуччі, а також далекі плавання Магеллана, встановлення регулярних сполучень між усіма континентами. Все це дало об'єктивну базу для подальшого об'єднання світу за допомогою єдиних торговельно-економічних зв'язків.

Однак лише з початком Відродження, а потім і європейськими революціями і наполеонівськими війнами, сприяло остаточному переходу від натурального господарства до товарно-грошових відносин, що призвело до появи капіталістичних (буржуазних) відносин, розвитку національних товарних ринків і прискореному обміну. Ці глибинні виробничо-економічні процеси підштовхували до вивозу товарів за межі національних кордонів, сприяли розвитку міжнародної торгівлі, формуванню світового господарства і світового ринку [5, с.138].

На сучасному етапі під торговельно-економічними відносинами розуміють систему економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), що вийшли за межі відповідних національних господарств у зв'язку з безмежністю людських потреб та обмеженістю ресурсів. Щодо міжнародних економічних відносин то до основних їх форм належать: міжнародна торгівля товарами і послугами, міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна кооперація виробництва та обмін у галузі науки і техніки, валютно-кредитні відносини (рис.1).

Підкреслимо, що торговельно-економічні відносини посідають одне з перших місць на світовому ринку з часткою 80% торговельних потоків світового обміну. Міжнародна торгівля історично перша форма міжнародних економічних відносин між країнами, яка надає незалежним державам

можливість розширювати ринки збуту, поглиблювати спеціалізацію, що сприяє підвищенню продуктивності, ефективному розподілу та використанню світових продуктивних ресурсів. Міжнародна торгівля існує тільки при міжнародній фінансовій системі, що забезпечує конвертованість ва-

лют. Ця основна форма МЄВ дає можливість незалежним державам використовувати потоки товарів, послуг, капіталів і робочої сили з-за кордону за допомогою власних правил регулювання в інтересах розвитку та в довгостроковій перспективі підвищує рівень й якість життя населення країни.



Рис. 1. Основні структурні елементи міжнародних економічних відносин

* складено за: [3, 5]

Для економічного розвитку Італії зовнішньоекономічні зв'язки мають більше значення, ніж для інших розвинутих країн. Це пов'язано перш за все із:

1. Надлишковими потужностями. З точки зору внутрішнього ринку, багато галузей промисловості мають надлишкові потужності: нафтопереробна галузь, машинобудування, хімічна промисловість, підприємства легкої промисловості. Всі вони в значній мірі працюють на зовнішній ринок.

2. Недостатньо забезпечена основними корисними копалинами та продуктивністю.

Слід зазначити, що сьогодні Італія володіє диверсифікованою індустріальною економікою, яка ділиться на розвинену промис-

лову північ, де переважають приватні компанії, і менш розвинутий сільськогосподарський південь з високим рівнем безробіття. ВВП Італії складає близько 2 трильйонів доларів, ВВП на душу населення – близько 40 тисяч доларів, інфляція знаходиться на рівні 2,5%, а безробіття – 10% [8]. Але показники постійно змінюються внаслідок глибокого тиску світової економічної кризи на економіку Італії та глобалізаційних процесів. Країна знаходиться в зоні Євро, також має членство в таких організаціях як ЄС, СОТ, ОЕСР. Головними статтями доходів Італії є сфера послуг, яка складає 69 % від загальної суми доходів, а також створює робочі місця

для 63% активного населення країни (тобто для 25 млн. людей).

Частка промисловості в економіці Італії становить 29 %. Частка зайнятого в ній населення знаходиться на рівні 32 %. Провідними галузями промисловості Італії є машинобудування, металургія, легка та харчова промисловість, а також хімічне і нафтохімічне виробництво. Італія є одним зі світових лідерів з постачання автомобілів, велосипедів і мопедів, тракторів, побутової техніки, електроніки, верстатів, а також одягу та шкіряного взуття, макаронів, сиру, оливкового масла і вина. Також виробляються художні вироби зі скла і фаянсу, ювелірні вироби. У добувній промисловості переважає видобуток піритів, ртуті, природного газу, калійної солі, доломіту і азбесту.

Для Італії звичною справою є втручання державного капіталу в промисловість. В основному це відбувається в формі монополій. Найбільшим з італійських об'єднань є Інститут промислової реконструкції, який об'єднує понад 150 підприємств різних галузей і має річний обіг в 50 млрд. доларів, входячи в десятку найбільших промислових груп в світі. Також держава в Італії повністю монополізувала енергетичну галузь, на 50 % - транспорт, на 45 % - металургію, а також багато банків.

Сільське господарство Італії має найменшу частку в економіці. Воно становить всього 2 % від ВВП, а частка зайнятого населення – 5 %. Основною галуззю сільськогосподарства Італії є рослинництво. Найбільш поширеними сільськогосподарськими культурами є пшениця, кукурудза, рис і цукровий буряк. За рівнем виробництва рису Італія займає перше місце в Європі. Також Італія є одним з провідних світових і великим Європейським виробником цитрусових, томатів, винограду і олив. Орні землі становлять 30 % від загальної кількості земель, землі під постійні посіви і пасовища мають частки по 10 % і 15 % відповідно. Близько 23 % Італії покривають ліси і лісисті місцевості.

У структурі зовнішньої торгівлі Італії імпорту та експорту знаходяться приблизно на одному рівні. В 2017 році Італія експортувала товарів та послуг на суму 506 230 млн. доларів. В свою чергу сума імпорту склала

452 620 млн. доларів. Тому станом на кінець 2017 року Італія мала позитивне сальдо торгового балансу в розмірі 53 610 млн. доларів [8]. Слід зауважити, що в потреба італійської економіки в значному імпорті нафти, вугілля, чорних та кольорових металів, лісоматеріалів, залізної руди, хутра обумовили в недавньому минулому постійний дефіцит зовнішньої торгівлі. Сьогодні дефіцит балансу значною мірою покривається за рахунок переказів з-за кордону італійських емігрантів, доходів від морського фрахту та туризму. Італію щорічно відвідує більше 50 млн. туристів. Разом з тим зовнішній борг Італії складає близько 2 трл. доларів.

У світовому рейтингу країн-експортерів 2017 року Італія зайняла 9 місце. Найбільшу частку експорту мають: запаковані медикаменти (21,8 млрд. доларів США), автомобілі (15,4 млрд. доларів США), комплектуючі до автомобілів (12 млрд. доларів США), нафтопродукти (10,1 млрд. доларів США та виробниче устаткування (7,49 млрд. доларів США).

За обсягами імпорту в 2017 році Італія зайняла 10 місце у світі. Головними статтями імпорту були – автомобілі (27,6 млрд. доларів США), сира нафта (18,1 млрд. доларів США), запаковані медикаменти (14,4 млрд. доларів США), нафтовий газ (11,3 млрд. доларів США) та комплектуючі до автомобілів (7,83 млрд. доларів США) (табл. 1). Як свідчать дані в основному імпортується енергоносії, промислова сировина, автомобілі та медикаменти [10]. Слід зауважити, що Італія імпортує велику кількість продукції, оскільки з одного боку має досить обмежену ресурсну базу, з іншого – слабкий розвиток сучасних наукомістких галузей. Сировина та мінерали є однією з найважливіших статей міжнародних видатків Італії. 90% в цій категорії складають закупівлі сировини та природного газу. У зв'язку з цим Італія є країною вкрай залежною від кон'юнктури світових ринків сировини. Екскур в минули свідчить, що у 1973–1974 р.р. світові ціни на нафту виросли в чотири рази. А Італія, так як сильно залежала від іноземної нафти, була змушена витратити величезні кошти на закупівлі палива. У 1974 році витрати на імпорту нафти до Італії склали 10,2 млрд. доларів (у 1972 році –

2,6 млрд. доларів). У цей період Італія мала загальний дефіцит платіжного балансу 7,8 млрд. доларів, що істотно похитнуло стано-

вище Італії в світовому економічному співтоваристві.

Таблиця 1

Світовий рейтинг країн-експортерів та країн-імпортерів в 2017 р., млн. дол. США

Світовий експорт			Світовий імпорт		
№	Країна	Сума експорту	№	Країна	Сума імпорту
1	Китай	2 263 330	1	США	2 409 500
2	США	1 546 720	2	Китай	1 841 890
3	Німеччина	1 448 300	3	Німеччина	1 167 030
4	Японія	698 120	4	Японія	671 920
5	Нідерланди	652 000	5	Велика Британія	644 060
6	Республіка Корея	573 700	6	Франція	624 720
7	Гонконг	550 270	7	Гонконг	589 910
8	Франція	535 190	8	Нідерланди	574 310
9	Італія	506 230	9	Південна Корея	478 480
10	Велика Британія	445 00	10	Італія	452 620
53	Україна	36 850	52	Україна	44 420

Джерело: складено за:[9]

В географічній структурі експорту Італії в 2017 році переважали такі країни як Німеччина (62,9 млрд. доларів США), Франція (43,7 млрд. доларів США), США (43,7 млрд. доларів США), Велика Британія (24 млрд. доларів США) та Іспанія (20,5 млрд. доларів США). Головними джерелами імпорту були Німеччина (73,8 млрд. доларів США), Франція (35,3 млрд. доларів США), Китай (32,1 млрд. доларів США), Нідерланди (21,8 млрд. доларів США) та Іспанія (20,7 млрд. доларів США). В 2017 році в порівнянні з попереднім роком експорт зріс в Іспанію (+10,2 %), США (+9,8 %), Швейцарію (+8,7 %) в Німеччину (+6,0 %) та Францію (+4,9 %). Значне зростання продаж було в Китай (+22,2 %) та Росію (+19,3 %).

У Італії чудова торгова традиція. Виходячи далеко в Середземне море, країна займає стратегічне значення, укріплюючи свій торговий потенціал не тільки в Східній Європі, а й Північній Африці та на Близькому Сході. Італія історично підтримувала активні відносини зі східноєвропейськими країнами Лівією та палестинськими народами. Ці зв'язки збереглися навіть в періоди великою політичної напруги. Разом з тим, більше половини угод Італії здійснюється з іншими країнами ЄС. А до числа інших основних торгових партнерів відно-

сяться США, Росія, Китай та члени Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК). 35% зовнішньоторгового обороту відбувається з нафтогазоносними країнами Близького Сходу та країн Латинської Америки. На сучасному етапі Італія виявляє зацікавленість до природних ресурсів України.

Із вищезазначеного слідує, що Італія є важливим гравцем на міжнародному ринку товарів і послуг. Зогляду на це поділяємо точку зору Білоруса О. та Губіної В. Для оцінки співпраці Італії з провідними країнами світу, визначення можливостей та загроз в контексті двостороннього співробітництва необхідно враховувати показники у комплексі: економічні, правові, соціальні та інші. В статті проведено комплексний аналіз торговельно-економічного співробітництва Італії з Німеччиною, Китаєм, Канадою та Україною. Для початку проаналізуємо історико-правову (включаючи політичну та правову базу міжурядових, міжвідомчих та інших двосторонніх документів) складовому відносин між зазначеними вище країнами.

За даними офіційного сайту статистики Італії на початку 2018 року Німеччина стала першим та головним її партнером. З огляду на членство обох країн в ЄС, ОЕСР, НАТО, G7, G20 це не дивно, оскільки Німеччина та Італія мають спільні цінності, міцне багатостороннє співробітництво та

зростаючий рівень торгівлі й інвестицій. Обмін між цими країнами сягнув рекордних 121 млрд. євро, що на 7,6 % більше попереднього року. Слід зауважити, що незважаючи на те, що Італія – сильний торговельний партнер Німеччини, але все ж Італія більш залежна від цієї співпраці. Оскільки фактично вона є шостим комерційним партнером для Німеччини. Основні комерційні потоки формуються за рахунок автомобільного, хімічного/фармацевтичного і електротехнічного секторів. Між Італією та Німеччиною створені різні установи і асоціації, що сприяють обміну і партнерства між обома країнами. Однією з головних є італійська торгова палата Німеччини – двостороння асоціація, яка працює на італійському і німецькому ринках для розширення економічних відносин і співробітництва між компаніями цих країн. Вона була заснована більше 100 років тому, в 1911 році, і з тих пір підтримує тих, хто хоче вести бізнес між Італією і Німеччиною, співпрацювати і створювати нові економічні відносини між двома країнами. CCIG належить до великої всесвітньої мережі з більш ніж 70 італійських торгових палат за кордоном. Завдяки цій мережі Італія розширює свої ринки в десятках інших країн світу. Ще однією важливою інституцією є Італійсько-Німецька торгова палата, яка була заснована в Мілані в грудні 1921 року за ініціативою шести німецьких і італійських торговців. Неперевершеною характеристикою Італійсько-Німецької торгової палати є тісна двостороння співпраця між Італією і Німеччиною з метою сприяння розвитку економічних відносин в цілому: обмін товарами, послугами та інвестиціями. Опитування, проведене Roedl & Partner, свідчить про бажання німецьких сімейних компаній здійснити злиття з компаніями Італії. Найчастіше до секторів, в яких це відбувається, відносять електротехнічну і автомобільну промисловість.

Італія є одним із засновників Європейського Союзу і є однією з країн, що бере участь в Європейському економічному та валютному союзі (ЕВС), яка зробила євро в якості загальної спільної валюти. Вона також підписала Шенгенську угоду, що дозволяє вільне переміщення осіб країнами ЄС. Відповідно до угоди Європейського еконо-

мічного простору (ЄАНС) ЄС і три з чотирьох держав-членів Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) є розширеним єдиним ринком. ЄАНС поширює комерційне право ЄС на держави ЄАВТ, забезпечуючи тим самим вільний обіг товарів, послуг, капіталу і робочої сили, надаючи підприємствам право самостійно або для дочірніх компаній на всій території ЄАНС.

Канада і Італія одноставні в ключових глобальних і регіональних питаннях. Вони є партнерами в ряді багатосторонніх інститутів, таких як ООН, «G7» і НАТО. Велике і динамічне італо-канадське суспільство займається багатьма аспектами – культурними, соціальними, економічними і політичними двосторонніми відносинами. Важливі ділові та науково-технічні делегації між Канадою та Італією, надали нового імпульсу інноваційним комерційним можливостям і партнерству. Культурні та академічні обміни, зв'язки між інституційними організаціями з кожним роком міцнішають. Політичні контакти і двосторонні візити на найвищому рівні між Канадою та Італією ніколи не були такими частими, як в останні роки.

Канада і Італія працюють над новими і зміненими угодами для сприяння розширенню двосторонніх контактів, бізнесу та сприяння офіційним відносинам між двома урядами. Ці двосторонні документи охоплюють також взаємну зайнятість. Оновлений договір про видачу вступив в силу в 2010 році. Нова конвенція про подвійне оподаткування вступила в силу в 2011 році. У 2017 році Канада і Італія підписали угоду про взаємне визнання водійських прав.

Крім того, з 1979 року між цими країнами діє угода про соціальне забезпечення (SSA) Переглянутий у 2017 році, SSA допомагає людям, які жили або працювали в Канаді та Італії, отримати право на отримання пенсійної допомоги на основі їх приналежності до пенсійної системи кожної країни. SSA також дозволяє забезпечити безперервність охоплення соціальним забезпеченням. Працівники, направлені своїми роботодавцями, на тимчасову роботу в іншу країну, забезпечуються запобіганням подвійного покриття для однієї і тієї ж роботи програмами соціального забезпечення обох країн. З викладеного вище, зрозуміло, що

сьогодні між Канадою та Італією процвітають комерційні, політичні, соціально-економічні та правові відносини.

Що стосується співпраці Італії з Китаєм, світова криза підтвердила, що стан всіх країн взаємозалежний, а налагоджені та міцні економічно-торговельні відносини мають життєво важливе значення для зростання глобального добробуту. Зростання китайської економіки (другої за величиною у світі) та її інтеграція у світову економіку за останні три десятиліття є основним джерелом такої взаємозалежності. Динамізм китайської економіки стимулював зростання в решті країн світу. Від інтенсивних торговельно-економічних відносин виграли найбільш передові та промислово розвинені країни, в тому числі Італія. Нинішнє економічне перебалансування в Китаї сигналізує про перехід до більш стійкої і ефективної економіки, і являє собою важливе джерело для більш високої взаємозалежності між Китаєм і рештою світу. Італія завжди була одним з головних стратегічних торгових партнерів Китаю, оскільки обидві країни мають низку подібностей і взаємодоповнюваності виробничих структур. Економічні і торговельні відносини між Китаєм та Італією показали виразні ознаки зростаючої взаємозалежності протягом останнього десятиліття, шляхом торгівлі й інвестицій. Китай та Італія все більш стають взаємопов'язаними, оскільки збільшення частки експорту однією країною включають в себе

імпорт з іншої країни. Це ознака того, що низка виробничих секторів, які є основою економічної діяльності в обох країнах все більше і більше взаємозалежні. Тому потенціал двостороннього співробітництва сьогодні більший, ніж будь-коли.

Для України Італія – за обсягом товарообігу третій партнер в Європі, та сьомий – у світі. Початок повноцінної дії поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС надзвичайно позначився на двосторонній торгівлі з Італією. Відкриття українського ринку дозволило зайти італійським товарам, імпорт яких раніше був обтяжений необхідністю сплачувати мито. У поточному ж році умови торгівлі стали більш сприятливими, що дозволило Італії наростити експорт до України. З іншого боку, погіршення кон'юнктури на світових ринках традиційних експортних товарів України негативно вплинуло на поставки нашої країни, у тому числі й в Італію. Тим не менш, аналіз товарної структури нашого імпорту з Італії фіксує позитивну тенденцію. Разом з тим Україна та Італія є членами основних світових організацій та угруповань (МВФ, СОТ, ЮНІДО, МБРР, ВОІВ, ЮНЕСКО, ЮНІДО, Інтерпол та ін.) які створюють нормативно-правову базу рекомендаційного характеру та є основою для вирішення спірних питань між країнами-учасницями.

Місце країн у міжнародному поділі праці та на світовій арені подано в табл. 2.

Таблиця 2
Рейтинг досліджуваних країн у міжнародному поділі праці та на світовій арені, 2017 рік

Назва рейтингу	Загальна кількість країн-учасниць	Позиція Італії	Позиція Німеччина	Позиція Канада	Позиція Китай	Позиція Україна
1	3	4	5	6	7	8
HPI	155	48	16	7	79	132
Doing Business	190	46	20	18	5	76
GCI	137	43	5	14	27	81

Джерело: складено за: [11-13]

Як свідчать дані табл. 2 за Індексом Щасливої Планети лідируючі позиції займає Канада (7 місце) та Німеччина (16 місце). Індекс Ведення Бізнесу вивів до лідерів Ки-

тай (5 місце) та Канаду (18 місце). У рейтингу за Світовим Індексом Конкурентоспроможності перші позиції має Німеччина (5 місце) та Канада (14 місце). Аутсайдером у

досліджуваний п'ятірці країн стала Україна. В світовому розрізі наша держава має найгірші позиції в НРІ (132 місце серед 155 країн), значення вище середнього спостерігається за рейтингом Ведення Бізнесу (76 місце з 190 країн), за Індексом Конкурентоздатності місце України нижче середнього (81 з 137 країн-учасниць дослідження). В цьому контексті слід зауважити на стабільності позиції Італії (гарантовано входить в ТОП-50 країн кожного рейтинга). Канада та

Німеччина, які займають лідируючі позиції за дослідженнями, мають рівномірність соціального, економічного та політичного розвитку в умовах глобалізаційних процесів та сприятливих конкурентних середовищ.

В світовій торгівлі Італія, Німеччина, Канада, Китай та Україна мають різні основні товарні групи та партнерів, що спровоковано індивідуальністю й специфікацією кожної країни. Детальний аналіз цього стану представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Італія та провідні країни у світовій торгівлі, 2017 рік

Показник	Італія	Німеччина	Канада	Китай	Україна
1	2	3	4	5	6
Експорт, млрд. дол.	506,23	1 448, 3	420,6	2 263,33	36,85
Місце у світі за експортом	9	3	12	1	53
Основні експортні товари	Устаткування, транспортні засоби, електронне устаткування, медикаменти, пласмаси	Транспортні засоби, обладнання, електронне обладнання, медикаменти	Мінеральне паливо, транспортні засоби, обладнання, дорожні камні	Електронне устаткування, устаткування, меблі та ілюмінація, одяг	Чорні метали, зернові культури, руди та шлаки
Основні - партнери по експорту (у % до загального експорту)	Німеччина – 12,4 Франція – 10,3 США – 9,0 Іспанія – 5,2 Великобританія – 5,1	США – 8,7 Франція – 8,2 Китай – 6,8 Великобританія – 6,6 Нідерланди – 6,3	США – 76 Китай – 4,3 Великобританія – 3,2 Японія – 2,2 Мексика – 1,4	США – 19 Гонконг – 12,4 Японія – 6 Південна Корея – 4,5 В'єтнам – 3,1	РФ – 9,1 Польща – 6,3 Туреччина – 5,8 Італія – 5,7 Індія – 5,1
Імпорт, млрд. дол.	452,62	1 167,03	432,3	1 841,89	44,42
Місці у світі за імпортом	10	3	11	2	52
Основні імпортовані товари	Мінеральне паливо, транспортне обладнання, устаткування, електронне обладнання, медикаменти	Обладнання, електронне обладнання, транспортні засоби, мінеральне паливо	Транспортне обладнання, устаткування, електронне обладнання, мінеральне паливо, медикаменти	Електронне устаткування, мінеральне паливо, корисні копалини, медичне обладнання	Перероблена нафта, газ, ядерні реактори, котли та наземні транспортні
Основні партнери по імпорту (у % до загального імпорту)	Німеччина – 16,3 Франція – 8,8 Китай – 7,1 Нідерланди – 5,6 Іспанія – 5,3	Китай – 9,7 Нідерланди – 8,2 Франція – 6,2 США – 5,9 Італія – 5,4	США – 51,3 Китай – 12,7 Мексика – 6,3 Німеччина – 3,2 Японія – 3,1	Південна Корея – 9,6 Японія – 9 США – 8,4 Тайвань – 8,4 Німеччина – 5,3	РФ – 14,5 Китай – 11,4 Німеччини – 11 Польщі – 7 Білорусь – 6,5

Джерело: складено за: [11-13]

За підсумками 2017 року Італія експортувала товарів на 506,23 млрд. доларів

США (9 місце), що на 9,7 % більше попереднього року. Імпорт Італії (10 місце) склав

– 452,62 млрд. доларів США (+11,8% в порівнянні з 2016 роком). В 2017 році експорт Німеччини склав 1 448,3 млрд. доларів США (3 місце), що на 7,8 % більше попереднього року. Імпорт Німеччини (3 місце) склав – 1 167,03 млрд. доларів США (+10,1% в порівнянні з 2016 роком). В свою чергу, Канада відправила на світовий ринок товарів на суму 420,6 млрд. доларів США (12 місце), що на 8,1 % більше попереднього року. Імпорт Канади (11 місце) склав 432,3 млрд. доларів США (+7,3% в порівнянні з 2016 роком). За підсумками 2017 року Китай експортував товарів на 2 263,33 млрд. доларів США (1 місце), що на 8,3 % більше попереднього року. Імпорт Китаю (2 місце) склав – 1 841,89 млрд. доларів США (+15,9% в порівнянні з 2016 роком).

За підсумками 2017 року обсяг експорту товарів з України збільшився на 19% до 2016 року та склав 36,85 млрд. доларів США (53 місце). У товарній структурі експорту, найбільша частка припадає на чорні метали (20%), зернові культури (15%), руди та шлаки (6,3%). Топ-країни імпортери української продукції: РФ (9,1% сукупного експорту), Польща (6,3%), Туреччина (5,8%), Італія (5,7%), Індія (5,1%). Імпорт України в 2017 році зріс на 26,4% до 44,42 млрд. доларів США (52 місце). Імпортує Україна переважно продукти паливно-енергетичного комплексу (перероблена нафта та газ), ядерні реактори, котли та наземні транспортні. За оцінками експертів Українського інституту майбутнього, Україна має ресурсний потенціал ПЕК, який може забезпечити зниження імпорту паливної продукції. Імпортує Україна з РФ (14,5%), КНР (11,4%), Німеччини (11%), Польщі (7%), Білорусі (6,5%).

Крізь призму світової торгівлі доцільно провести оцінку стану і перспективи торговельних відносин Італії з приведеними країнами (табл. 4). Експорт Італії до Німеччини в 2017 році склав 62,9 млрд. доларів США, або 12,4% загального обсягу експорту. Італія до Німеччини експортує автомобілі (10,2 млрд. доларів США), інші транспортні засоби (7,1 млрд. доларів США), електронне обладнання (4,2 млрд. доларів США), пластмаси (3,6 млрд. доларів США), вироби з чорної металургії (3,2 млрд. доларів США). За підсумками 2017 року експорт

Італії до Китаю склав 15,3 млрд. доларів США, або 3,0% загального експорту. До Китаю Італія експортує автомобілі (4,5 млрд. доларів США), судна (2 млрд. доларів США), медичне та технічне устаткування (690,5 млн доларів США), електронне обладнання (667,9 млрд. доларів США), медикаменти (617,7 млн. доларів США). Експорт Італії до Канади в 2017 році склав 4,43 млрд. доларів США, або 0,87% загального обсягу експорту. До Канади експортується обладнання, ядерні реактиви, котли (1 млрд. доларів США), напої, алкоголь та оцет (460,38 млн. доларів США), транспортні засоби, крім залізничних доріг та трамвайних колій (373,84 млн. доларів США), меблі та ілюмінація (174,4 млн. доларів США), електронне обладнання (162,8 млн. доларів США). За підсумками 2017 року експорт Італії до України склав 1,56 млрд. доларів США, або 0,3% загального експорту. До України Італія експортує обладнання, ядерні реактиви, котли (437,5 млн. доларів США), предмети одягу (101,32 млн. доларів США), меблі та ілюмінація (90,92 млн доларів США), електронне обладнання (79,04 млн. доларів США), пластмаси (65,49 млн. доларів США).

За підсумками 2017 року Італія імпортувала з Німеччини 73,8 млрд. доларів США, або 16,3% загального імпорту. Основними статтями ввезення стали: транспортні засоби (14,8 млрд. доларів США), автомобілі (11 млрд. доларів США), електронне обладнання (6,6 млрд. доларів США), пластмаси (5,2 млрд. доларів США), фармацевтика (3,4 млрд. доларів США). Імпорт з Китаю до Італії в 2017 році склав 32,1 млрд. доларів США, або 7,1% загального обсягу імпорту. Італія з Китаю імпортує техніку (5,9 млрд. доларів США), електронне обладнання (5,9 млрд. доларів США), одяг (1,6 млрд. доларів США), медичне та технічне обладнання (1,4 млрд. доларів США), органічні хімікати (1,2 млрд. доларів США). За підсумками 2017 року Італія імпортувала з Канади 1,75 млрд. доларів США, або 0,39% загального імпорту. Основними статтями ввезення стали: мінеральне паливо, масло, продукти перегону (461,62 млн. доларів США), обладнання, ядерні реактиви, котли (244,62 млн. доларів США), пластмаси (222,3 млн. доларів США), масло соняшни-

ка, масляні фрукти, зерно (102,68 млн. доларів США), літаки, космічні апарати (88,25 млн. доларів США). Імпорт з України до Італії в 2017 році склав 2,8 млрд. доларів США, або 0,62% загального обсягу імпорту. Італія з України імпортує залізо та сталь (1,42 млрд. доларів США), пласмаси (381,66

млн. доларів США), тварин, рослинні жири та масла (127,79 млн. доларів США), сіль, сірку, штукатурку та інші будівельні компоненти (127,79 млн. доларів США), деревина та вироби з дерева, дерев'яне вугілля (87,61 млн. доларів США).

Таблиця 4

Показники торгівлі товарами та послугами між Італією та досліджуваними країнами за 2017 рік

Показник	Світ	Німеччина	Канада	Китай	Україна
Експорт Італії, млрд. дол. США	506,23	62,9	4,43	15,3	1,56
Імпорт Італії, млрд. дол. США	452,62	73,8	1,75	32,1	2,8
Зовнішньоторговельний оборот Італії, млрд. дол. США	958,85	136,7	6,18	47,4	4,36
Сальдо зовнішньої торгівлі Італії, млрд. дол. США	53,61	-10,9	2,68	-16,8	-1,24
Частка експорту Італії в країні світу відносно загального експорту, %	100	12,43	0,88	3,02	0,31
Частка імпорту Італії з країн світу відносно загального імпорту, %	100	16,31	0,39	7,09	0,62
Частка експорту Італії в країні світу відносно ВВП, %	26,16	3,25	0,23	0,79	0,08
Частка імпорту Італії з країн світу відносно ВВП, %	23,39	3,81	0,09	1,66	0,14
Індекс товарності економіки Італії, %	49,56	7,07	0,32	2,45	0,23

Джерело: складено за:[14]

*примітка: ВВП Італія в 2017 році – 1 934 798 млн. дол. США

Дані таблиці 4 свідчать, що найбільший зовнішньоторговельний оборот спостерігається між Німеччиною та Італією (136,7 млрд. дол. США). В свою чергу, незважаючи на позитивне сальдо торгового балансу Італії в цілому, з досліджуваними країнами додатне спостерігається тільки з Канадою (2,68 млрд. дол. США). Найбільше значення зовнішніх ринків Італії для експорт-орієнтованих та імпорто-орієнтовних галузей національної економіки спостерігається для Німеччини та Китаю. Відкритість національної економіки Італії є відносною, про це свідчить експортна квота, яка по країні складає – 26,16%, імпортна – 23,39%. В порівнянні з досліджуваними країнами найви-

щі квоти спостерігаються із Німеччиною, з домінуванням імпортової квоти на 0,56 п.п. Значення індексу товарності економіки Італії (49,56%) свідчить про значний ступінь участі країни в міжнародному поділі праці.

Завдяки інтенсивним відносинам з виробничими компаніями в Північній Італії (за рахунок закупівель для інновації Industry 4.0, зростання в торгівлі з Lazio) Німеччина закріплює позиції основного економічного та комерційного партнера Італії. Крім цього, німці складають основу доходів від туризму, в 2017 році їх кількість зафіксовано у розмірі близько 12 млн. чоловік.

Також слід зауважити, що італійсько-німецькі економічні відносини характери-

зуються сильною інтеграцією між двома структурами виробництва: в обох країнах існують значні запаси прямих інвестицій, і встановлені міцні відносини субпідряду. Згідно з даними Міністерства закордонних справ Італії, в Німеччині близько 2 100 компаній (задіяно 81 000 чоловік і загальний оборот становить близько 50 млн. євро), які належать або контролюються Італією. В свою чергу, компанії в Італії з німецьким капіталом складають майже 1 800 організацій і забезпечують роботою в цілому близько 125 000 людей, з оборотом понад 57 млн. євро в рік. Ці дві країни поділяють економічну структуру, засновану на обробній промисловості, яка орієнтована на експорт.

Подальше процвітання італійско-німецьких відносин забезпечують три основні складові: територіальна близькість двох ринків, високе поцінювання італійської продукції Німеччиною та привілеї, що випливають з функціонування на європейському єдиному ринку, тобто можливість для людей, товарів, послуг і грошей вільно переміщатися в Європі.

Крім того, співпраця не зупиняється на великих компаніях, відомих у всьому світі, оскільки існує безліч злиттів і партнерських відносин також на рівні німецьких й італійських стартапів. Економічна структура двох країн також складається з МСП, які мають основоположне значення для зростання і конкурентоспроможності в Європі. Також з точки зору взаємозв'язку між двома громадянськими суспільствами двосторонні відносини дуже інтенсивні, і вони закріплені великою та добре інтегрованою італійською громадою в Німеччині та численними контактами між цими державами в культурному, освітньому та інших аспектах.

Що стосується торговельно-економічних відносин Італії та Канади, то їх співпраця має велике значення для ринків Італії та потенціал до росту для канадських компаній. В 2017 році Італія стала 13-им за розміром експортером Канади у світі та 6-им – в Європі. В цьому ж році Італія стала 27-ою за величиною країною-інвестором ПІІ в Канаді в світовому масштабі та 13-ою – з країн ЄС. Частка ПІІ в Канаді з Італії становить 0,2% від загального обсягу.

Щодо можливостей розвитку відносин

між Італією та Канадою слід зауважити, що глобальна фінансова криза і економічний спад торкнулися Італії й її сусідів по ЄС. Труднощі в італійській економіці відкрили двері для деяких цікавих можливостей для канадських компаній як з точки зору розвитку експорту, так і залучення інвестицій. Італійські компанії повинні диверсифікувати свою присутність на зовнішньому ринку (інвестиції за кордоном), одночасно зміцнюючи свої конкурентні можливості всередині країни (придбання технологій, альянси, спільні підприємства). Тривалі низькі перспективи зростання в Італії і Європі дають можливість просувати переваги інвестування і роботи в Канаді італійським компаніям, які зацікавлені в розвитку в Північній Америці. Італія визначила Канаду як пріоритетного партнера в галузі науки і техніки та інвестицій. Беззаперечно є те, що ІКТ Канади і наукові можливості цієї країни є доповненням до потреб Італії. Це призвело до низки заходів і можливостей для створення механізмів, які підтримують комерційну діяльність і обмін кадрами. Важливо підкреслити, що Канада і Італія є природними партнерами S & T з акцентом на дослідженнях, що стосуються якості життя (здоров'я, навколишнє середовище, енергія, нові матеріали). Італія є сильним прихильником зміцнення економічного партнерства з Канадою та активним прихильником укладення СЕТА. Угода про вільну торгівлю між Канадою та Італією значно розширить двосторонню торгівлю й інвестиції.

Незважаючи на те, що італійський експорт в основному спрямований на ЄС (55%) та США (9%), китайський ринок тривалий час був найбільш динамічним для експорту Італії. Крім того, для деяких італійських секторів економіки (папір, кожа, метали та добрива) Китай є дуже важливим ринком (більше 10 % від загального об'єму). Різке сповільнення може серйозно вплинути на ці сектори, не впливаючи на загальний торговельний обіг у зв'язку з низькою часткою в загальному об'ємі експорту країни.

Крім того, італійська і китайська економіка в значній мірі орієнтована на експорт, і вони обидві покладаються на збільшення частки іноземних ресурсів в експорті. Італія в більшій мірі залежить від зовнішніх

ресурсів Китаю. Уряд Китаю, спільно з Радою з просування Міжнародної торгівлі, представив кілька проектів для надання допомоги національним компаніям в розробці глобальної стратегії використання своїх можливостей задля розширення на міжнародних ринках. А подальше нарощування експорту Китаю частково залежить від співпраці з високотехнологічними підприємствами в промисловорозвинених країнах, таких як Італія. Більш того, нові сектори стають все більш важливими для майбутніх двосторонніх відносин між Китаєм і Італією. Зокрема, прогнози зростання і збільшення витрат їжі в Китаї, разом з швидким старінням населення, і їх сукупний вплив на охорону здоров'я витрати, відкриють нові можливості для співпраці в агропромисловому а також фармацевтичному секторі, де італійські навички, досвід і продукти цілком можуть відповідати зростаючій витонченості китайських споживачів. Крім того, китайські виробники мають величезний потенціал для поновлення ланцюга поставок з високою доданою вартістю, де Італія має найбільші передові навички і технології у світі.

Італія і Китай все частіше співпрацюють у напрямку прямих інвестицій. У 2017 році Європа перевершила Північну Америку в якості першого пункту призначення для китайських вихідних прямих інвестицій, і багато в чому це пов'язано з великою часткою інвестицій до Італії, яка стала вигідним інвестиційним реципієнтом в Європі. Потенційна взаємодоповнюваність між двома країнами перебуває на підйомі у багатьох ланцюгах (харчова, виробнича, вартість послуг). Італійські і китайські підприємства, безумовно, можуть співпрацювати у величезній кількості різних видів економічної діяльності, які виходять далеко за межі традиційних зрілих галузей промисловості. Співпраця може включати більш інноваційні та передові сектори, такі як: охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, сільське господарство, модернізації промисловості, міське планування. Створення нових взаємозалежностей і залучення нової та попередня взаємодоповнюваність дозволить Китаю й Італії займати лідируючі позиції у світовій економіці.

Відносно України, за даними митної статистики України, за результатами торгівлі у 2017 році Італія стала 4-им торговельним партнером серед країн світу за обсягом торгівлі товарами. За обсягом товарообігу України з країнами Європи, Італія посідає 3-є місце, поступаючись Німеччині та Польщі. За показником позитивного сальдо для України у двосторонній торгівлі Італія посідає друге (після Нідерландів) місце серед країн Європи. Обсяг українського експорту в Італію перевищує сукупний експорт у США, Велику Британію, Францію, Японію, Грецію, ПАР та Канаду разом узятих.

Традиційне багаторічне торговельне партнерство Італії та України, сталі господарські й торговельні зв'язки наклали відчутний відбиток як на структуру двостороннього товарообігу, так і на його наповнення. Аналізуючи експортно-імпортні потоки між нашими країнами можна бачити, що, як і щорічно, лівову долю товарних потоків складають ті ж самі продукти з незначними кон'юнктурними коливаннями. Саме ця стабільність основних позицій структури двосторонньої торгівлі гарантують зростання двосторонньої торгівлі між нашими країнами і в майбутньому. Незважаючи на низькі показники розвитку італійської економіки, ця країна на протязі останніх років залишається одним з провідних партнерів України в сфері торговельно-економічного співробітництва серед країн Західної Європи та світу.

Існуючі перспективи для України у відносинах з Італією полягають не лише у стабільному збуті продукції національних підприємств та розвитку співробітництва за формулою «купівля-продаж», а насамперед – у залученні італійських інвестицій, передових технологій та підприємницького досвіду в українську економіку.

Станом на 1 січня 2018 року обсяг прямих інвестицій з Італії в економіку України становив 333,3 млн. дол. США (збільшились з початку року на 13,7 млн. дол. США або 4,3%), що становить 0,8% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. Італійські підприємства давно й успішно працюють в Україні у банківській сфері (Intesa), у виробництві пневмоустаткування (Camozzi), бетону (Buzzi Unicem), кераміч-

ної плитки (Emil Ceramica), взуття (Inblu) та ін.

Незважаючи на вихід великої італійської банківської групи UniCredit з українського ринку та окремі проблеми, що відчували італійські компанії в Україні, серед потенційних італійських інвесторів існує стійка налаштованість на інвестування в українську економіку. На думку багатьох із них, надзвичайно важливим на даному етапі є забезпечення ефективного функціонування Офісу із залучення та підтримки інвестицій при Кабінеті Міністрів, реалізація судової реформи, особливо в частині захисту прав власності, створення єдиних та прозорих для всіх правил у фінансовому та банківському секторі. Реалізація комплексу цих заходів слугуватиме імпульсом як для системних інвесторів, так і для підприємців малого та середнього бізнесу, які відчуватимуть себе на українському ринку як у себе вдома.

Шлях до збільшення притоку італійських інвестицій в українську економіку повинен полягати, передусім, у перенесення італійськими компаніями виробничої діяльності в Україну, особливо – за рахунок реалізації масштабних інвестиційних та індустріальних проектів, які могли б стати важливими “індикаторами” нового рівня співробітництва та “локомотивами” у створенні італійських промислових округів в Україні (на зразок італійських промислових районів – “кластерів” в Румунії).

Досить активно італійські інвестори цікавляться можливостями інвестицій у сільське господарство України. Дедалі частіше надходять запити щодо бажань вкладати кошти в оренду землі, вирощування сільськогосподарських культур, будівництво центрів їх переробки та транспортування.

Відповідальність України, як торговельного партнера Італії, підтримувати серед італійської ділової спільноти позитивного іміджу держави із стабільними умовами господарювання, що, відповідно, забезпечує стабільність та розширення двосторонніх торговельно-економічних зв'язків у перспективі. Ця відповідальність обумовлюється, в першу чергу, поступовим щорічним збільшенням обсягів двосторонньої торгівлі та зростанням припливу італійських інвестицій в економіку України. Виходячи з цього,

можна зробити висновок, що подальше розширення та удосконалення двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Італією неможливе без включення до їх структури великих інвестиційних та коопераційних проектів співробітництва, які дозволять розвивати стратегічні галузі промисловості України, закріпити співпрацю двох країн на довгостроковий період, залучити італійські новітні технології до процесів модернізації українських підприємств.

Перспективи подальшого співробітництва Італії та України – невичерпні. В першу чергу це стосується енергетики та збереження енергоефективності. Італійський енергетичний гігант Ені вже працює в Україні і налаштований на подальше розширення співробітництва і на сферу альтернативної енергетики, зокрема, з геотермальних джерел. Передові розробки має й інша потужна енергетична компанія Італії – Enel, яка співпрацює з багатьма країнами у сфері відновлювальної енергетики. Наприклад, навесні 2017 року компанія відкрила в США гібридну електростанцію, яка є першою в світі станцією, що одночасно генерує енергію з трьох відновлювальних джерел: фотовольтаїка, геліотермальна енергія, геотермальна енергія. Аналогічний комплекс планується побудувати в Німеччині. В галузі енергоефективності Італія надає Україні сприяння на найвищому рівні, взявши на себе відповідні зобов'язання у рамках «Великої Сімки». По-друге, це сільське господарство. Вже другий рік поспіль Україна збільшує поставки основних сільськогосподарських товарів в Італію. У перспективі цілком реальним виглядає започаткування спільного виробництва харчових продуктів та відновлення проектів виробництва агропромислової техніки. По-третє, це сектор малих і середніх підприємств. Враховуючи специфіку України, із жодною іншою країною немає таких перспектив розвитку у сфері малого та середнього бізнесу, як з Італією.

Ще один цікавий напрямок – це співробітництво у сфері космосу. Україна має позитивний досвід роботи з Італією у цій галузі, а італійська сторона завжди наголошує на вагомому внеску України у будівництво ракети-носія VEGA, всі запуски якої були успішними. Однак, космос – це не ли-

ше будівництво ракет-носіїв та супутники. Космос – це безумовно майбутнє. І якщо навіть наша держава не матиме своєї SpaceX, українські науковці, конструктори, розробники цілком в змозі бути носіями незамінних знань у цій галузі. Поєднуючи італійський досвід та знання з українськими ресурсами й потенціалом, українсько-італійське торговельно-економічне співробітництво можна вивести на принципово новий рівень.

Висновки. Аналіз торговельно-економічних відносин Італії з Німеччиною, Китаєм, Канадою та Україною дозволив виокремити найбільш сприятливі сегменти взаємодії, визначити пріоритетні напрямки розвитку двосторонніх відносин під впливом інтеграційних процесів.

Потенціал взаємодії Італії з досліджуваними країнами за основу має сприятливе правове, економічне та соціальне середовище. На сучасному етапі Італія є одним з кращих партнерів для світового співробітництва. Для подальшої спільної плідної співпраці між країнами світовим організаціям доцільно розробити план заходів щодо інформаційної бази оподаткування, правил ведення бізнесу, можливостей різних форм співпраці з державою (державно-приватне партнерство, спільні підприємства, тощо), створення сприятливої атмосфери як на соціальному так і політичному рівнях.

Література

1. Білорус О. Г. Глобальна продовольча безпека : монографія / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов // Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України, ННЦ «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2009. – 486 с.
2. Бураковський І. Оцінка витрат і вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянська та ін. – К. : К.І.С., 2010. – 96 с.
3. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; Виконавці: А. О. Болдак, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, І. М. Джигирей та інші : наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – Ч. Україна в індикаторах сталого розвитку (2011–2012). – 232 с.
4. Губіна В. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіону в умовах зростання відкритості національної економіки / В. Губіна [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/05/5.pdf>

5. Дергачев В. А. Международные экономические отношения. Учебник для вузов / В. А. Дергачев – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 368 с.

6. Економіка зарубіжних країн / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, В. М. Осипова. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. : ЦУЛ. – 2007. – 544 с.

7. Рязанова Н. О. Пріоритетні напрями механізму реалізації експортного потенціалу регіону / Н. О. Рязанова // Вісник Волинського Інституту економіки і менеджменту. – 2015. – № 12. – С. 410–418.

8. International Statistics and Market Data – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics>

9. The Observatory of Economic Complexity – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ita>

10. Офіційний сайт статистики Італії. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.istat.it/it/archivio/209172>

11. Sustainable Development Solutions Network – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unsdsn.org>

12. World Bank Group/ International Finance Corporation – [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

13. World economic forum – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/#topic=data>

14. Worlds Richest Countries – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldsrichestcountries.com/top-italy-imports.html>

15. Посольство України в Італійській Республіці, в Республіці Мальта та в Республіці Сан Марино (за сумісництвом) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://italy.mfa.gov.ua/ua/ukraine-it/trade>

16. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua>

17. The Canadian Trade Commissioner Service – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tradecommissioner.gc.ca/italy-italie/market-facts-faits-sur-le-marche/61478.aspx?lang=eng&pedisable=true>

References

1. Bilorus O. H. *Hlobalna prodovolcha bezpeka* [Global food safety]: monograph / O. H. Bilorus, M. V. Zubets, P. T. Sabluk, V. I. Vlasov // In-t svit. ekonomiky i mizhnar. vidnosyn NAN Ukrainy, NNTs «In-t ahrar. ekonomiky» UAAN. – K., 2009. – 486 p.
2. Burakovskyy I. *Otsinka vytrat i vyhod vid ukladannia uhody pro zonu vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta ES* [Evaluation of the costs and benefits of concluding an agreement on a free trade area between Ukraine and the EU] / I. Burakovskyy, K. Kutsenko, A. Kobylanska ta in. – K. : K.I.S., 2010. – 96 p.
3. *Analiz staloho rozvytku – hlobalnyy i rehionalnyy konteksty* [Sustainable Development Analysis – Global and Regional Contexts]: / Mizhnar. rada z nauky (ICSU) [ta in.]; Vykonavtsi: A. O. Boldak, S. V. Voytko,

- O. A. Havrish, I. M. Dzhigirey ta inshi : nauk. ker. M. Z. Zhurovskyy. – K. : NTTU «KPI», 2012. – Ch. Ukraina v indyikatorakh staloho rozvytku (2011 –2012). – 232 p.
4. Hubina V. *Rozvytok zovnishnioekonomichnykh zviazkiv zehionu v umovakh zrostannia vidkrytosti natsionalnoi ekonomiky* [Development of foreign economic relations of the region in conditions of increasing openness of the national economy] / V. Hubina. [Electronic resource] – Access mode: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/05/5.pdf>
5. Dergachev V. A. *Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya*. Uchebnik dlya vuzov [International economic relations]. / V. A. Dergachev – M. : YuNITI-DANA, 2005 – 368 p.
6. *Ekonomika zarubizhnykh krain* [Economy of foreign countries] / Za red. Yu. G. Kozaka, V. V. Kovalevsky, V. M. Osipova – 3-tie vyd., pererob. ta dop. – K. : TsUL – 2007. – 544 p.
7. Ryazanova N. O. *Priorytetni napriamy mekhanizmu realizatsii eksportnoho potentsialu rehionu* [Priority directions of the mechanism of realization of export potential of the region] / N. O. Ryazanova // Visnyk Volynskoho Instytutu ekonomiky i menedzhmentu. – 2015. – № 12. – P. 410–418.
8. International Statistics and Market Data [Electronic resource] – Access mode: <https://www.statista.com/statistics>
9. The Observatory of Economic Complexity – [Electronic resource] – Access mode: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ita>
10. *Ofitsiynny sayt statystyky Italii*. [Italian official statistics website] – [Electronic resource] – Access mode: <https://www.istat.it/it/archivio/209172>
11. Sustainable Development Solutions Network – [Electronic resource] - Access mode: <http://unsdsn.org>
12. World Bank Group/International Finance Corporation – [Electronic resource] - Access mode: <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
13. World economic forum – [Electronic resource] – Access mode: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/#topic=data>
14. Worlds Richest Countries – [Electronic resource] – Access mode: <http://www.worldsrichestcountries.com/top-italy-imports.html>
15. *Posolstvo Ukrainy v Italiyskii Respublitsi, v Respublitsi Malta ta v Respublitsi San Maryno (za sumisnystvom)* [Embassy of Ukraine in the Italian Republic, Republic of Malta and in the Republic of San Marino (part-time)] – [Electronic resource] Access mode: <https://italy.mfa.gov.ua/ua/ukraine-it/trade>
16. *Derzhavna sluzhba stmystyky Ukrainy: ofitsiynny veb-sayt* [State Statistics Service of Ukraine: official website] [Electronic resource] – Mode of access to the site: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. The Canadian Trade Commissioner Service - [Electronic resource] – Access mode: <http://tradecommissioner.gc.ca/italy-italie/market-facts-faits-sur-le-marche/61478.aspx?lang=eng&pdisable=true>

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ИТАЛИИ СО СТРАНАМИ МИРА

Э. В. Прушковская, д. э. н., профессор, И. В. Карнаух, магистр,
ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»

В статье выделены основные аспекты торгово-экономического сотрудничества Италии с ведущими странами мира. Дана характеристика Италии, Китая, Канады и Украины в международном разделении труда и мировой торговли. Проанализирована структура экспорта и импорта в мировом аспекте, а также по Италии в целом и в каждой исследуемой стране. Исследовано торгово-экономические, политические, правовые, социальные и другие связи между указанными странами.

Определены торгово-экономические отношения как комплексная система разносторонних форм международного сотрудничества стран и их субъектов в различных отраслях экономики. Выявлено, что страны неравномерно участвуют во внешнеэкономических связях, о чем свидетельствуют рейтинг стран по объемам экспорта и импорта. Выявлено историко-правовые составляющие отношений между Италией и ведущими странами мира. Анализ места исследуемых стран в международном разделении труда и на мировой арене позволил установить в основном разбалансированность социального, экономического и политического развития в условиях глобализационных процессов и благоприятных конкурентных сред. Комплексная оценка позволила выявить особенности взаимоотношений Италии с Германией, Канадой, Китаем и Украиной.

В процессе исследования торгово-экономических отношений Италии с ведущими странами мира и определении возможностей и угроз в контексте двустороннего сотрудничества учтены экономические, правовые и социокультурные показатели. Выявлено взаимозависимости между Италией и Германией, Канадой, Китаем и Украиной. Обоснована необходи-

мость построения и углубления сотрудничества между странами на качественно новом уровне. Определены перспективы развития внешнеэкономических отношений Италии с различными странами мира на основе современных торгово-экономических интересов.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, экспорт, импорт, торговое сальдо, Индекс Счастливой Планеты, Индекс Ведение Бизнеса, Индекс Конкурентоспособности.

ANALYSIS OF TRENDS OF TRADE-ECONOMIC RELATIONS OF ITALY WITH COUNTRIES OF THE WORLD

*E. V. Prushkivska, D.E., Professor, I. V. Karnaukh, Master,
SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

The main aspects of trade and economic cooperation between Italy and the leading countries of the world highlighted. The place of Italy, China, Canada and Ukraine in the international division of labor and world trade is shown. The structure of export and import in the world aspect, in Italy in general and in each country under study is analyzed. Trade, economic, political, legal, social and other ties between these countries have been studied.

The trade-economic relations as a complex system of various forms of international cooperation of countries and their subjects in different branches of economy are defined. It was revealed that countries unevenly participate in foreign economic relations, as evidenced by the country's ranking in terms of exports and imports. Historical and legal constituent of relations between Italy and the leading countries of the world is determined. Analysis of the places studied in the international division of labor and on the world stage made it possible to determine imbalance mainly in social, economic and political development in the context of globalization and favorable competitive environment. The comprehensive assessment allowed to reveal the specifics of relations between Italy and Germany, Canada, China, and Ukraine.

Trade and economic relations between Italy and the leading countries of the world are studied, and opportunities and threats in the context of bilateral cooperation are identified, taking into account economic, legal and socio-cultural indicators. The interdependence between Italy and Germany, Canada, China, Ukraine is revealed. The necessity of building and deepening of cooperation between countries on a qualitatively new level is substantiated. The prospects of development of foreign economic relations of Italy with different countries of the world with the account of modern trade and economic interests are determined.

Keywords: trade and economic cooperation, export, import, trade balance, Happy Planet Index, Index of Doing Business, Competitiveness Index.

Надійшла до редакції 17.01.18 р.

УДК 338.24

РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ю. С. Паніж, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка», papizhyuliia@gmail.com

У статті розглядаються теоретичні передумови щодо дослідження необхідності удосконалення системи управління підприємством шляхом використання бюджетування. Проаналізовано сутність бюджетування, принципи, на яких базується система бюджетування, підходи до класифікації бюджетів на підприємстві. Зазначено, що бюджетування дозволяє систематизувати фінансово-економічну інформацію, яка є основою для прийняття управлінських рішень.

Розкрито основні переваги системи бюджетування при управлінні фінансовими ресурсами і грошовими потоками на підприємстві та наведено відповідні основні результати бюджетування на підприємстві. Визначено основні переваги використання системи бюджетування на будівельному підприємстві. Обґрунтовано, що саме бюджетування є найважливішим елементом системи управління підприємством, який поєднує технологію планування, обліку, контролю й аналізу. Розглянуто використання автоматизованої системи бюджетування на підприємстві. Зазначено, що завдяки такій системі бюджетування створюються умови, за яких відбувається процес координації всіх підрозділів/працівників для досягнення мети, яку ставить перед собою управлінський персонал.

Акцентовано на необхідності визначення організаційної структури системи бюджетування, яка дозволить чітко розподілити відповідальність за виконання прийнятих рішень для досягнення визначених показників та контроль за їх досягненням. Встановлено, що технологія бюджетування охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупки, продажі тощо. Визначено основні завдання, які має забезпечити удосконалення системи бюджетування, а саме: підвищення ефективності процесів розподілу ресурсів, оптимізація витрат, підвищення платоспроможності підприємства, координація та контроль всіх підрозділів в системі управління підприємством, отримання інформації про його діяльність на оперативно-динамічних засадах.

Ключові слова: сутність бюджетування, принципи бюджетування, система управління підприємством, організаційна структура, автоматизована система, удосконалення, ефективність.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови діяльності вітчизняних підприємств досить жорсткі, так як непередбачуване ринкове середовище, посилення конкуренції, глобалізація процесів вимагають створення умов для створення успішної роботи господарської діяльності будь-якого підприємства. Для досягнення цієї мети будь-який суб'єкт господарської діяльності повинен створити такий інструментарій управління підприємством, завдяки якого він буде випереджати конкурентів не тільки за рівнем технологій і показниками фінансової діяльності, але за якістю систем керування. Саме бюджетування може бути тим інструментом, завдяки якого керівник зможе

отримати своєчасну інформацію для прийняття оперативного рішення. Тому дослідження сучасної сутності бюджетування є досі актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій вказує на те, що вже існують дослідження, які спрямовані на визначення сучасної сутності бюджетування [2, 1, 5, 7, 8].

Так, в роботі [2] автор проаналізував суть бюджетування, його роль та можливість для ефективного управління господарською діяльністю. Крім того, було проаналізовано необхідність впровадження системи бюджетування, визначено переваги та недоліки, успіхи та помилки аспектів постановки

бюджетування. В роботі [5] увагу сфокусовано на визначенні сутності бюджетування як інструменту оперативного управління та визначені переваги та доцільність використання бюджетування в системі управління діяльністю підприємств. В роботі [7] досліджено сутність поняття «бюджетування», проаналізовано принципи, на яких базується система бюджетування, доповнено принципи бюджетування, визначено переваги та недоліки бюджетування, класифіковано методи бюджетування. Дослідження [8] містить інформацію про різні наукові підходи до визначення сутності та видів бюджетів підприємства. Крім того, узагальнено підходи до класифікації бюджетів на підприємстві; розглянуто вимоги до бюджетного плану підприємства; досліджено та сформульовано переваги та недоліки процесу бюджетування; узагальнено особливості процесу бюджетування на підприємстві як інструменту фінансового планування та оперативного управління діяльністю підприємства; досліджено роль процесу бюджетування у плануванні фінансово-економічної діяльності підприємства; визначено переваги та доцільність використання бюджетування в системі управління діяльністю підприємств; проведено узагальнення рекомендацій щодо удосконалення системи бюджетування на підприємстві шляхом її автоматизації; висвітлено переваги автоматизації процесу бюджетування для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є формування теоретичних передумов дослідження щодо удосконалення системи управління підприємством шляхом використання бюджетування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення системи бюджетування є процес послідовний та цілісний. Від чітко вирахованого процесу бюджетування залежить ефективність наступних етапів та результатів процесу бюджетування в цілому. Але потрібно відмітити, що на цей час не існує одностайної думки стосовно такої економічної категорії як «бюджетування». Як вважає автор [4, с.129] «...бюджетування це процес формування та виконання бюджету підприємства, що включає стадії розробки та розгляду проектів бюджету, затверд-

ження найбільш прийнятного з них у вигляді містить кількісні показники документа, відповідно до якого здійснюється формування і розподіл фондів грошових коштів та їх ефективне використання для забезпечення вирішення завдань і виконання функцій господарюючого суб'єкта». В роботі [7, с.64] стверджується, що «процес бюджетування варто вважати управлінською технологією, яка в умовах невизначеності сприяє виробленню та прийняттю таких управлінських рішень, які забезпечать підприємству високу ефективність та конкурентоздатність на основі раціонального використання усіх видів ресурсів». Отже, на зазначене ствердження будемо спиратись у подальших дослідженнях.

Крім того, деякі науковці зробили спробу усі визначення терміну бюджетування об'єднати в різні групи за різними ознаками. Наприклад, в роботі [7, с.64] наведене дослідження щодо об'єднання поглядів щодо трактування сутності поняття бюджетування на кілька груп:

1. Бюджетування розглядається як розроблення, формування, складання бюджетів на підприємстві.

2. Бюджетування розглядається як технологія планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів.

3. Бюджетування сприймається як стандартизований процес, що базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальноновизначених вимогах і процедурах.

4. Бюджетування розглядається як управлінська технологія, яка призначена для вироблення та підвищення фінансового обґрунтування управлінських рішень.

Потрібно відмітити, що використання системи бюджетування на будівельному підприємстві дозволяє: сформувати реальні прогнози фінансово-господарської діяльності; оперативно реагувати в процесі господарської діяльності на основі оперативного відстеження змін та своєчасного прийняття рішень на негативні результати від діяльності; координувати діяльність структурних підрозділів і спрямовувати їх на досягнення поставлених цілей (як основної так і допоміжних) тощо.

Система бюджетування дозволяє систематизувати фінансово-економічну інформацію, яка є основою для прийняття управлінських рішень. В результаті чого виникає одна з переваг бюджетування над іншими інструментами управління фінансово-господарською діяльністю, а саме над-

ходження інформації в режимі реального часу, що суттєво впливає на можливість оперативного управління. Основні переваги системи бюджетування при управлінні фінансовими ресурсами і грошовими потоками наведені на рисунку 1.



Рис. 1. Основні переваги ефективної системи бюджетування [1]

Потрібно відмітити, що цьому питанню вже отримало розгляд серед економістів, наприклад робота [1].

Говорячи про процес бюджетування в сучасних економічних умовах потрібно відмітити, що покращити процес обліку, контролю за фінансовою ситуацією можливо при об'єднанні внутрішньої бухгалтерської документації підприємства з бюджетами підприємств в єдиній документарній системі. Це питання вже порушувалась в роботі [6], в якій науковці зробили спробу науково узагальнити теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо створення єдиної системи документообігу на підпри-

ємстві з визначенням та шляхами вирішення можливих проблем, які виникають на підприємстві в процесі документообігу.

При цьому, потрібно відмітити, що для кращого розуміння та полегшення роботи потрібно автоматизувати систему бюджетування. Серед недоліків використання автоматизованої системи бюджетування це – технічна складність та висока вартість впровадження. Тому впровадження єдиної системи автоматизації зазвичай доступно великим підприємствам. Але потрібно відмітити, що користь від автоматизованої системи бюджетування можлива лише в разі чіткого розуміння кожним з працівником всіх рівнів

управління, своїх обов'язків та їх зацікавленість в автоматизованій системі бюджетування. Якщо вище перераховані умови не використовуються, то ефективність впровадження автоматизованої системи бюджетування буде дорівнювати нулю.

Одним з ключових моментів, на який потрібно звернути увагу будь-якому управлінському персоналу при створенні системи бюджетування (автоматизованої або ні), це чітке визначення організаційної структури бюджетування, яка дозволить чітко розподілити відповідальність за виконання прийнятих рішень для досягнення визначених показників та контроль за їх досягненням.

Потрібно відмітити, що завдяки автоматизованій єдиній системі бюджетування створюються умови при яких відбувається процес координації всіх підрозділів/працівників підприємства для досягнення мети, яку ставить перед собою управлінський персонал.

Висновки. Підбиваючи підсумки дослідження, можна стверджувати, що саме бюджетування є найважливішим елементом системи управління підприємством, який включає технологію планування, обліку, контролю і аналізу. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупки, продажі тощо. Удосконалена система бюджетування має забезпечити:

1. Координацію та контроль за роботою різних підрозділів.

2. Удосконалити роботи стосовно процесу розподілу ресурсів.

3. Оптимізувати витрати за підприємством/підрозділом при здійсненні оперативного контролю за витратами.

4. Збільшення платоспроможності підприємства за рахунок ефективного управління фінансовими потоками підприємства.

5. Отримання оперативної інформації про діяльність на підприємстві та на динамічних принципах.

Подальші дослідження будуть пов'язані з питанням взаємозв'язку системи бюджетування та системи управлінського обліку на підприємстві.

Література

1. Бубенко П. Т. Бюджетування як складова системи корпоративного фінансового менеджменту / П. Т. Бубенко / *Materiály XI mezinárodní vědecko – praktická konference «Moderní vymoženosti vědy – 2015»*. – Díl 3. – Ekonomické vědy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2015. – S. 21–27.

2. Бугай В. З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В. З. Бугай, А. В. Бугай, Ю. Ю. Реневич // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2010. – № 4 (8). – С. 10–16.

3. Гандзюк О. В. Бюджетування – засіб покращення грошових потоків підприємства / О. В. Гандзюк, А. О. Левицька, А. О. Сковлюк // *Молода наука України. Перспективи та періоди розвитку: Матеріали IX Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції «Молода наука України. Перспективи та періоди розвитку». Секція «Економіка та підприємництво»* (м. Київ, 22-24 грудня 2011 р.). – Том 1. – Київ.: ВГО «Нова Освіта», 2012. – С. 32–34.

4. Данилов И. А. Теоретические аспекты бюджетирования как современной эффективной технологии корпоративного финансового планирования / И. А. Данилов // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2009. – № 9 (147). – С. 123–129.

5. Ілляшенко Т. О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємства / Т. О. Ілляшенко, К. В. Ілляшенко, М. В. Скобенко // *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. – 2012. – №3. – С. 36–44.

6. Криворучко Г. В. Про необхідність створення єдиної системи документообігу на підприємстві / Г. В. Криворучко, Т. А. Миланич // *Materiály VII Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami - 2011»*. *Ekonomiczne nauki*. – Volume 13. – Przemysl: Nauka i studia, 2011. – С. 3–11.

7. Орленко С. С. Система бюджетування як інструмент ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства / С. С. Орленко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2011. – № 10. – С. 62–65.

8. Федорченко О. Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві / О. Є. Федорченко // *Економіка та держава*. – 2015. – № 11. – С. 37–39.

References

1. Bubenko P. T. *Biudzhetuвання yak skladova systemy korporatyvnoho finansovoho menedzhmentu* [Budgeting as constituent of the system of corporate financial management] / P. T. Bubenko / *Materiály XI mezinárodní vědecko – praktická konference «Moderní vymoženosti vědy – 2015»*. – Díl 3. – Ekonomické vědy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o, 2015. – P. 21–27.

2. Buhai V. Z. *Aspekty biudzhetuвання v upravlinni hospodarskoju diialnistiu na pidpriemstvi*

[Aspects of budgeting in management economic activity on enterprise] / V. Z. Buhai, A. V. Buhai, Yu. Yu. Renhevykh // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – № 4 (8). – P. 10–16.

3. Handziuk O. V. *Biudzhetuвання – zasib pokrashchennia hroshovykh potokiv pidpriemstva* [Budgeting is means of improvement of money streams of enterprise] / O. V. Handziuk, A. O. Levytska, A. O. Skovliuk // Moloda nauka Ukrainy. Perspektyvy ta periody rozvytku: Materialy IX Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi zaachnoi konferentsii «Moloda nauka Ukrainy. Perspektyvy ta periody rozvytku». Sektsiia «Ekonomika ta pidpriemnytstvo» (m. Kyiv, 22-24 hrudnia 2011 r.). – Tom 1. – Kyiv.: VHO «Nova Osvita», 2012. – P. 32–34.

4. Danilov I. A. *Teoreticheskie aspekty bjudzhetirovaniia kak sovremennoj jeffektivnoj tehnologii korporativnogo finansovogo planirovaniia* [Theoretical aspects of budgeting as to modern effective technology of the corporate financial planning] / I. A. Danilov // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2009. – № 9 (147). – P. 123–129.

5. Illiashenko T. O. *Biudzhetuвання yak napriamok udoskonalennia systemy upravlinnia diialnistiu pidpriemstva* [Budgeting as direction of improvement of control system by activity of enterprise] /

T. O. Illiashenko, K. V. Illiashenko, M. V. Skobenko // Visnyk SumDU. Seriia «Ekonomika». – 2012. – №3. – P. 36–44.

6. Kryvoruchko H. V. *Pro neobkhdnist stvorennia yedynoi systemy dokumentoobihu na pidpriemstvi* [About the necessity of creation of the single system of circulation of documents on enterprise] / H. V. Kryvoruchko, T. A. Mylanych // Materialy VII Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami – 2011». Ekonomiczne nauki. – Volume 13. – Przemysl: Nauka i studia, 2011. – P. 3–11.

7. Orlenko S. S. *Systema biudzhetuвання yak instrument efektyvnoho upravlinnia finansovoiu diialnistiu pidpriemstva* [System of budgeting as instrument of effective management of enterprise financial activity] / S. S. Orlenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2011. – № 10. – P. 62–65.

8. Fedorchenko O. Ye. *Udoskonalennia systemy biudzhetuвання na pidpriemstvi* [Improvement of the system of budgeting is on enterprise] / O. Ye. Fedorchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – № 11. – P. 37–39.

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю. С. Папиж, к. э. н., доцент, НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассматриваются теоретические предпосылки исследования необходимости совершенствования системы управления предприятием путем использования бюджетирования. Проанализированы сущность бюджетирования, принципы, на которых базируется система бюджетирования, подходы к классификации бюджетов на предприятии. Отмечено, что бюджетирование позволяет систематизировать финансово-экономическую информацию, которая является основой для принятия управленческих решений.

Раскрыты основные преимущества системы бюджетирования при управлении финансовыми ресурсами и денежными потоками на предприятии и приведены соответствующие основные результаты бюджетирования на предприятии. Определены основные преимущества использования системы бюджетирования на строительном предприятии. Обосновано, что именно бюджетирование является важнейшим элементом системы управления предприятием, который включает технологию планирования, учета, контроля и анализа. Рассмотрены вопросы использования автоматизированной системы бюджетирования на предприятии. Отмечено, что благодаря автоматизированной единой системе бюджетирования создаются условия, при которых происходит процесс координации всех подразделений/работников предприятия для достижения цели, которую ставит перед собой управленческий персонал.

Акцентируется на необходимости определения организационной структуры системы бюджетирования, которая позволит четко распределить ответственность за выполнение принятых решений для достижения определенных показателей и контроль за их достижением. Установлено, что технология бюджетирования охватывает все функциональные сферы деятельности предприятия: маркетинг, администрирование, управление персоналом, производство, закупки, продажи и т.п. Определены основные задачи, которые должно обеспечить совершенствование системы бюджетирования, а именно: повышение эффективности процессов распределения ресурсов, оптимизация затрат, повышение платежеспособности предприятия, координация и контроль всех подразделений в системе управления предприятием, получение информации о его деятельности на оперативно-динамических принципах.

Ключевые слова: сущность бюджетирования, принципы бюджетирования, система

ROLE OF BUDGETING IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Yu. S. Papizh, Ph. D (Econ.), Associate Professor, NTU «Dnipro Polytechnic»

The theoretical prerequisites for researching the need to improve the enterprise management system by using budgeting are considered. The essence of budgeting, the principles on which the budgeting system is based, approaches to the classification of budgets at the enterprise are analyzed. It is shown that budgeting allows systematizing financial and economic information, which is the basis for making managerial decisions.

The main advantages of the budgeting system in the management of financial resources and cash flows in the enterprise are presented and the corresponding main results of budgeting at the enterprise are given. The main advantages of using the budgeting system at a construction company are determined. It is explained that budgeting is an essential element of the enterprise management system, which includes technology for planning, accounting, control and analysis. The questions of using the automated system of budgeting at the enterprise are considered. It is pointed out that thanks to the automated unified system of budgeting, conditions are created under which the coordination process of all units / employees of the enterprise takes place in order to achieve the goal set by the management personnel.

The focus is on the need to determine the organizational structure of the budgeting system, which will clearly allocate responsibility for the implementation of decisions taken to achieve certain indicators and monitor their achievement. It is established that the technology of budgeting covers all functional areas of the enterprise: marketing, administration, personnel management, production, purchases, sales, etc. The main tasks that should ensure the improvement of the budgeting system are identified, namely: improving the efficiency of resource allocation processes, optimizing costs, increasing the company's solvency, coordinating and monitoring all divisions in the enterprise management system, obtaining information on the activities of the enterprise on operational-dynamic principles.

Keywords: essence of budgeting, budgeting principles, enterprise management system, organizational structure, automated system, improvement, efficiency.

Надійшла до редакції 15.05.2018 р.

УДК 330.142:338.45

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Ю. В. Дубей, к. е. н., НТУ «Дніпровська політехніка», yuliya.dubey@gmail.com

У статті обґрунтовані теоретичні основи та надані практичні рекомендації стосовно розвитку системи фінансових важелів підвищення ефективності використання оборотного капіталу на промислових підприємствах України. Виявлено специфіку формування та використання оборотного капіталу промислових підприємств з відносно тривалим виробничим циклом: джерела його утворення, склад, розміщення, характер функціонування і на цій основі сформульовано пропозиції щодо вдосконалення структури оборотних виробничих фондів і підходів до нормування оборотних коштів цих підприємств. Обґрунтовано методи управління оборотним капіталом підприємств з оптимізацією структури значень його елементів. Представлено підхід до визначення поняття «управління оборотним капіталом». Розкрито

механізм впливу управління оборотним капіталом на ефективність функціонування промислового підприємства.

Запропоновано методичку оцінки функціонування оборотного капіталу, яка відображає взаємозв'язок між окремими показниками і дає можливість оцінити функціонування оборотного капіталу промислового підприємства України з позицій його стану, джерел утворення і використання. Досліджено сутність і механізм ефективного використання оборотного капіталу на промислових підприємствах та обґрунтовано пріоритетні напрями господарської діяльності, спрямованої на зростання ефективності виробництва, пов'язаної з прискоренням обороту шляхом вдосконалення обраної політики щодо оптимізації дебіторської заборгованості, запасів і грошових коштів. Показано, що наукові результати дослідження можуть бути використані в діяльності промислових підприємств в напрямку ефективного використання оборотного капіталу з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: оборотні активи, оборотний капітал, рівень управління, операційний цикл, фінансовий цикл, методи нормування, облікова політика.

Постановка проблеми. Перед підприємствами України все гостріше постають проблеми пошуку джерел фінансування та управління наявними фінансовими ресурсами, які в змозі забезпечувати платоспроможність і стійкість підприємства, отже, проблема ефективного використання оборотного капіталу в системі управління фінансовими ресурсами підприємств України є актуальною. Важливе місце займає тут питання достатності оборотних активів промислових підприємств, їх поповнення, планування і раціонального використання.

Ефективне використання оборотного капіталу в системі управління оборотним капіталом виступає невід'ємною частиною загальної системи управління фінансами промислового підприємства. В його рамках вирішуються питання, які пов'язані з визначенням оптимальної структури та величини оборотних активів, джерел їх формування, з організацією перспективного і поточного управління оборотним капіталом.

Проблема поєднання цілей ефективності господарської діяльності та платоспроможності підприємств як однієї з ключових завдань управління оборотним капіталом також стає більш важливою. На сучасному етапі більшість управлінських рішень приймаються з орієнтацією на тимчасове підвищення ефективності фінансової діяльності, без урахування системи формування та управління оборотним капіталом, що призводить до втрати конкурентоспроможності, а в подальшому і платоспроможності підприємства, у той час як конкурентні позиції підприємств більшою мірою визна-

чаються саме ефективністю використання оборотним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії і практики управління оборотними коштами серед загальних проблем економічної теорії, економіки та фінансів підприємства розглядали такі вчені: В. В. Зянько [1], Н. М. Філатова [2], П. В. Круш [3] та ін. Акцент на підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств робили Н. П. Луців [4], К. А. Колодяжна [5], Т. Д. Косова [6], А. М. Римарчук [7], Л. В. Рельтек [8] та інші.

На цей час методичні положення та офіційні документи з нормування оборотних коштів не достатньо детально розроблені, не повністю відповідають рівню розвитку економіки і сучасних інформаційних технологій та автоматизації систем управління. При управлінні оборотними коштами промислового підприємства контролюються такі показники, як обсяг виробництва та реалізації, структура оборотних коштів, відповідність фактичного рівня мінімальному рівню потреби підприємства в оборотних коштах, показники економічної ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Багато проблем, що стосуються специфіки оборотного капіталу підприємств з високою тривалістю виробничого циклу і великим об'ємом незавершеного виробництва, які характерні для промислових підприємств, залишилися недостатньо дослідженими і потребують подальшого опрацювання, особливо в зв'язку з дією нових об'єктивних тенденцій ринкового характеру. З цієї причини важливою є розробка наукових

рекомендацій, які спрямовані на поліпшення використання оборотного капіталу в цих конкретних умовах.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка теоретичного основ і практичних рекомендацій стосовно розвитку системи фінансових важелів підвищення ефективності використання оборотного капіталу на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від стану оборотного капіталу, швидкості його обігу залежать багато показників господарської діяльності підприємства, його фінансовий стан, а отже, і фінансова стійкість, платоспроможність та ліквідність. Економічна сутність ефективного використання оборотного капіталу визначається через процес управлінського впливу на діяльність підприємства з оптимізації обсягу і структури джерел його формування та раціонального використання в процесі обороту.

Під оборотним капіталом розуміють ресурси підприємства, які можуть бути обернені в кошти протягом одного року або одного операційного циклу, авансовані на формування оборотних фондів і фондів обігу, з метою забезпечення безперервного процесу їх обігу та відтворення.

Зміст кругообігу авансованої вартості у процесі розширеного відтворення і ролі оборотного капіталу в здійсненні даного процесу дозволяють виділити його економічні функції: забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації; економічний вплив на даний процес.

Зміст першої функції оборотного капіталу полягає в тому, що оборотний капітал як форма руху авансованої вартості визначає безперервність процесу виробництва і реалізації продукції, а безперервність обороту самого оборотного капіталу забезпечується за допомогою фінансово-кредитного механізму. Друга функція оборотного капіталу базується на його економічному впливі на процес виробництва. Вплив оборотного капіталу на процес виробництва і реалізації продукції та його ефективність полягає не тільки в наявності у підприємства оборотного капіталу, але і в тому, яким чином даний оборотний капітал організований.

Функції оборотного капіталу проявляються одночасно. При цьому функція забезпечення безперервності обороту є абстрактною можливістю забезпечення безперервності виробництва, а реалізує фактично цю можливість функція економічного стимулювання виробництва. Між функціями оборотного капіталу існує й обернено пропорційна залежність.

Визначення структури та тенденцій зміни елементів оборотного капіталу надають можливість ефективного управління як поточними активами підприємства, так і його розвитком. Оборотний капітал – це одна з найбільш важливих категорій ринкової економіки. При його неефективному використанні або недостатності фінансовий стан підприємства різко погіршується. В даний час стан оборотних активів підприємств України помітно погіршився, тому що вони більшою мірою схильні до впливу величезної кількості зовнішніх чинників. Інфляційні процеси в економіці зробили свій негативний вплив на ефективність використання оборотного капіталу. Власні оборотні активи все найчастіше заміщуються позиковими джерелами [7]. Як результат – власний оборотний капітал не бере участі в повному обсязі в кругообігу коштів підприємств, а перетворюється в джерело погашення кредиторських заборгованостей.

Оборотний капітал впливає на зміну всіх основних показників діяльності підприємства: обсяг випуску продукції, продуктивність праці, собівартість, ефективність використання основних фондів і так далі. Розвиток ринкових відносин дав додаткові можливості підприємствам у виборі форм і методів управління оборотним капіталом.

У системі управління оборотним капіталом виділяють керуючу і керовану підсистеми, являють собою суб'єкти і об'єкти управління. До об'єктів управління слід віднести безпосередньо активи, у які здійснюється авансування оборотного капіталу, джерела його формування, елементи оборотного капіталу та економічні відносини, які виникають у процесі кругообігу оборотного капіталу. У керуючій підсистемі слід виділити відповідні суб'єкти управління – органи і служби управління, що використо-

вують специфічні методи цілеспрямованого впливу на оборотний капітал.

Функція організації в управлінні оборотним капіталом зводиться до створення умов для його ефективного функціонування. Мотивація як функція управління виражена в моральному та економічному стимулюванні працівників підприємства, оскільки необхідно підвищення зацікавленості членів трудового колективу в ефективному використанні виробничих запасів, прискорення обороту коштів у сферах виробництва та обігу, диференційоване залучення різних джерел оборотного капіталу.

Існує ряд факторів, які впливають на формування оборотного капіталу і політику управління їм. Залежно від сфери виникнення виділяють виробничі, фінансові, маркетингові чинники та загальноекономічні умови. Найбільш істотними виробничими факторами виступають сезонність виробництва і висока матеріаломісткість, що викликає додаткову потребу в джерелах оборотного капіталу у час найбільшого навантаження, а

також значна фондоемність виробничого процесу, яка відбивається на величині оборотного капіталу, що авансується в постійні витрати. Маркетингові фактори мають високу залежність від стану конкурентного середовища та умов реалізації продукції. До фінансових факторів, які обмежують ефективність формування і використання оборотного капіталу можна віднести: недостатню розвиненість ринку капіталу, високу вартість позикових коштів, обмежені фінансові можливості у більшості підприємств. У процесі управління оборотним капіталом здійснюється вплив на його величину і величину його джерел, на суму витрат з утримання запасів і залучення ресурсів, які необхідні для забезпечення процесу виробництва і реалізації продукції. Зміна даних параметрів має прямий вплив на кінцеві результати роботи, а отже, і на ефективність функціонування всього підприємства [5].

Рис. 1. демонструє механізм впливу управління оборотним капіталом на ефективність промислового підприємства.

Керуюча підсистема (суб'єкт)			
Вплив на процес функціонування		Вплив на кількісні та якісні характеристики	
Організаційна структура управління оборотним капіталом	Економічні методи, важелі	Правове, нормативне забезпечення	Інформаційно-технічне забезпечення
Керована підсистема (об'єкт)			
Процес функціонування (умови обороту, тривалість обороту)	Структура (активів, джерел)	Величина (активів, джерел)	Витрати (утримання активів, залучення джерел)
Економічний результат діяльності підприємства			
Виручка		Прибуток	

Рис. 1. Вплив управління оборотним капіталом на ефективність функціонування промислового підприємства

Упровадження прогресивних форм організації, контролю та планування, формування оптимальної системи взаємодії служб та підрозділів підприємства відкривають усе більші можливості підвищення ефективності його діяльності.

Головною метою управління активами промислового підприємства, у тому числі його оборотним капіталом, виступає максимізація прибутку на вкладений капітал при забезпеченні достатньої і стійкої його платоспроможності [6]. Важливим завданням у сфері управління оборотним капіталом підприємства виступає забезпечення оптималь-

ного співвідношення між рентабельністю та платоспроможністю за допомогою відповідної суми і структури оборотного капіталу.

При формуванні необхідних джерел фінансування оборотного капіталу та ефективного його використання в діяльності підприємства необхідно дотримуватися порядку, який включає такі основні етапи:

1. Ретроспективний аналіз оборотного капіталу підприємства.
2. Вибір оптимальної моделі управління оборотним капіталом.
3. Оптимізація суми оборотних активів.

4. Оптимізація співвідношення змінної та постійної частин оборотних активів.

6. Забезпечення необхідної ліквідності оборотного капіталу.

7. Підвищення рентабельності оборотного капіталу.

8. Мінімізація втрати оборотного капіталу в процесі його використання.

9. Формування принципів фінансування оборотного капіталу.

10. Оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів.

Крім оборотності, важливим показником оцінки ефективності використання оборотного капіталу є його рентабельність, яка відображає розмір кінцевого результату діяльності підприємства по відношенню до одиниці використовуваного оборотного капіталу. Рентабельність оборотного капіталу, як і його оборотність, постійно перебуває під впливом його структури.

Удосконалення роботи у сфері управління оборотним капіталом необхідно проводити з урахуванням вирішення трьох основних проблем: оптимізації товарних запасів, мінімізації дебіторської заборгованості, регулювання грошових потоків.

Оптимальне управління окремо взятої однієї з трьох проблем не забезпечує максимальний ефект, оскільки всі елементи взаємопов'язані, взаємодіють між собою і найкращий результат може бути досягнутий тільки після комплексного аналізу наслідків впливу на кожен із складових частин оборотного капіталу.

Якщо виконувати оцінку значущості кожної з функцій управління для регулювання оборотного капіталу і підвищення ефективності його використання, то першочерговим завданням виявиться мотивація. Потрібен механізм стимулювання працівників у прискоренні оборотності оборотного капіталу на кожному підприємстві. Результатом прискорення оборотності оборотного капіталу виступає отримання додаткового прибутку.

Формування системи матеріального стимулювання можливо в двох напрямках: коли максимально допустима оборотність, встановлена як норматив для певного працівника або підрозділу, виступає основою виплати заробітної плати та премій і коли ви-

користовується шкала знижувальних або підвищувальних коефіцієнтів за уповільнення або прискорення базової оборотності.

Прискорення оборотності оборотного капіталу можна досягти, ґрунтуючись на таких методах:

1) прискорення оборотності дебіторської заборгованості;

2) зниження витрат на зберігання;

3) упровадження нових інноваційних технологій і техніки;

4) своєчасні поставки сировини, без наднормативних запасів, в установленому асортименті.

Одним із завдань при управлінні дебіторською заборгованістю виступає синхронізація термінів погашення кредиторської заборгованості та надходження виплат від дебіторів. Вирішення проблеми синхронізації базується на основі обраної політики роботи з платежами. Дана політика повинна передбачати такі напрямки: опрацювання політики управління заборгованістю; моніторинг продажів; вироблення інкасаційної політики на підприємстві.

Сума дебіторської заборгованості перебуває в залежності від таких показників: обсяг продажів у кредит; діюча кредитна політика (умови кредиту); ефективність збору боргу (інкасації); імовірність виникнення безнадійних боргів.

Важливою проблемою, яку слід вирішити з метою вдосконалення економічної роботи з управління оборотним капіталом, виступає нормування запасів. Доцільно нормувати всі виробничі оборотні фонди, а також кошти, вкладені в готову продукцію. За величиною цих коштів встановлюється норматив, мінімальний і постійно необхідний для нормальної діяльності даного підприємства. При визначенні оптимального, економічно обґрунтованого нормативу оборотного капіталу необхідно виконати точний аналіз реальних умов діяльності на даному підприємстві з урахуванням його розвитку і виявлення фактичних потреб в оборотному капіталі.

Розрахунок оптимальної величини нормативу оборотного капіталу з конкретного виду запасів зводиться до визначення кількості поставок, при яких сумарні витрати E_t , які включають частину плати за обо-

ротний капітал E_1 , витрати на зберігання на складі запасу даного виду E_2 , а також витрати на його поставку E_3 , пропорційні числу поставок, були б мінімальними, тобто:

$$E_t = E_1 + E_2 + E_3 \rightarrow \min. \quad (1)$$

Для визначення оптимального числа поставок можна використовувати формулу, що отримана під час аналізу класичної моделі.

При встановленні оптимального нормативу оборотного капіталу передбачається одночасне відповідне визначення оптимального періоду і розміру поставки за кожним з розглянутих видів запасів, які повинні враховуватися при укладанні договорів на поставку і складанні графіків поставок з поставальниками.

Для надійного забезпечення процесу виробництва необхідно створити резервні запаси. За страховим запасом, так само як і за поточним, розраховується плановий норматив оборотного капіталу.

Установлення поточного оптимального рівня страхового запасу пропонується визначати за допомогою економіко-математичної моделі управління запасами в разі потенційного попиту, що являє собою модифікацію класичної моделі управління запасами (формула Уілсона), скориговану на можливий попит на продукцію.

Завдання управління запасами, використовуючи модель імовірнісного попиту, рекомендується сформулювати таким чином: необхідно так спланувати кількість і розмір поставок, а також розмір страхового запасу, щоб при заданому значенні ризику був забезпечений мінімум змінної частини сукупних витрат на збереження і поставку ресурсів за плановий інтервал.

Дане завдання ідентичне завданню управління запасами для класичної моделі, з огляду на те величина страхового запасу повинна бути визначена так, щоб імовірність перевищення сумарного фактичного попиту (за плановий період) над очікуваною величиною цього попиту дорівнювала коефіцієнту ризику з урахуванням страхового запасу.

Одним з елементів системи управління оборотним капіталом підприємства також виступає управління грошовими потоками. Проблема оптимізації грошових потоків ре-

комендується вирішувати в процесі вдосконалення економічної роботи в сфері управління оборотним капіталом.

У системі управління грошовими потоками найбільш важливе місце відводиться процесу їх оптимізації. При здійсненні оптимізації грошових потоків враховуються фактори (внутрішні та зовнішні), які впливають на їх обсяги і характер формування в часі.

Заключним етапом при оптимізації є забезпечення умов максимізації чистого грошового потоку підприємства. Підвищення суми чистого грошового потоку підприємства рекомендується зробити за рахунок здійснення таких основних заходів: зниження рівня змінних витрат; зниження суми постійних витрат; упровадження ефективної податкової політики, яка дасть можливість знизити рівень сумарних податкових виплат; реалізації ефективної цінової політики, що забезпечує зростання рівня прибутковості підприємства; продаж невикористовуваних видів основних засобів і нематеріальних активів; скорочення періоду амортизації використовуваних основних і нематеріальних активів; продаж невикористовуваних видів основних засобів і нематеріальних активів.

Результат оптимізації грошових потоків пропонується оцінити чотирма коефіцієнтами:

- достатності чистого грошового потоку підприємства;
- ліквідності грошового потоку підприємства;
- ефективності грошового потоку підприємства;
- реінвестування чистого грошового потоку підприємства.

Процес оптимізації грошових потоків буде відображений у системі планів формування і використання грошових коштів у майбутньому періоді. Планування грошових потоків включає в себе поточне планування, при якому розробляється план витрачання і надходження грошових коштів (бюджет руху грошових коштів), і оперативне планування, при якому розробляється система платіжних календарів за відповідними видами руху грошових коштів.

Відмінність між показниками використання і стану оборотних активів зводиться

до спеціальної облікової політики оборотного капіталу (на конкретну дату) і реалізації продукції (наростаючим підсумком за період), тобто стан оборотного капіталу виступає його абсолютною характеристикою, а використання – відносною, що дозволяє оцінити стан оборотного капіталу з урахуванням реалізації продукції або отриманого прибутку [2].

Даний підхід надає можливість виявити кількісний і якісний взаємозв'язок між поняттями «стан» і «використання» оборотного капіталу. Єдність полягає в тому, що стан оборотного капіталу (щодо джерел і спрямування коштів) обумовлює ступінь його використання і, навпаки, від рівня використання оборотного капіталу залежить його стан.

Доцільно при виборі критерію ефективності оборотного капіталу використовувати поняття його функціонування. Економічну ефективність функціонування оборотного капіталу рекомендується характеризувати ступенем його віддачі та організації, а критерій ефективності подати як критерій ефективності діяльності підприємства визначити залежності між змінами загального показника ефективності діяльності підприємства і показника функціонування оборотного капіталу.

При цьому необхідно мати на увазі, що поняття «показник функціонування» застосовується в даному випадку умовно, оскільки під ним розуміється система показників, яка відображає різні сторони функціонування оборотного капіталу.

Дані показники – це не випадковий набір, а система, тому що вони кількісно взаємозв'язані між собою і характеризують ту частину результату, яка отримана внаслідок більш ефективного функціонування оборотного капіталу протягом аналізованого періоду.

У систему показників функціонування оборотного капіталу рекомендується включити такі показники:

- тривалість одного обороту і коефіцієнт оборотності;
- суму джерел формування оборотного капіталу;
- рентабельність оборотного капіталу;

- суму власного оборотного капіталу з урахуванням і без урахування іммобілізації;
- частку власних і позикових джерел у загальній їх сумі;
- частку простроченої дебіторської заборгованості та її «вік» та інші.

Іммобілізація обігового капіталу – це відволікання його з господарського обороту на витрати, які не передбачені планом, або його переміщення в малорухливі цінності протягом тривалого періоду часу з наявністю ризику неповернення [1].

Тому в показнику іммобілізації оборотного капіталу, що розглядається в короткостроковому періоді, пропонується виділяти три рівні його іммобілізації:

- на першому рівні іммобілізація обігового капіталу відображається у вигляді витрат майбутніх періодів;
- на другому – при визначенні іммобілізованого оборотного капіталу до суми витрат майбутніх періодів необхідно додати довгострокову дебіторську заборгованість з урахуванням простроченої;
- іммобілізація третього рівня характеризує те, що оборотний капітал спрямований у малорухливі цінності, тобто у необоротні активи.

З урахуванням запропонованих вище трьох рівнів іммобілізації відповідно розраховуються і три рівні власного оборотного капіталу.

Висновки. Запропонована методика оцінки функціонування оборотного капіталу відображає взаємозв'язок між окремими показниками і дає можливість оцінити функціонування оборотного капіталу промислового підприємства України з позицій його стану, джерел утворення, а також використання.

Література

1. Зянько В. В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В. В. Зянько, Н. М. Філатова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 186–193.
2. Філатова Н. М. Особливості управління оборотними коштами підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. М. Філатова // Регіональна науково-технічна конференція професорсько-викладацького складу, співробітників та студентів університету. – Вінниця. – 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conf.vntu.edu.ua/allvntu/2012/inmen/txt/filatova.pdf>

3. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства: [навч. посіб. за заг. редакцією П. В. Круш, О. В. Клименко, В. О. Гулевич]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 189 с.

4. Луців Н. П. Теоретичні основи формування оборотного капіталу підприємств / Н. П. Луців // *Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. Актуальные проблемы реформирования экономики в регионе* : сб. науч. тр. / Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – С. 98–103.

5. Колодяжна К. А. Управління оборотними активами і їхня роль в діяльності підприємств / К. А. Колодяжна // *Торгівля і ринок України* – 2009. – Т. 2. – С. 76–82.

6. Косова Т. Д. Оцінка впливу розміщення оборотних коштів на ліквідність підприємств / Т. Д. Косова, Г. О. Роганова // *Економіка: проблеми теорії та практики* : Зб. наук. пр. – Вип. 240: В 5 т. – Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 493 – 502.

7. Рymarчук А. М. Економічна сутність оборотних активів та їх класифікація / А. М. Рymarчук // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2010. – №7 (110). – С. 64–70.

8. Пельтек Л. В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л. В. Пельтек, С. М. Писаренко // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2013. – № 1(5). – С. 43–49.

References

1. Zianko V. V. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia oborotnykh koshtamy pidpriemstv* [Ways to improve the management of working capital of enterprises] / V. Zjan'ko, M. Filatova // *Ekonomicznyy prostir*. – 2012 – 62 – P. 186–193.

2. Filatova N. M. *Osoblyvsti upravlinnia oborotnykh koshtamy pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia* [Features of working capital management of the enterprise in modern economic conditions] / N. M. Filatova // *Regionalna naukovotekhnichna konferentsiia profesorsko-vykladatskoho*

skladu, spivrobotnykiv ta studentiv universytetu. – 2012. available at: <http://conf.vntu.edu.ua/allvntu/2012/inmen/txt/filatova.pdf> f. (access date July 5, 2018).

3. *Kapital, osnovni ta oborotni zasobi pidpriemstva* [Capital, fixed and circulating assets of enterprise]: [navch. posib. za zag. redaktsiieiu P. V. Krush, O. V. Klimenko, V. O. Gulevich] / P. V. Krush – K. : Centr uchbovoi literatury, 2009, 189 p.

4. Lutsiv N. P. *Teoretychni osnovy formuvanni oborotnoho kapitalu pidpriemstv* [Theoretical foundations of formation of current capital of enterprises] / N. P. Lutsiv // *Ekonomiche problemy i perspektivy stabilizatsii ekonomiki Ukrainy. Aktualnye problemy reformirovaniya ekonomiki v regione* : sb. nauch. tr. / Institut ekonomiki promyshlennosti. – Donetsk, – 2007. – P. 98–103.

5. Kolodiazhna K. A. *Upravlinnia oborotnykh aktivamy i ikhnia rol v diialnosti pidpriemstv* [Managing current assets and their role in the activities of enterprises] / K. A. Koldiazhna // *Torgivlia i rynok Ukrainy*. – 2009 – Т.2 – P. 76–82.

6. Kosova T. D. *Otsinka vplyvu rozmishchennia oborotnykh koshtiv na likvidnist pidpriemstv* [Estimation of the influence of placing of current capital on the liquidity of enterprises] / T. D. Kosova, H. O. Roganova // *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*: Zb. nauk. pr. – Vyp. 240: V 5 t. – Т. II. – Dnipropetrovsk : DNU. – 2008. – P. 493 – 502.

7. Rymarchuk A. M. *Ekonomiczna sutnist oborotnykh aktiviv ta ikh klasyfikatsiia* [The economic essence of current assets and their classification] / A. M. Rymarchuk // *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. – 2010 – 7(110) – P. 64–70.

8. Peltek L. V. *Metodolohichni aspekty formuvannia systemy upravlinnia oborotnykh aktivamy pidpriemstva* [Methodological aspects of forming a management system of current assets of the enterprise] / L. V. Peltek, S. M. Pysarenko // *Visnyk Zaporizkogo natsionalnoho universytetu*. – 2013 – 1(5) – P. 43–49.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УКРАИНЫ

Ю. В. Дубей, к. э. н., НТУ «Днепропетровская политехника»

В статье обоснованы теоретические основы и поданы практические рекомендации по развитию системы финансовых рычагов повышения эффективности использования оборотного капитала на промышленных предприятиях Украины. Выявлена специфика формирования и использования оборотного капитала промышленных предприятий с относительно длительным производственным циклом: источники его образования, состав, размещение, характер функционирования и на этой основе сформулированы предложения по совершенствованию структуры оборотных производственных фондов и подходов к нормированию оборотных средств этих предприятий. Обоснованы методы управления оборотным капиталом предприятий с оптимизацией структуры значений его элементов. Представлен подход к определению понятия «управление оборотным капиталом». Раскрыт механизм влияния управления оборотным капиталом на эффективность функционирования промышленного предприятия.

Предложена методика оценки функционирования оборотного капитала, которая отражает взаимосвязь между отдельными показателями и дает возможность оценить функционирование оборотного капитала промышленного предприятия Украины с позиции его состояния, источников создания и использования. Исследована сущность и механизм эффективного использования оборотного капитала на промышленных предприятиях и обоснованы приоритетные направления хозяйственной деятельности, направленной на рост эффективности производства, связанной с ускорением оборота путём совершенствования выбранной политики по оптимизации дебиторской задолженности, запасов и денежных средств. Показано, что научные результаты исследования могут быть использованы в деятельности промышленных предприятий в направлении эффективного использования оборотного капитала с целью повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотный капитал, уровень управления, операционный цикл, финансовый цикл, методы нормирования, учетная политика.

DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF USING CURRENT CAPITAL BY INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Yu. V. Dubiei, Ph. D (Econ.), National TU «Dnipro Polytechnic»

Theoretical foundations are justified and practical recommendations for the development of a system of financial levers are offered to improve the efficiency of using current capital of industrial enterprises of Ukraine. The specifics of the formation and use of current capital of industrial enterprises with a long production cycle are identified: the sources of its formation, composition, location and the nature of functioning, and on this basis the proposals for improving the structure of circulating production assets and approaches to the rationing of current assets of these enterprises are formulated. The methods of managing the current capital of enterprises with the optimization of the structure of the values of its elements are justified and an approach to the definition of «current capital management» is presented.

The method for estimating the functioning of current capital is presented, which reflects the interrelationship between the individual indicators and provides an opportunity to assess the functioning of the working capital of an industrial enterprise in Ukraine from the position of its state, sources of creation and use. The essence and mechanism of effective use of current capital of industrial enterprises is investigated, and there are substantiated the priority directions of economic activity aimed at increasing the efficiency of production related to accelerating turnover by improving the chosen policy for optimization of receivables, stocks and cash. It is shown, that scientific results can be used in the activities of industrial enterprises in the direction of effective use of current capital in order to improve the efficiency of their operation.

Keywords: current assets, current capital, management level, operational cycle, financial cycle, methods of rationing, accounting policy.

Надійшла до редакції 12.05.2018 р.

UDC 330.341.1: 622.271.3

EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITY AS A FUNCTION OF ITS INVESTMENT SUPPORT

*O. H. Vagonova, D.E., Professor, NTU «Dnipro Polytechnic», vagonova@nmu.org.ua,
V. S. Dosuzhyi, post-graduate student, NTU «Dnipro Polytechnic», dosuzhyi@gmail.com,
Yu. V. Zakharchenko, Senior Lecturer, Dnipro State Agrarian and Economic University,
zakharchenko@list.ru*

The pre-investment issues that have to be solved during the construction of the production fa-

cilities are substantiated, and certain conditions which contribute to the development of entrepreneurial activities aimed at reproduction of fixed assets are identified. A methodical approach to calculate the amount of net profit sufficient to pay the credit interests and reimburse the credit itself has been developed. This provides early commissioning of the starting capacity of production facilities resulting in reduction in the amount of funds attracted. The economic expediency of the investment project for the production of new products has been determined, comparing the profit that can be obtained from the investment profitability and its volume to the net profit of the enterprise that can be obtained from the sale of products produced at the complex constructed.

The regularities in the distribution of cash flows for the provision of credit tranches, the payment of interest for their usage and accumulation of interest on the deposit of temporarily available funds under the fast, slow and even lending schedule have been established taking the example of the construction of a new complex of production facilities. An analytical relationship between both the period and the number of credit repayment time periods and the amount of the company's expenses for debt repayment are established.

The conclusions have been formulated regarding the provision of a financial loan, which, on the one hand, will help to improve the conditions for the borrower in repaying the amount of credit received, and, on the other hand, to increase the number of borrowers and, in the end, increase the creditor's profit which he/she will have despite the loss of some positions of self-interest. The reduction of the term and amount of credit repayment time periods will lead to a reduction in the amount of enterprise expenses connected with debt repayment (from 6 to 4 semesters - 15.2%).

Keywords: entrepreneurship, credit line, investment schedule, cash flow, power development, credit interests, payback period.

Statement of problem. The basic production means of industrial enterprises that have developed in previous years by means of the developed fixed assets structure can not be the basis for their further economic development [1]. The state and low efficiency of using the existing production potential of enterprises indicate the need for a set of measures to raise the innovation level, first of all, the means of production. Today, the enterprises of heavy engineering have almost 100% morally and up to 70% physically obsolete fixed assets. Only about 1% of the total output of the machine-building complex meets the requirements of the world market [2]. The recent growth in energy prices makes the problem of rapid development and technical innovation re-equipment of production even more urgent. New approaches to the solution of the problem should consist in accelerated innovative development at an appropriate level and non-traditional forms of investment provision.

Although the return on investment in innovative business in the world financial market is quite high, the difficulty to attract investments in the projects for the construction of production facilities is associated with a high risk of significant damage. Moreover, the main reason for the lack of demand for deposits is a

weak justification for financial support of these projects, which, despite this risk, have proved the possibility of the deposit effective development.

Analysis of recent papers. Weak attraction of both foreign and domestic capital in entrepreneurial activity on the basis of reproduction of fixed assets is limited by many factors that form together the investment attractiveness of such projects. L. V. Chernenko's article [3] suggested the directions to activate the investment activities by eliminating the negative impact of a number of political and social factors. Given the analysis of project design [4], it is more profitable for the enterprise to obtain a credit than to make financing from its own funds. However, such financing is more risky while the enterprise returns the credit interest and the bulk of the debt regardless of the project success. At the same time, such form of investing money is less risky for an investor, because he, in case of emergency, will get his money through legal action.

O. B. Filimonova [5] has systematized the methodological basis for the provision of bank loans as a combination of methods, principles, tools and prerequisites for enterprise financing. The author has developed a mechanism for bank lending, which is appropriate to

be applied in case of investment projects financial support. S. V. Vedernikova [6] has developed the theoretical and practical basis for the formation of effective credit relations between the banking and real sectors. On the basis of foreign experience, the author convincingly proved the need for the introduction and development of hybrid loan products that will help to improve relations between the banking institutions and enterprises.

I. S. Kramarenko [7] has investigated the features of enterprise lending under conditions of political and economic instability. The developed mechanism of lending to national enterprises provides for the creation of programs, a system of preferential lending based on the elements, methods and instruments of the credit process in accordance with the specifics of the enterprise's activities. Yu. I. Hudzevych [8] has drawn attention to the features of joint implementation of their economic, organizational and social components when justifying the mechanism for implementing entrepreneurial projects.

O. M. Kashuba [9] highlighted the issues of the entrepreneurship development at the macro and micro levels of the Ukrainian economy and the main among them are the following: the low competitiveness of domestic enterprises, an unattractive investment climate, the outflow of investments and other funds abroad, etc.

Summarizing the results of the analysis of the reviewed scientific papers, it was noted that they paid insufficient attention to the definition of the elements, methods and tools for the formation of a credit line, on the basis of which it would be possible to optimize the terms and amounts of individual financing stages, unreasonable initial components for the selection of expedient lending schedules for the construction of a production facility in dependence from sources of financing and distribution in time of cash flows. The specificity of the construction of a new complex of manufacturing equipment stipulates a certain organization of putting its capacity into operation, i.e. obtaining profit from the product sales and the loan repayment. This issue has been clarified at the level of general provisions, which do not contain ways to increase the attractiveness of the investment project aimed at reproduction of

production means.

Aim of the paper. The development of a new production facility is carried out by performing a complex of installation and construction works necessary to put it into operation and by the following manufacturing of industrial products in the volume of first (initial) power. The complex includes the preparation of the necessary equipment, arrangement of the workplace, installation-setup works, manufacturing of samples, etc. It is necessary to clarify and define the conditions contributing to the business activities of machine-building enterprises, taking into account the peculiarities of the investment process for the facility construction. The above-mentioned conditions provide for the development of a graphic form to display the credit receipts for the construction of a new production facility, primarily on the basis of credit financing and the choice of an effective option for loan debt repayment.

Materials and methods. Construction of the production facility determines the construction and commissioning of manufacturing equipment for the production release; this is a combination of basic and auxiliary production processes in combination with the workings necessary for their performance by means of technology, mechanization means under the condition of the safe and efficient production of products. Machine-building enterprise is one of the most complex organizations, which carries out its production and economic activities in an environment of high risk caused by the unpredictable environmental impact.

In general, based on the above-mentioned approach, the machine-building enterprise shall attract borrowed funds for the implementation of the basic volume of installation and construction works. Investments for the reproduction of the fixed assets can be carried out according to different schedules, which will differ in terms of the conditions and amounts of the financing stages, the procedure for paying interest on loans, the terms of putting into operation the complex production capacity and the repayment of the loan, other features and terms of financing.

When determining the expedient investment schedule, one shall take into account that production means that are reproduced or implemented and which can have one of such

schedules of complex design capacity input: accelerated, proportionate, and deferred. Credit granting is carried out in accordance with these schedules: the accelerated schedule provides that the funds are firstly invested in significant volumes, and then in fewer volumes, and the accelerated schedule – vice versa. The following credit granting schedule has been drawn up in regard to the above-mentioned approach based on the construction of technological complex for manufacturing of products.

The enterprise attracts credit in the amount $K_{інв}$ and at the initial moment T_0 receives a credit in the amount of K_0 , which will aimed at preparatory works (Figure 1). Then, certain parts of K_{1m} , K_{2m} , K_{3m} shall be allocated for direct purchase of manufacturing equipment, its commissioning and carrying out installation and construction works. The production facility will be put into operation at the initial capacity upon receipt of the funds at the moment of time $T_{н.е}$ (for example, the project provides for the construction of three lines of technological equipment, and, after investment of sufficient funds in the development, one line will be involved, and the production release will be started). Lending will be continued during $T_{н.е} - T_e$ period (based on a credit line), a greater volume of technological equipment and the front of its operation will be gradually put into operation; this allows to make an increase in production capacity of the complex that is being built. Currently, the entire amount of invested capital $K_{інв}$ will be received and spent on construction, after which the complex will release production in the amount of its designed capacity (Figure 1).

Partial commissioning of the production complex when granting/receiving a loan (during the period $T_0 - T_{н.е}$) may not be carried out: this does not fundamentally change the schedule for the receipt of tranches. Moreover, the early commissioning of the share of the complex production capacity ensures early receipt of products, their realization and decrease in the credit volume K_{3m} by profits from realization. This allows to reduce the amount of interest payment for the use of funds raised.

Payment of interest for the credit/loan obtained can be made both from the beginning of the project lending, and with a certain lag in regard to the initial moment T_0 . During the time period $T_{1m} - T_e$, the amount of payment O_n of interests $O_{n.0}$, $O_{n.1m}$, $O_{n.2m}$ and $O_{n.3m}$ varies with a growing rate according to the rate of growth of the loan K amount (Figure 1). Then, starting from the moment $T_{н.е}$, the growth rate of the amount $O_{n.3m}$ of interest is reduced, as the rate of an increase in the K_{3m} amount of a loan is reduced, which happens due to the investment of own funds – profit from the sale/realization of products ahead of schedule for this period.

The enterprise will pay an interest to the creditor for the loan received and return the principal of the loan in the amount of $K_{інв}$ at the end of the trenching period. This enterprise will pay back a credit during the time $T_e - T_{p.к}$ by means of the profit received from the constructed complex operation. In addition, the enterprise continues to pay interest for the balance of the loan (highlighted in Figure 1). The cost of loan $B_{кп}$ in this case will be equal to the amount:

$$B_{кп} = K_{інв} + \sum_{t=T_0}^{T_{p.к}} O_{nt}, \quad (1)$$

where O_{nt} is the payment for the loan within the t -like interval from the beginning of financing T_0 according to its amount provided for this time.

The interest payment for the initial credit K_0 from the moment of its provision within the t -like interval is equal to:

$$O_{nt} = \frac{p}{100} K_0 t, \quad (2)$$

where p is the bank interest for using the loan during the time interval, % / month. (half-year, year);

t is the current calculation interval after under its serial number ($t = 1, \dots, T_{p.к}$).

The interest shall be paid in the form of the following amount for the use of the loan in accordance with the tranches provided:

$$O_{n2t} = \frac{p}{100} (K_{1m}(t - T_{1m}) + K_{2m}(t - T_{2m}) + \dots + K_{im}(t - T_{im})), \text{ UAH}, \quad (3)$$

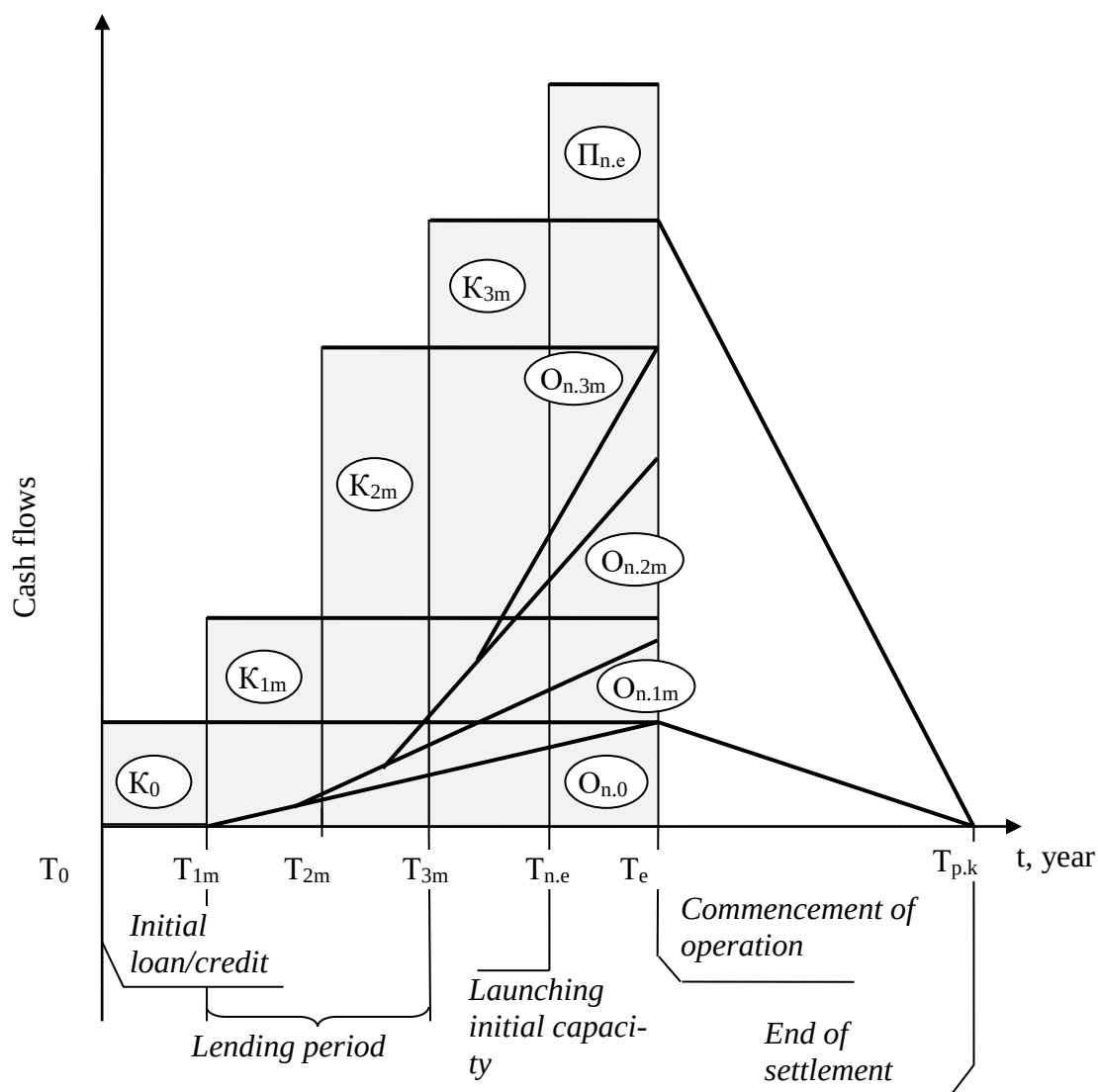


Fig. 1. Graph reflecting the formation of cash flows with a deferred credit for the construction of the mining complex

where K_{1m} , K_{2m} , K_{im} – the volume of the loan for the 1st, 2nd, i -th tranche, UAH;

T_{1m} , T_{2m} , T_{im} is the time of granting the 1st, 2nd, i -th tranche by the sequence number of the interval, starting from the moment of receiving the initial loan.

Here and further, the discounting of cash receipts to simplify the methodological solution of the task was not carried out. Expression (3) provides that on the t -th investment interval, the number of tranches n will be provided, which will be determined by the time between tranches, i.e. $i = \overline{1, n}$, and the number n in turn is a function of $n = f(t)$. Summarizing the expression (3), we obtain:

$$O_{n2t} = \frac{p}{100} \left(t \sum_{i=1}^{f(t)} K_{im} - \sum_{i=1}^{f(t)} K_{im} T_{im} \right) \quad (4)$$

The entire number n of the tranches received shall be considered to calculate the amount of interest during the complex construction; the expression (4) shall be changed for this purpose: the duration T_e shall be taken instead of the duration t . At the same time, the decrease in the volume of K_{im} of the i -th tranche is taken into account: the volume of the K_{3m} loan can be reduced by the amount of profit $\Pi_{n,e}$ if the profit from the sale of products ahead of schedule, as shown in Fig. 1, to be directed to pay for installation and construction works at the $T_{n,e}$ moment of time.

The target setting has assumed that the borrower pays interest for the received amount of funds from the beginning of the loan provision. Hence, the amount allocated to pay for the interest during the tranche allocation period

should be at the disposal of the borrower and he may deposit the balance of interest on deposit. The accumulation of funds under the deposit for the t -th interval from the beginning of the

complex construction, in the case of a loan provision in three tranches, is described by the expression:

$$H_{ot} = \frac{a}{100} (tO_{n2} - \frac{P}{100} (K_o t + K_{1m}(t - C_1) + K_{2m}(t - C_1 - C_2) + K_{3m}(t - C_1 - C_2 - C_3))) \quad (5)$$

where $C_1, C_2, \dots, C_i$ is an interval between the moments of granting the initial and first, first and second, $(i - 1)$ -th and i -th tranches during the period $t = 1, \dots, T_e$;

a – bank rate on deposit, %.

We can use the expression (5) to determine the amount of money accrued on the deposit during the T_e period of interest payment, but replacing the period duration t with a period duration T_e of mining complex commissioning. The construction of a production complex for the release of a new type of products has served as an example for establishment of cash flows for the provision of credit tranches, payment of interest for using them and accumulation of

interest on the deposit of temporarily available funds. The following has been adopted for calculations:

$K_0 = 1,0$ million UAH, $K_{in8} = 7$ million UAH for 3 tranches, $p = 24\%$ / year, $a = 16\%$ /year. The accelerated (in the sum of 3+2+1 MIO UAH in accordance to the amount of loans K_{1m}, K_{2m}, K_{3m}), deferred (1 + 2 + 3) and proportionate (2 + 2 + 2) credit schedules, as well as with the use of profits from the sale of products ahead of schedule (in amount of 1,6 MIO UAH). The analysis of calculation results (Table 1) made it possible to establish the following

Table 1

Distribution of interest payments for loans received under the terms of deferred investment, thousand UAH

Loan received	Percentage by serial number of the half-year							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Initial capital:</i>								
Interest ac-	1000							
cumulated	120	120	120	120	120	120	120	120
amount		240	360	480	600	720	840	960
<i>1st tranche:</i>		1000						
Interest ac-		120	120	120	120	120	120	120
cumulated			240	360	480	600	720	840
amount								
<i>2nd tranche:</i>				2000				
Interest ac-				240	240	240	240	240
cumulated					480	720	960	1200
amount								
<i>3rd tranche:</i>						3000		
Interest ac-						360	360	360
cumulated							720	1080
amount								
Total								
accumulated		360	600	1080	1560	2400	3220	4080
amount								
Accumulations on	3960	3720	3480	3000	2520	1680	860	0
deposit	312	298	278	240	202	134	69	0
interests								

The enterprise is forced to pay the largest amount of interest - 5040 thousand UAH (Table 2) when applying the accelerated schedule of loan granting. The amount of interest grows rapidly from investing significant amounts of credit during the first year of investment (Figure 2). Although, in so doing, the enterprise can accumulate the largest amount on the deposit – 2160.8 thousand UAH, however this amount is not sufficient to prove the feasibility of such a schedule: it remains more expensive compared to the schedule of deferred crediting. The schedule of investment income using own funds from early sale of products is of practical interest. It requires a smaller amount of funds (3,649 thousand UAH) to pay for the interest in comparison to other schedules, although this significantly reduces the amount of savings on the deposit (1322 thousand UAH), and as a result, it allows to have the lowest amount of interest (2,227 thousand UAH) for the loan provided (7 million UAH).

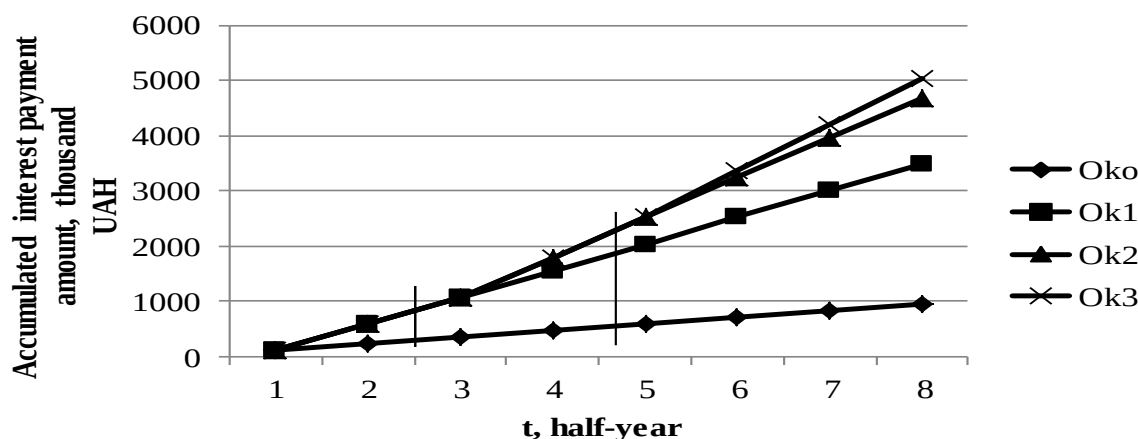


Fig. 2. Graphs reflecting the accumulation of payments for the use of credit under the terms of accelerated investment into construction of a production complex

The authors of the article have proposed the following methodical approach to calculate the amount of net profit required to pay for the interest and credit received.

Table 2

Development project investment indicators, thousand UAH

Investment receipt schedule	Accrued interest amount	Accumulation on deposit	Interest expenses
1. Accelerated	5040	2160,8	2879,2
2. Deferred	4080	1573,6	2506,4
3. Proportionate	4560	1632	2928,0
4. Using own funds	3649	1322	2327,0

The volume of products that can be manufactured by the production complex for the purpose of realization depends mainly on the production capacity of this complex and it is characterized by a certain value being a component of production means. The formation of funds requires a certain amount of investment, and with the increase of this volume, the capacity of the funds increases. Hence, the estimated calculations of the machine-building enterprise profits may be based on the return on investment R_{iH6} . The last is calculated by the profita-

bility of the enterprise's investments, which is calculated as a share obtained from dividing the amount of net profit by the amount of investment. In this case, the profit Π_e , which remains with the entrepreneur after payment of taxes, deductions, mandatory payments, shall be determined by $\Pi_e = R_{iH6} K_{iH6}$. In this case, the following condition shall be satisfied: $R_{iH6} K_{iH6} \geq \Pi_{q,1} Q_6 = \Pi_e$, де $\Pi_{q,1}$, Q_6 , where $\Pi_{q,1}$, Q_6 respectively correspond to the net profit per 1 ton of production and production capacity of the constructed complex. The above-mentioned condi-

tion determines the economic feasibility of the project being implemented.

The machine-building enterprise directs profits to repay the loan debt. The amount of payment is sufficient to repay the debt for the time stipulated by the agreement between the creditor and the borrower. Firstly, the amount of the loan received, the interest for this loan and the amount $O_{\kappa,1}, O_{\kappa,2}, \dots, O_{\kappa,j}$ of the return of the principal of the loan, shall be described, respectively, in the 1st, 2nd, ..., j-the time interval after the commissioning of the technological equipment complex. It is accepted that the interest for the loan is paid in full, and the remaining profits shall be directed to pay for the loan itself. Under this condition, for the j-th time interval, the amount of payment for the principal of the loan shall be determined as follows:

$$O_{\kappa j} = \Pi_e - K_{in\kappa}(1+p)^{j-1}. \quad (6)$$

A general approach has been established to the compilation of a formula to calculate a sufficient amount of Π_e net income of an enterprise from the sale of products made from the new deposit raw materials. During the time $(T_{p,\kappa} - T_e)$, allocated for credit repayment on s time intervals, the enterprise shall pay the amount $K_{in\kappa} = K_0 + \sum_{i=1}^{f(t)} K_{im}$, which will deter-

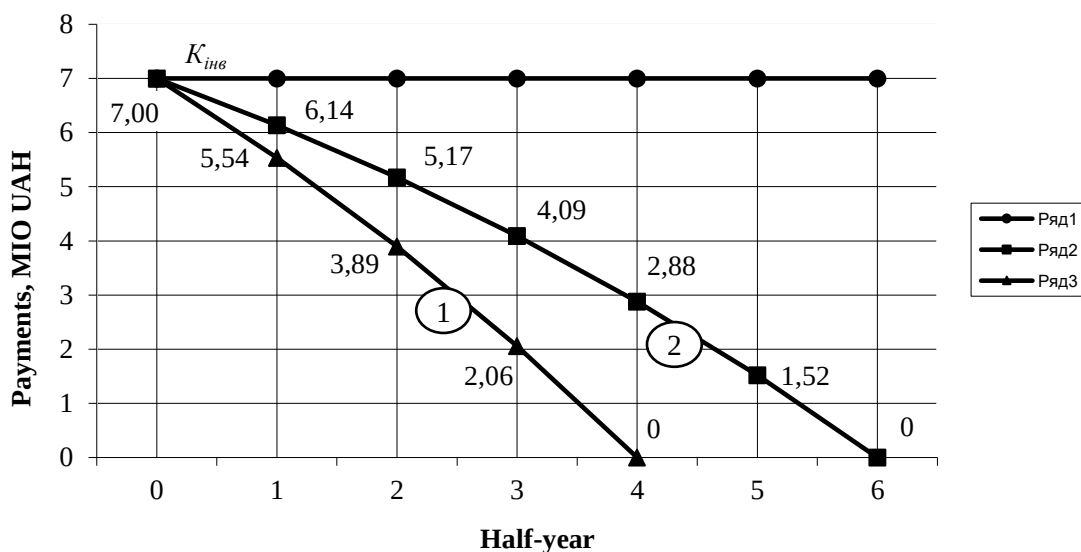
mine the amount of payments $\sum_{i=1}^{f(t)} K_{im} O_{\kappa,j}$. The

following formula has been developed as a result of mathematical transformations taking unchanged income for each period:

$$\Pi_e = \frac{K_{in\kappa}(1+p \sum_{j=1}^s (1+p)^{j-1})}{\sum_{j=1}^s (1+p)^{j-1}}, \quad (7)$$

where j is the serial number of the interval of interest payment and the principal of the loan received; $j = 1, 2, \dots, s$.

The necessary amount of net income has been calculated according to the formula (7) relative to the above input data for different loan repayment periods for the implementation of the project aimed at release of the new type of product. Payments shall be made every six months with equal amounts Π_e during the 2nd or 3d years. The amounts are 2.5 and 1,7 MIO UAH according to these terms and conditions. The quantitative estimation of the return volumes of the principal of the loan directly reflects the Graph presented in Fig. 3. Accelerated loan repayment allows the machine-building enterprise to reduce the amount of interest: with a reduction in the repayment period of the loan from 3 to 2 years, the interest payment amount decreases from 2.8 to 2.1 MIO UAH (by 15.2%). From this point of view, it is not practical for the creditor to reduce the repayment period.



Ряд (Rus.)* - Line (Eng.)

Fig. 3. Schedules for changing the balance of the principal of the loan $K_{in\kappa}$ granted, that is subject to return: 1,2 - for repayment of the loan during 2 and 3 years, respectively

Conclusions. 1. Currently, the real way to provide capital investment for the construction of the production complex, which is widely practiced by enterprises, is the attraction of the borrowed funds. The graphical form of the credit line reflection has been developed allowing to optimize the terms and amounts of individual stages financing. At the same time, the commissioning of the initial capacity of the production complex is expected to happen in advance, reducing the amount of financing through the use of profits from the sale of products ahead of schedule.

2. The analytical form, as well as the example of the new complex aimed at release of a new product type determines the cash flows aimed at paying the interest for the loan granted, taking into account the reduction in the volume of one or other tranche and partial financing of installation and construction works at the own expense. The possibility has been shown how to partially pay for the interest due to the accumulation of funds on a deposit of temporarily free money allocated for interest payments.

The enterprise will be forced to pay the largest amount of interest in the case of an accelerated loan schedule. Although the largest amount of the deposit is accumulated in such case, it is yet not sufficient to prove the usefulness of the said schedule: it remains more expensive than the slowed-down schedule. Using own funds from the early sale of products leads to a smaller amount of money to be paid for the interest in comparison with the other schedules, although this significantly reduces the amount of savings on the deposit.

3. The approach has been proposed to calculate the amount of net profit, which can make the enterprise able to pay the interest for the used loan and return the granted loan amount within the stipulated period of time. This approach stipulates that the enterprise will be able to solve such a task if the profit possible in regard to the profitability of capital investments and their volume, exceeds the profit determined on the basis of net profit per 1 ton of production and production capacity of the constructed complex. Thus, the economic feasibility of an investment project aimed at release of a new product type may be justified.

4. The substantiated methodological basis has been determined to calculate the amount of payment sufficient to repay the credit debt after the commissioning of a complex of technological equipment. This amount is based on the order of debt payment – firstly the full amount of the loan interest shall be paid and then the rest of the profits – for the principal of the loan. Reduction of the time and number of loan repayment hour intervals leads to a reduction in the amount of the enterprise expenses for debt repayment (from 6 to 4 half-years - by 15.2%).

5. The above-mentioned conclusions on the provision of a financial loan, on the one hand, will serve to improve the conditions for the borrower to return the received finance amount on the basis of a credit line and such conditions will satisfy the borrower; and on the other hand, to make the lender, despite losing some positions for his own benefit, to make the concessions, because it will increase the number of borrowers, and in the end, increase the profit. It is in this direction that the scientific and applied research should be continued.

Література

1. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів // Я. Є. Задорожна, Л. П. Дядечко / Інвестиції: практика та досвід. – №2. – 2007. – С. 32–35.
2. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи. / Під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2007. – 308 с.
3. Черненко Л. В. Інвестиційна діяльність підприємств та джерела їх фінансування / Л. В. Черненко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 174–178.
4. Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проектів / В. А. Карпов. – Одеса : НЕУ, 2014. – 243 с.
5. Філімонова О. Б. Система та механізм банківського кредитування підприємств: зв'язок і протиставлення сутності понять / Філімонова О. Б. // Наукові праці. Економіка. 2014. – Випуск 263. – Том 275. – С. 62–69.
6. Ведернікова С. В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами / С. В. Ведернікова // Економіка та держава – 2015. – № 2. – С. 75 – 78.
7. Крамаренко І. С. Міжгалузеві асиметрії кредитування національних підприємств / І. С. Крамаренко // Бізнесінформ. Економіка фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2014. – № 12. – С. 411–415.
8. Гудзевич Ю. І. Сутність механізму реалізації підприємницької діяльності та його складових / Ю. І. Гудзевич // Наукові записки

Національного університету «Острозька академія». Сер. «Економіка»: зб. наук. праць. – Острог : Вид-во Нац. ун-тету «Острозька академія», 2014. – Вип. 25. – С. 9–14.

9. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку / О. М. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 103–106. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf

10. Вагонова О. Г. Ефективність кредитування підприємницьких проектів як чинник привабливості їх реалізації / О. Г. Вагонова, В. С. Досужий // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 128. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2017. – С. 167–179.

References

1. Zadorozhnia Ya. Ye. *Pidvyshchennia investytsiynoi pryvablyvosti pidpriemstva yak napriamok zaluchennia investytsiynykh resursiv* [Increasing the investment attractiveness of entrepreneurial activity as a direction to attract investment resources] / Ya. Ye. Zadorozhnia, L. P. Diadechko / *Investytsii: praktyka ta dosvid* [Investments: Practice and experience] – № 2. – 2007. – P. 32–35.
2. *Mashynobuduvannia v Ukraini: tendentsii, problemy, perspektyvy* [Machine-building in Ukraine: trends, problems, perspectives]. / Under the general editorship of the Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine B. M. Danylyshyn: LLC «Vydavnytstvo «Aspekt-Polihrap»», 2007. – 308 p.
3. Chernenko L. V. *Investytsiyna diialnist pidpriemstv ta dzherela ikh finansuvannia* [Investment activity of enterprises and sources of their financing] / L. V. Chernenko // *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*. – 2011. – № 3. – T.2. – P. 174–178.
4. Karpov V. A. *Planuvannia ta analiz pidpriemnytskykh proektiv* [Planning and analysis of

entrepreneurial projects] / V. A. Karpov. – Odessa : NEU, 2014. – 243 p.

5. Filimonova O. V. *Systema ta mekhanizm bankivskoho kredytuvannia pidpriemstv: zviazok i protystavleniia sutnosti poniat* [System and mechanism of bank lending of enterprises: connection and opposition of the concepts essence] / O. B. Filimonova // *Naukovi pratsi. Ekonomika*. – 2014. – Vyp. – 263. – Tom 275. – P. 62–69.

6. . Vedernikova S. V. *Udoskonalennia kredytnykh vidnosyn mizh bankamy ta pidpriemstvamy* [Improvement of Credit Relations between Banks and Enterprises] / S. V. Vedernikova / *Ekonomika ta derzhava*. – 2015. – № 2. – P. 75–78.

7. Kramarenko I. S. *Mizhhaluzevi asymetrii kredytuvannia natsionalnykh pidpriemstv* [Intersectoral asymmetry of lending to national enterprises] / I. S. Kramarenko // *Biznesinform. Ekonomika, finansy, hroshovi obih i kredyt*. – 2014. – № 12. – P. 411–415.

8. Hudzevych Yu. I. *Sutnist mekhanizmu realizatsii pidpriemnytskoi diialnosti ta ioho skladovykh* [The essence of the mechanism for the implementation of entrepreneurial activity and its components] / Yu. I. Hudzevych // *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka academia» Ser. «Ekonomika»*: zb. Nauk. Prats. – Ostroh : Publishing house of «Ostroh Academy», 2014. – Vyp. 25. – P. 9–14.

9. Kashuba O. M. *Pidpriemnytstvo v Ukraini: problemy i perspektyvy rosvytku* [Entrepreneurship in Ukraine: Problems and Prospects of Development] / O. M. Kashuba // *Ekonomika ta derzhava*. – 2015. – №. 6. – P. 103–106. – Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf

10. 10/ Vahonova O. H. *Efektivnist kredytuvannia pidpriemnytskykh proektiv yak chynnyk pryvablyvosti ikh realizatsii* [Efficiency of crediting of enterprise projects as factor of attractiveness of their realization] / O. H. Vahonova, V. S. Dosuzhyi / *Ekonomichnyj prostir: Zbirnyk naukovykh prats*. – № 128. – Dnipropetrovsk : PDABA, 2017. – 167–179.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФУНКЦІЯ ЇЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

О. Г. Вагонова, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»

В. С. Досужий, аспірант, НТУ «Дніпровська політехніка»,

Ю. В. Захарченко, старший викладач, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У статті обґрунтовані передінвестиційні питання, що розв'язуються при будівництві об'єктів виробництва продукції та визначені умови, які сприяють розвитку підприємницької діяльності з відтворення основних засобів. Розроблено методичний підхід до розрахунку обсягу чистого прибутку, достатнього для сплати відсотків за кредит та повернення самого кредиту. При цьому передбачено дострокове введення в дію пускової потужності виробничих об'єктів, що скорочує обсяги залучених коштів. З'ясована економічна доцільність інвестиційного проекту випуску нової продукції, порівнюючи прибуток, можливий за рентабельністю капіталовкладень та їх обсягом, з чистим прибутком підприємства від реалізації продукції побудованого комплексу.

На прикладі будівництва нового комплексу виробничих об'єктів встановлені закономірності розподілу грошових потоків щодо надання кредитних траншів, оплати відсотків за

користування ними та накопичення відсотків за депозитом тимчасово вільних коштів за прискореним, уповільненим та рівномірним графіками кредитування. Встановлена аналітична залежність між строком й кількістю часових періодів повернення кредиту та сумою витрат підприємства на погашення боргу.

Сформульовані висновки щодо надання фінансової позики, які сприятимуть, з одного боку, поліпшенню умов повернення позичальником отриманої суми кредиту, з іншого, – збільшенню кількості позичальників, а в підсумку, прибутку кредитора, яке він матиме не дивлячись на втрати деяких позицій власної вигоди. Скорочення строку та кількості часових періодів повернення кредиту приводить до зменшення суми витрат підприємства на погашення боргу (з 6 до 4 півріч – на 15,2%).

Ключові слова: підприємництво, кредитна лінія, графік інвестування, грошовий потік, освоєння потужності, відсотки за кредитом, строк окупності.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФУНКЦИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

А. Г. Вагонова, д. э. н., профессор, НТУ «Днепро́вская политехника»,

В. С. Досужий, аспирант, НТУ «Днепро́вская политехника»,

*Ю. В. Захарченко, старший преподаватель, Днепро́вский государственный
аграрно-экономический университет*

В статье обоснованы прединвестиционные вопросы, которые решаются при строительстве объектов производства продукции и определены условия, которые содействуют развитию предпринимательской деятельности по восстановлению основных средств. Разработан методический подход к расчету объема чистой прибыли, достаточной для оплаты процентов за кредит и возврата самого кредита. При этом предусмотрено досрочный ввод в действие пусковой мощности производственных объектов, что сокращает объемы привлеченных средств. Установлена экономическая целесообразность инвестиционного проекта выпуска новой продукции путем сравнения прибыли, возможной по рентабельности капиталовложений и их объема, с чистой прибылью предприятия от реализации продукции построенного комплекса.

На примере строительства нового комплекса производственных объектов установлены закономерности распределения денежных потоков по предоставлению кредитных траншей, оплаты процентов за пользования ими и накопление процентов по депозиту временно свободных средств при ускоренном, замедленном и равномерном графиках кредитования. Установлена аналитическая зависимость между сроком и количеством временных периодов возврата кредита и суммой расходов предприятия на погашение долга.

Сформулированы выводы по предоставлению финансового займа, содействующие, с одной стороны, улучшению условий возврата заемщиком полученной суммы кредита, с другой, – увеличению количества заемщиков, а в итоге, прибыли кредитора, которую он будет иметь не смотря на потери некоторых позиций собственной выгоды. Сокращение срока и количества временных периодов возврата кредита приводит к уменьшению суммы расходов предприятия на погашение долга (с 6 до 4 полугодий – на 15,2%).

Ключевые слова: предпринимательство, кредитная линия, график инвестирования, денежный поток, освоение мощности, проценты по кредиту, срок окупаемости.

Надійшла до редакції 5.06.18 р.

**ОСНОВИ РОЗВИТКУ НОВІТНІХ ФОРМ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Е. В. Прушківська, д. е. н., професор, em.prushkovskaya@gmail.com,
К. О. Третьякова, магістр, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»,
tretiakova.kate@ukr.net*

Стаття присвячена дослідженню теоретичних основ розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації економіки. Розкрито сутність та функції міжнародного бізнесу в умовах глобальної економіки. Здійснено критичний аналіз поглядів вчених щодо визначення критеріїв віднесення форм міжнародного бізнесу до традиційних (міжнародна торгівля, ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, контракти під ключ, спільні підприємства, зарубіжні інвестиції) та нових (міжнародний франчайзинг, нетчайзинг, інжиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг). Виявлено, що основними критеріями віднесення традиційних форм до нових є наявність «квазіінвестицій», Е-присутності, збільшення ролі науки, знань, інформації, дифузії інновацій.

Досліджено загальні тенденції розвитку міжнародного бізнесу з урахуванням змін, які несуть в собі глобалізація, інтернаціоналізація та науково-технічний прогрес. Окремо акцентується увага на особливостях, пов'язаних із впливом знань, інформації та інновацій, інвестицій у НДДКР. Визначено, що міжнародному бізнесу притаманні тенденції збереження високої концентрації, зростання технологічного сектору бізнесу, збільшення частки нематеріальних активів та зростання впливу малих та середніх компаній, які діють на міжнародному рівні.

Запропоновано класифікацію чинників трансформації форм міжнародного бізнесу, а саме: глобалізація, інтенсифікація процесів інтернаціоналізації, науково-технічний прогрес, міжнародна конкуренція, зміни в стилі споживання в різних країнах та соціокультурні параметри. Обґрунтовано, що традиційні та новітні форми міжнародного бізнесу є досить рухомими, взаємопов'язаними та комплементарними. Визначено сутність поняття «новітні форми міжнародного бізнесу» під яким розуміються традиційні форми, які трансформувалися, набуваючи нових якостей за рахунок впливу глобалізації, процесів інтернаціоналізації, науково-технологічного прогресу, конкурентної боротьби та особливостей споживання товарів і послуг в різних країнах.

Ключові слова: міжнародний бізнес, новітні форми, традиційні форми, економіка, транснаціональні корпорації, глобалізація, інтернаціоналізація, знання, інновації, Інтернет.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки міжнародний бізнес постійно змінюється під впливом політико-правового, економічного, технологічного та культурного середовища, що стає передумовою виникнення або трансформації форм міжнародного підприємництва. На сучасному рівні інтернаціоналізації світового господарства інтеграція економічних агентів вже виходить за межі традиційних форм міжнародного бізнесу, а саме міжнародної торгівлі, іноземного інвестування, ліцензування та спільного підприємництва. В якості нових розглядаються міжнародний франчайзинг, нетчайзинг, інжиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг, що вико-

ристовують у своїй діяльності не лише транснаціональні компанії як основні суб'єкти глобальної економіки, а й невеликі фірми та компанії. Тому виявлення чинників появи нових форм міжнародного бізнесу, їх сутності та взаємозв'язку із традиційними набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес розвитку міжнародного бізнесу в своїх працях вивчали такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Гріффін, М. Пастей [1], О. Лаш, Р. Коневей [2], А. Голюков, О. Довгаль, М. Воробйов [3], В. Кокоріна [4] та інші. Питанням трансформації форм міжнародного бізнесу присвячені праці таких вчених: А. Доронін, В. Либа, Д. Ревенко

[5], О. Воронкова [6], О. Горда [7], Б. Ісмаїл [8] та ін. Проте розкриття теоретичних основ розвитку новітніх форм міжнародної підприємницької діяльності, потребують подальшого вивчення, оскільки аналіз публікацій вищенаведених вчених свідчить про відсутність чіткого визначення чинників, які спричинили зміну традиційних форм міжнародного бізнесу та сутності поняття «новітні форми міжнародного бізнесу».

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних основ розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, необхідно розглянути сутність та структуру міжнародного бізнесу. Міжнародний бізнес розглядається Р. Гріффіном та М. Пастей як будь-яка ділова операція, яка здійснюється контрагентами двох або більше країн [1]. Більш детальне визначення пропонують О. Лааш та Р. Конвей, вважаючи, що «міжнародний бізнес складається з усіх комерційних угод, у тому числі продаж, інвестицій і транспорту, з усього, що має місце між двома або більше країнами» [2]. В системі глобальної економіки він виконує низку функцій, серед яких [9]: створення ланцюжків вартості; розробка інновацій; поширення знань та технологій; розвиток інноваційних мереж; формування інтернаціональних структур; забезпечення міжнародних потоків товарів, послуг, інфраструктури, капіталу, робочої сили; інтегрування наукового потенціалу країн та консолідація світових наукових ресурсів.

Мотивація здійснення ділових операцій за межами національних кордонів формує структуру міжнародного бізнесу, що представляє собою систему взаємозв'язків типів, форм та методів реалізації міжнародного бізнесу, яка функціонує у напрямі міжнародних торговельних відносин, руху та раціонального використання фінансових і трудових ресурсів (фінансового та інтелектуального капіталів) у межах глобальної економічної системи [4]. На сьогодні структура міжнародного бізнесу зазнає певних змін у результаті нових викликів глобалізації та поглиблення інтернаціоналізації виробництва.

Аналіз сучасних досліджень щодо форм міжнародного бізнесу свідчить, що єдиної точки зору, щодо їх сутності, причин виникнення та критеріїв віднесення до «традиційних» чи «нових» немає. Розглянемо найбільш поширені погляди серед практиків та теоретиків міжнародного бізнесу.

До основних форм міжнародного бізнесу належать експорт (імпорт), ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, контракти під ключ, спільні підприємства, зарубіжні інвестиції [1]. У практиці міжнародної підприємницької діяльності використовується також критерій інвестиційності щодо визначення форм міжнародного бізнесу. Зокрема, У. Батлер виділяє інвестиційні (прямі та портфельні інвестиції), неінвестиційні (транскордонна спільна діяльність) та комбіновані (поєднання інвестиційних і неінвестиційних) форми [10]. Ґрунтуючись на такому поділі, зауважимо, що ці форми в основному реалізуються міжнародними стратегічними альянсами та транснаціональними компаніями (ТНК). Але зауважимо, що в епоху Інтернет-економіки фірми та компанії, які належать до малого та середнього бізнесу, також можуть бути активними суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності, не вкладаючи ПІІ чи займаючись транскордонною спільною діяльністю.

Б. Ісмаїла підкреслює, що сучасні ТНК організовують мережеві зв'язки з непідконтрольними іноземними компаніями (з точки зору володіння капіталом), які отримали умовну назву «нові форми інвестицій ТНК», або неакціонерні форми операцій (НФО) міжнародних фірм [8]. Він вважає, що «нові форми інвестицій» – це різноманітні контрактні форми бізнесу міжнародних компаній, які передбачають субпідрядні угоди щодо постачання продукції і послуг, угоди про спільне виробництво, маркетингову, рекламну або науково-дослідницьку діяльність, управлінські, лізингові, консультаційні, інжинірингові та франчайзингові види операцій. Ці «квазіінвестиції» міжнародних корпорацій дозволяють їм розширювати свою виробничу діяльність і здійснювати глобальну експансію в сучасних умовах.

О. Воронкова в якості інноваційних форм міжнародного бізнесу виокремлює міжнародне ліцензування, франчайзинг, ін-

жиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг та офшоринг[6]. Зазначимо, що між цими формами бізнесу існують певні взаємозв'язки, оскільки, франчайзинг може трактуватися як різновид ліцензування; ліцензування – як складова інжинірингу; аутсорсинг – як різновид субконтрактації. Ці форми міжнародного бізнесу орієнтовані на інтернаціоналізацію бізнесу в межах науково-технічної, виробничої та маркетингової діяльності.

Доречно зазначає О. Горда, що нові організаційні форми міжнародного бізнесу фокусуються не на самій компанії, а на її мережі партнерів [7]. Конкурентні переваги компанії формуються на основі реалізації ефекту синергії об'єднання матеріальних і нематеріальних активів, але при цьому матеріальна складова втрачає домінуючу роль в забезпеченні конкурентних переваг, оскільки збільшується роль нематеріальних активів, зокрема, знань та інновацій.

Вважаємо доцільним підкреслити, що тривалий час під «глобальністю» компанії розуміли фізичну присутність. В даний час все більше компаній досягають успіху за кордоном, не здійснюючи іноземного інвестування. Реалізується це за рахунок використання моделі глобального бізнесу під назвою «нетчайзинг» (netchising), яка базується на використанні мережі Інтернету для закупівель, продажів і підтримки відносин зі споживачами та забезпечує компаніям значні переваги в порівнянні з традиційним експортом або прямими зарубіжними інвестиціями. Значні зміни в організації міжнародного бізнесу відбуваються в зв'язку з розвитком нових інформаційних технологій. Великі компанії трансформуються в невеликі «оболонкові» фірми, які координують діяльність зовнішньої мережі через механізм аутсорсингу. Такі мережі, не будучи ТНК, виконують їх функції.

Також в деяких випадках до суб'єктів міжнародного бізнесу необхідно віднести не тільки компанії, але й університети чи наукові організації, венчурні фонди, які працюють на замовлення на міжнародному рівні (наприклад, Sequoia Capital, Lowercase Capital, Benchmark, Baseline Ventures, Founders Fund).

Інновації, знання та інформаційні технології стають домінуючими чинниками зміни форм міжнародного бізнесу. Варто погодитись з думкою О. Воронкової яка стверджує, що в умовах глобалізації світового господарства, відбувається спонтанне поширення нових ідей, знань, інформації, що охоплює як міжгалузевий, внутрішньонаціональний, так і міжнародний рівень, що формує «спілловер інновацій» (spillover effect), тобто утворюють процес дифузії інновацій. Процеси перенесення технологій та розповсюдження інновацій можуть здійснюватися в різних формах, оскільки вони пов'язані з рухом інтелектуальних активів, що впливає на кількісні та якісні параметри реальних, експортних, маркетингових та інших активів компаній.

На сучасному розвитку глобалізації міжнародного бізнесу діяльність міжнародних компаній характеризується наступними тенденціями [9]:

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

ТНК з метою підвищення інноваційної активності здійснюють нарощування інвестицій у НДДКР (табл. 1). Рейтинг світових компаній за витратами на НДДКР свідчать про те, що лідерами є ТНК, які працюють в галузях автомобілебудування, програмного забезпечення та комп'ютерних послуг, електроніки та електротехнічного обладнання, технологій, апаратури, фармацевтики та біотехнологій. Географічна структура компаній представлені такими країнами як Німеччина, США, Південна Корея, Китай,

Швейцарія, Японія. Це країни, в яких найбільш активно розвиваються нові форми міжнародного бізнесу.

Таблиця 1

Рейтинг компаній з інвестування у НДДКР у 2017 році

Місце за рангом	Компанія	Галузь економіки	Обсяги інвестицій в НДДКР, млн євро
1	VOLKSWAGEN	автомобілебудування	13672,0
2	ALPHABET	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	12864,1
3	MICROSOFT	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	12367,9
4	SAMSUNG ELECTRONICS	електроніка та електротехнічне обладнання	12154,6
5	INTEL	технології, апаратура та обладнання	12086,1
6	HUAWEI	технології, апаратура та обладнання	10362,7
7	APPLE	технології, апаратура та обладнання	9529,5
8	ROCHE	фармацевтика та біотехнології	9241,6
9	JOHNSON & JOHNSON	фармацевтика та біотехнології	8628,2
10	NOVARTIS	фармацевтика та біотехнології	8539,0
11	GENERAL MOTORS	автомобілебудування	7684,3
12	DAIMLER	автомобілебудування	7536,0
13	TOYOTA MOTOR	автомобілебудування	7500,1
14	PFIZER	фармацевтика та біотехнології	7376,9
15	FORD MOTOR	автомобілебудування	6925,3
16	MERCK US	фармацевтика та біотехнології	6483,3
17	ORACLE	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	5842,9
18	CISCO SYSTEMS	технології, апаратура та обладнання	5748,0
19	FACEBOOK	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	5615,2
20	ROBERT BOSCH	автомобілебудування	5587,0

Джерело: складено за: [11]

Важливо підкреслити, що знання, інновації та технології сучасними міжнародними компаніями розглядаються як джерело конкурентних переваг, пов'язаних з продуктом, технологією, бізнес-процесами та організацією, маркетингом. При цьому володіння знаннями, здатність їх генерувати або абсорбувати й організовувати – це також найважливіші конкурентні переваги.

На основі проведеного аналізу [1–9] можемо стверджувати, що трансформаційні зміни формують нове розуміння форм міжнародного бізнесу під впливом дії таких чинників:

1) глобалізація – універсалізація та становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами;

2) інтенсифікація процесів інтернаціоналізації – процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами, підвищення їх взаємозалежності шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили;

3) науково-технічний прогрес – нових технологій, інновацій, науково-дослідних розробок, інформатизації та широкому розповсюдженні мережі Інтернет;

5) міжнародна конкуренція, що відображає стан ресурсно-технологічної, прос-

торової, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових системи міжнародної економічної діяльності соціально-економічних систем;

4) зміни в стилі споживання в різних країнах та вплив соціокультурних параметрів.

Висновки. З огляду на теоретичні та практичні дослідження розвитку міжнародної підприємницької діяльності можемо підкреслити, що традиційні та новітні форми міжнародного бізнесу є досить рухомими, взаємопов'язаними та комплементарними. Їх чітке та точне розмежування на «традиційні» та «нові» є складним завданням, оскільки, як було нами виявлено, деякі форми включають елементи двох і більше інших форм. Тому віднесення такої певної «форми» до якоїсь із «чистих новітніх» чи «чистих традиційних» форм може бути умовним, і відбувається за домінуванням ознак однієї з цих основних форм.

Не дивлячись на складність цього питання, результати аналізу надають можливість запропонувати сутність поняття «новітні форми міжнародного бізнесу», яке трактується через набуття нових рис під впливом певних чинників. Отже, вважаємо, що «новітні форми міжнародного бізнесу» – це традиційні форми міжнародного бізнесу, які трансформувалися, набуваючи нових якостей за рахунок впливу глобалізації, процесів інтернаціоналізації, науково-технологічного прогресу, конкурентної боротьби та особливостей споживання товарів й послуг в різних країнах.

Таким чином, у даному дослідженні обґрунтовано теоретичні основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Виявлення основних чинників, які змінили структуру форм міжнародного бізнесу, а саме глобалізації, інтенсифікації процесів інтернаціоналізації, науково-технічного прогресу, міжнародної конкуренції, змін в стилі споживання в різних країнах та вплив соціокультурних параметрів, надало можливість запропонувати поняття «новітні форми міжнародного бізнесу».

Література

1. Гриффин Р. Международный бизнес / Рикки У. Гриффин, Майкл У. Пастей / Пер. с англ.

под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.

2. Laasch, O. Glocal Sustainability, Responsibility and Ethic / O. Laasch, R. N. Conaway. – 1st Edition. – Cengage Learning, USA, Copyright, 2015. – 576 p.

3. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / За ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль, М. Воробйова. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.

4. Кокоріна В. І. Основні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. І. Кокоріна // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1205>

5. Доронін А. В. Роль міжнародного менеджменту у формуванні сучасних підходів до міжнародного бізнесу / А. В. Доронін, В. О. Либа, Д. С. Ревенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 11. – С. 43–46. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_11_11.

6. Воронкова О. Н. Трансформация форм международного бизнеса в условиях развития инновационной экономики: вопросы идентификации / О. Н. Воронкова. – Режим доступа: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064>

7. Горда О. С. Трансформация форм организации международного бизнеса / О. С. Горда, А. С. Горда. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 52–56.

8. Исмаил Б. Масштабы неакционерных операций международных предприятий / Б. Исмаил. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2015. – № 3. – С. 149–154.

9. Поляков М. В. Особенности развития международного бизнеса в условиях становления глобальной экономики знаний / М. В. Поляков // Экономический простір. – 2017. – № 121. – С. 47–57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_121_6.

10. Батлер, У. Э. Основные черты российского открытого акционерного общества и американской корпорации / У. Э. Батлер // Государство и право. – 2012. – № 7. – С. 79–86.

11. R&D ranking of the world top 2500 companies [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard17.html>

References

1. Griffin R. *Mezhdunarodnyy biznes* [International business] / Rikki U. Griffin, Maykl U. Pastey / Per. s angl. pod red. A. G. Medvedeva. – 4-e izd. – SPb. : Piter. 2006. – 1088 p.

2. Laasch, O. Glocal Sustainability, Responsibility and Ethic / O. Laasch, R. N. Conaway. – 1st Edition. – Cengage Learning, USA, Copyright, 2015. – 576 p.

3. *Transformatsiia mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn v epokhu hlobalizatsii* [Trans-

formation of international economic relations in the era of globalization] : kolektyvna monohrafiia / Za red. A. P. Holikova, O. A. Dovhal, M. Vorobiova. – Kh. : KhNU im. V. N. Karazina, 2015. – 316 p.

4. Kokorina V. I. *Osnovni tendentsii rozvytku form mizhnarodnoho biznesu v umovakh hlobalizatsii* [The main tendencies of the business international forms development in the conditions of globalization] [Elektronnyi resurs] / V. I. Kokorina // *Efektivna ekonomika*. – 2012. – № 6. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1205>

5. Doronin A. V. *Rol mizhnarodnoho menedzhmentu u formuvanni suchasnykh pidkhodiv do mizhnarodnoho biznesu* [The role of international management in shaping modern approaches to international business] / A. V. Doronin, V. O. Lyba, D. S. Revenko // *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. – 2017. – Vyp. 11. – P. 43–46. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_11_11.

6. Voronkova O. N. *Transformatsiya form mezhhdunarodnoho biznesa v usloviakh razvitiya innovatsionnoy ekonomiki* [Transformation of international business forms in conditions of innovative economy development: identification issues]: voprosy identifikatsii / O. N. Voronkova. – Rezhim dostupa: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064>

7. Horda O. S. *Transformatsiia form orhanyzatsyy mezhhdunarodnoho byznesa* [Transformation of the international business forms and organization] / O. S. Horda, A. S. Horda. // *Ekonomyka y byznes: teoriya y praktyka*. – 2017. – 11. – P. 52–56.

8. Ismail B. *Masshtaby neaktsionernykh operatsiy mezhhdunarodnykh predpriyatiy* [The scale of non-joint operations of international enterprises] // B. Ismail. – *Naukovyi visnyk Uzhgorodskoho natsionalnoho universitetu. Seriya «Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove hospodarstvo»*. – 2015. – №. 3. – P. 149–154.

9. Poliakov M. V. *Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnoho biznesu v umovakh stanovlennia hlobalnoi ekonomiky znan* [Features of the international business development in the context of a global knowledge economy formation] / M. V. Poliakov // *Ekonomichniy prostir*. – 2017. – № 121. – P. 47–57. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_121_6.

10. Batler. U. E. *Osnovnyye cherty rossiyskogo otkrytogo aktsionernogo obshchestva i amerikanskoj korporatsii* [The main features of the Russian open joint-stock company and the American corporation] / U. E. Batler // *Gosudarstvo i pravo*. – 2012. – № 7. – P. 79–86.

11. R&D ranking of the world top 2500 companies [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard17.html>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НОВЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Э. В. Прушковская, д. э. н., профессор, К. А. Третьякова, магистр,
ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»

В статье исследуются теоретические основы развития новых форм международного бизнеса в условиях глобализации экономики. Раскрыта сущность и функции международного бизнеса в условиях глобальной экономики. Осуществлен критический анализ взглядов ученых на определение критериев отнесения форм международного бизнеса к традиционным (международная торговля, лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, контракты под ключ, совместные предприятия, зарубежные инвестиции) и новых (международный франчайзинг, нетчайзинг, инжиниринг, аутсорсинг, субконтрактинг, офшоринг). Выявлено, что основными критериями отнесения традиционных форм к новым является наличие «квазиинвестиций», Е-присутствия, увеличение роли науки, знаний, информации, диффузии инноваций.

Исследованы общие тенденции развития международного бизнеса с учетом изменений, которые несут в себе глобализация, интернационализация и научно-технический прогресс. Отдельно акцентируется внимание на особенностях, связанных с влиянием знаний, информации и инноваций, инвестиций в НИОКР. Определено, что международному бизнесу присущи тенденции сохранения высокой концентрации, рост технологического бизнеса, увеличение доли нематериальных активов и рост влияния малых и средних компаний, действующих на международном уровне.

Предложена классификация факторов трансформации форм международного бизнеса, а именно: глобализация, интенсификация процессов интернационализации, научно-технический прогресс, международная конкуренция, изменения в стиле потребления в разных странах и социокультурные параметры.

Обосновано, что традиционные и новейшие формы международного бизнеса являются достаточно подвижными, взаимосвязанными и комплементарными. Предложено сущность понятия «новые формы международного бизнеса», которое включает традиционные формы, которые трансформировались, приобретая новые качества за счет влияния глобализации, процессов интернационализации, научно-технологического прогресса, конкурентной борьбы и особенностей потребления товаров и услуг в разных странах.

Ключевые слова: международный бизнес, новейшие формы, традиционные формы, экономика, транснациональные корпорации, глобализация, интернационализация, знания, инновации, Интернет.

THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF NEW INTERNATIONAL BUSINESS FORMS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

*E. V. Pruschkivska, D. E., Professor, K. O. Tretiakova, Master,
SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

The development of new international business forms in the conditions of global economy is studied. The essence and functions of international business in the conditions of the global economy are revealed. Critical analysis of scientists' views on determining the criteria for assigning forms of international business to traditional ones (international trade, licensing, franchising, management contracts, turnkey contracts, joint ventures, foreign investments) and new ones (international franchising, netchising, engineering, outsourcing, subcontracting, offshoring). It was revealed that the main criteria for assigning traditional forms to new ones are the presence of «quasi-investments», E-presence, increasing the role of science, knowledge, information, diffusion of innovations.

The general tendencies of the international business development with the account of changes, which include globalization, internationalization and scientific and technical progress, are investigated. Special attention is paid to features related to the influence of knowledge, information and innovations, investments in R&D. It is determined that the international business is characterized by tendencies of maintaining high concentration, increasing technological business, increasing the share of intangible assets and increasing the influence of small and medium-sized companies operating on the international level.

The classification of transformation factors of international business forms is proposed: globalization, intensification of internationalization processes, scientific and technological progress, international competition, changes in the consumption style in different countries and socio-cultural parameters.

It is substantiated that the traditional and new forms of international business are quite mobile, interconnected and complementary. The essence of the concept «new forms of international business» is proposed, which means the traditional forms that have been transformed, gaining new qualities due to the influence of globalization, internationalization processes, scientific and technological progress, competition and specifics of consumption of goods and services in different countries.

Keywords: international business, modern forms, traditional forms, economy, transnational corporations, globalization, internationalization, knowledge, innovations, Internet.

Надійшла до редакції 12.01.2018 р.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

І. О. Лазнева, к. іст. н., доцент, irishkins29@gmail.com,

*Б. О. Жеронкін, магістр, ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»,
Zheronkinbogdan@ukr.net*

У статті розглядається франчайзинг як перспективна форма ведення бізнесу на страховому ринку України. Виявлено сутність поняття «франчайзинг» та його переваги й недоліки для учасників франчайзингової угоди. Обґрунтовано, що основними перевагами для франчайзі є надання прав використання бренду та зниження ризиків при здійсненні підприємницької діяльності, а для франчайзера – це розширення ринків збуту та зміцнення своєї репутації. Розкрито тенденції розвитку франчайзингу в національній економіці та виявлено, що економічна нестабільність останніх десяти років відіграла позитивну роль для розвитку цієї сфери економіки. Встановлено, що виживання компаній у цей період залежало від їхньої здатності впроваджувати новачії у свої бізнес-процеси.

На основі аналізу особливостей функціонування страхової галузі виявлено, що в Україні набуває поширення розвиток франчайзингу як нової форми співпраці страхової компанії та страхових посередників. У ході дослідження розкрито сутність, сфери, види франчайзингу на страховому ринку. Визначено, що франчайзинг у страхуванні можна розглядати як ефективний спосіб розвитку бізнесу, який передбачає надання франчайзі від франчайзера системи ведення бізнесу на страховому ринку (страхова діяльність, страхове посередництво, асистанс, експертна діяльність) з метою отримання вигод для всіх учасників ринку (страхових компаній, страхових посередників та клієнтів).

Запропоновано заходи щодо координації цієї сфери, які передбачають законодавче врегулювання та сприяння створенню стратегічних альянсів банківських установ і страхових організацій, що може стати ефективною формою співпраці професійних учасників страхового ринку, дозволить скоротити витрати страхових компаній і забезпечити якість страхової послуги.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингова діяльність, франчайзингова угода, страхування, страхова компанія, страховий посередник, страховий ринок, страхова послуга.

Постановка проблеми. Економічна нестабільність в Україні стала рушієм пошуку нових інноваційних форм ведення бізнесу для підприємницького сектору та фінансово-кредитних установ. Зокрема, в національній економіці досить активно розвивається франчайзинг, як один із найбільш перспективних видів бізнесу [1]. З кожним роком обсяги франчайзингових угод зростають, створюючи нові робочі місця та збільшуючи валовий внутрішній продукт [2].

Франчайзингова справа в Україні охоплює поки що не широкий перелік видів економічної діяльності. Найбільш поширеною вона є в сфері торгівлі й громадського харчування (супермаркети, точки продажу вегетаріанської кухні, екопродукції, кормів

для тварин, фастфуду, кав'ярні, паби, міні-хлібопекарні) та мережі мікрофінансових кредитних пунктів [1]. Але в національній економіці з'являються й нові напрями франчайзингу. Новою ланкою у франчайзинговій діяльності став страховий ринок, оскільки багато страхових компаній в період економічних коливань змушені були шукати інноваційні рішення для завоювання позицій на ринку. Тому питання особливостей функціонування франчайзингу як форми ведення бізнесу на страховому ринку України є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження франчайзингу знайшли своє відображення у наукових працях українських вчених-економістів: І. Амеліної, В. Семе-

нець [1], Н. Безрукової [2], А. Гессен, М. Журавель, В. Стаханової [3], Т. Лазоренко, А. Фролової [4]. Актуальні проблеми функціонування і розвитку страхового ринку в Україні висвітлені О. Слободянюком [5], О. Новіковим, О. Сафоновою [6], А. Макаровою [7] та ін. Але теоретичні та практичні питання франчайзингу як перспективної форми ведення бізнесу на страховому ринку є маловивченими. Варто відмітити дослідження О. Залєтова [8, с.211], який розкрив законодавчу базу регулювання франчайзингу в страхуванні, процедури функціонування та порядок взаємин між франчайзером і франчайзі, основні напрямки розвитку франчайзингу на страховому ринку. Цінним для наукової спільноти є наукові доробки В. Грабового [9], який обґрунтував теоретичні основи франчайзингу та розкрив можливості його використання на страховому ринку України. Але, не зважаючи на вищенаведене, питання розвитку франчайзингу на страховому ринку потребує подальшого дослідження в контексті розкриття теоретичних та практичних питань.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування сутності та особливостей франчайзингу як форми ведення бізнесу на страховому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ХХІ ст. франчайзинг являє собою одну з найбільш перспективних форм міжнародного бізнесу. Транснаціональні корпорації використовують франчайзинг як

спосіб інтернаціоналізації своєї діяльності. Цей вид бізнесу поширений не лише у сфері ресторанів швидкого обслуговування (McDonald's, Dunkin' Donuts, Baskin-Robbins, Pizza Hut і KFC), але й у продажах модного одягу (Benetton) чи автомобільних шин (Bridgestone Corporation) [10].

З огляду на світовий досвід, не дивно, що в економічній літературі з'явилася низка публікацій, які розкривають франчайзинг як ефективний засіб вирішення проблем малого та великого бізнесу. Франчайзинг виступає як «один із найкращих інструментів бізнесу, що займає певний сегмент на ринку та завоював свого споживача» [3], «один з найефективніших способів розвитку бізнесу для фірм» [4], «одна з найбільш ефективних форм інтеграції малих господарських структур та корпорацій» [11, с.9]. З метою встановлення обґрунтованості цих тверджень необхідно проаналізувати сутність, переваги та недоліки франчайзингових відносин.

Франчайзинг (franchising) – це особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма (франчайзер) видає іншій компанії (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренду, торгової марки та логотипу в обмін на виплату роялті [10]. Крім цього франчайзер на тривалій основі допомагає партнеру в здійсненні господарських операцій, постачанні напівфабрикатів і комплектуючих виробів, надаючи управлінські послуги та технології.

Таблиця 1

Переваги та недоліки франчайзингу

Переваги	Недоліки
низький рівень фінансових ризиків; можливість оцінки потенціалу ринку та інформації про місцеві ринки без великих витрат; можливість уникнути тарифів, нетарифних обмежень, обмежень на іноземні інвестиції; здійснення більш жорсткого контролю порівняно з ліцензуванням;	обмежені можливості ринку / обмеження прибутку; залежність від франчайзі; потенційні конфлікти з франчайзингом; вірогідність створення нового конкурента.

Джерело: [10]

У таблиці 1 подано загальні переваги та недоліки франчайзингу як форми ведення бізнесу. Для франчайзі система франчайзингу – це потужна підтримка великої компанії

з наданням права використання її бренду, відсутність прямої конкуренції та необхідності шукати свою «нішу» на ринку, що істотно знижує її ризики. В умовах обмеженос-

ті фінансових ресурсів, особливо в період економічних коливань, купівля франшизи для підприємств малого бізнесу стає одним із способів почати бізнес. Для франчайзера – це швидкий вихід на нові ринки і зміцнення своєї репутації на існуючих без вкладення додаткових коштів, що створює можливість розвивати його присутність на регіональному рівні [4]. На основі вищенаведеного можна стверджувати, що франчайзинг є ефективною формою бізнесу та має значну кількість переваг для всіх його учасників.

В Україні франчайзингова форма мереж є досить привабливою для українського бізнесу. У 2001 році кількість франчайзерів становила 48 одиниць, а у 2015 році – 565 одиниць. В період 2001–2015 р.р. лише у 2009 та 2014 роках спостерігалось скорочення кількості франчайзерів, що можна пояснити зниженням ділової активності підприємств у зв'язку з фінансовою кризою 2008 року та суспільно-політичними подіями 2013–2014 р.р. Проте навіть у 2014 році, коли кількість франчайзерів скоротилась, кількість власників франшиз продовжувала зростати, тобто економічна криза відіграла позитивну роль для франчайзингу загалом, а виживання компаній у цей період залежало від їхньої здатності впроваджувати новачі у свої бізнес-процеси. За даними Комерційної служби США і компанії Franchise Group франчайзингова модель бізнесу в Україні є стійкою. Серед усіх українських підприємств 77 % приватних підприємців припиняють функціонування на ринку після 7 років, а після 10 років залишаються на ринку лише 18 %. Натомість серед компаній, які працюють за договорами франчайзингу, лише 8 % підприємств припиняють свою діяльність через п'ять років, а близько 90 % зберігають ринкові позиції після 10 років [12; 13]. Варто підкреслити, що український ринок франчайзингу є одним з найбільш складних з огляду на недосконалість національного законодавства щодо франчайзингової моделі бізнесу та особливості підприємницької ментальності, якій притаманні порушення прав інтелектуальної власності та низький рівень економічної довіри.

На страховому ринку франчайзингова форма ведення бізнесу лише набирає обертів в національній економіці. Розгляне-

мо тенденції, які притаманні страховій галузі загалом та в контексті франчайзингових відносин.

Ситуація на страхову ринку України є досить складною, про що свідчать результати дослідження Новікової О. Є. та Сафонові О. Д. [6, с.95]. Головними проблемами цього сектору є нижча конкурентоспроможність у боротьбі за залучення вільних коштів страхових компаній порівняно з комерційними банками, інформаційна закритість страхового ринку, відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування, невеликі обсяги і недосконала структура капіталу страхових організацій [5, с.127]. Загальна кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2017 становила 294, у тому числі СК «life» – 33 компанії, СК «non-life» – 271 компанія, (станом на 31.12.2016 – 310 компаній, у тому числі СК «life» – 39 компаній, СК «non-life» – 271 компанія). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 2017 рік порівняно з 2016 роком, кількість компаній зменшилася на 16 СК, порівняно з 2015 роком зменшилася на 67 СК [14]. В Україні розвинуті тільки класичні види страхування — КАСКО, майнове страхування, в той час як, наприклад, медичне страхування знаходиться у стадії зародження, що зумовлено низьким рівнем доходів населення [7, с.65]. Не дивлячись на вищенаведені недоліки ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків.

Практика останніх років свідчить, що поглиблення регіональної мережі погіршило становище страхових компаній з причин низької ефективності роботи її філій, зростання фінансових витрат, незначного росту страхового ринку, високих процентних ставок по кредитах, загострення конкуренції. До кризи 2014–2015 рр. для більшості страхових компаній України метою розширення регіональної мережі був їх подальший перепродаж закордонним інвесторам. Але сьогодні механічне посилення присутності страховика в регіонах виявляється недоцільним, тому що близько 40% вартості страхового продукту припадає на адміністративну складову [15].

У 2016 році страховий ринок пере-

йшов до стабільної фази розвитку і страхові компанії почали шукати інші методи завоювання ринків, одним з яких є франчайзинг як нова форма співпраці страхової компанії та страхових посередників. Такий формат співпраці вигідний всім учасникам ринку: страхова компанія отримує додатковий канал продажів; страховий посередник, працюючи з декількома страховими компаніями, не обмежений в діяльності та може запропонувати клієнту оптимально вигідне

рішення залежно від його потреб; клієнт отримує найкращу пропозицію на вигідних умовах.

Міжнародний досвід свідчить, що франчайзинг на страховому ринку набув розвитку при проведенні діяльності страховиками, страховому посередництві, банківському страхуванні, діяльності міжнародних асистансів та експертів (аджастер, сюрвейєр, диспашер, аварійний комісар) (табл. 2).

Таблиця 2

Сфери застосування франчайзингу на страховому ринку

№	Франчайзер	Франчайзі	Сфера застосування франчайзингу
1	Страховик-нерезидент	Страховик-резидент	Міжнародне медичне страхування, страхування експортно-імпортних ризиків, міжнародне страхування «Зелена картка»
2	Перестраховик	Страховик	Облігаторні договори перестрахування
3	Страховик	Генеральне представництво	Масові страхові продукти (автотранспортне страхування, медичне страхування, страхування життя, страхування майна фізичних та юридичних осіб, страхування відповідальності)
4	Об'єднання страховиків	Страховик	Міжнародне страхування «Зелена картка», обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземного транспорту перед третіми особами, ядерне страхування, агрострахування
5	Страховик	Банк	Страхові продукти, що реалізуються в системі асюрбанкінгу
6	Банк	Страховик	Страхові продукти, що реалізуються в системі банко-страхування
7	Перестраховий брокер-нерезидент	Страховий брокер-резидент	Облігаторні договори перестрахування
8	Страховий брокер	Страхові агентства та агенти	Масові страхові продукти (автотранспортне страхування, медичне страхування, страхування життя, страхування майна фізичних та юридичних осіб, страхування відповідальності)
9	Міжнародний асистанс	Страховик-резидент	Покриття міжнародними послугами асистанс
10	Міжнародний експерт (аджастер, сюрвейєр, диспашер, аварійний комісар)	Експерт-резидент	Покриття міжнародними експертними послугами у сфері страхування

Джерело: [8]

Франчайзинг на страховому ринку означають як систему відносин двох і більше суб'єктів ринку (франчайзера і франчайзі), при якому торгова марка або торговий знак франчайзера, його ноу-хау, методи і технології ведення підприємницької діяльності на страховому ринку (страхова діяльність, страхове посередництво, асистанс, експертна діяльність), інтелектуальна власність та інші права надаються франчайзі за умови їх використання за призначенням на обмеженій території в обмін на пряму або непряму фінансову винагороду при тривалій підтримці в технічних, консультаційних, маркетингових питаннях і в питаннях ведення підприємницької діяльності на страховому ринку та навчанні з боку франчайзера в межах і в період дії спеціально укладеної обома сторонами для цієї мети франчайзингової угоди [8].

На страховому ринку розрізняють два типи договірних відносин франчайзингу. Перший набув найбільшого застосування на ринку масових видів страхування. Суть його полягає в тому, що франчайзі (страхове агентство, банк, туристична фірма, автосалон) є вузько спеціалізованим на реалізації певної групи страхових послуг (автотранспортне страхування, страхування життя, ДМС, страхування майна громадян, страхування подорожуючих за кордон) і одержанні як агентської винагороди, так і фіксованої частки прибутку за результатами управління страховим портфелем.

Другий тип договірних відносин є більш складним, оскільки франчайзі працює не просто під торговою маркою франчайзера (страховика, перестраховика, міжнародного брокера або асистансу), а включається в повний його виробничо-господарський

цикл, виконуючи вимоги технологічного процесу, якості, навчання персоналу, виконання плану продажу страхових продуктів, оперативної звітності. Наприклад, за таким принципом організовується робота генеральних страхових агентств страхових компаній «Allstate», «Bright way in surance», «Fiestain surance», «Uniqa» [9].

На основі проведеного аналізу зазначимо, що франчайзинг на страховому ринку доцільно розглядати як ефективний спосіб розвитку бізнесу, який передбачає надання франчайзі від франчайзера системи ведення бізнесу на страховому ринку (страхова діяльність, страхове посередництво, асистанс, експертна діяльність) з метою отримання вигод для всіх учасників ринку (страхових компаній, страхових посередників та клієнтів).

З метою вдосконалення реалізації франчайзингових відносин в сфері страхування України, необхідно, по-перше, забезпечити законодавче врегулювання, зокрема здійснити уніфікацію законодавства, а, по-друге, розвивати стратегічні альянси банківських установ і страхових організацій, що обумовлено наявністю в них довгострокового капіталу, потребою ефективного його використання, необхідністю диверсифікації діяльності та підвищення рентабельності операцій. Оскільки саме страхові компанії є основними учасниками стратегічних альянсів в світовій економіці. На наш погляд, що за умови відповідного законодавчого урегулювання, а також забезпечення міжнародного співробітництва франчайзинг може стати ефективною формою співпраці професійних учасників страхового ринку, яка скоротить витрати страхових компаній і забезпечить якість страхової послуги.

Висновки. Франчайзинг на страховому ринку є ефективним способом розвитку бізнесу, який передбачає надання франчайзі від франчайзера системи ведення бізнесу на страховому ринку (страхова діяльність, страхове посередництво, асистанс, експертна діяльність) з метою отримання вигод для всіх учасників ринку (страхових компаній, страхових посередників та клієнтів). В Україні франчайзинг як нова форма бізнесу в страховій справі є перспективним напрямком діяльності, проте для його розвитку необхідно забезпечити законодавче врегулювання та сприяти створенню стратегічних альянсів банківських установ і страхових організацій.

Література

1. Амеліна І. В. Розвиток франчайзингової діяльності в Україні / І. В. Амеліна, В. В. Семенець // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 21–24.
2. Безрукова Н. В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світовий валовий продукт / Н. В. Безрукова, В. В. Семенець // Економічний простір. – 2016. – № 106. – С. 16–25.
3. Гессен А. Є. Розвиток франчайзингу як вагомий фактор розширення ринку в Україні [Електронний ресурс] / А. Є. Гессен, М. О. Журавель, В. В. Стаханова. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue_14_2016/22_vipusk_14_gruden_2016_r/2560_gessen_a_e_zhuravel_m_o_stakhanova_v_v_rozvitok_franchajzingu_yak_vagomij_faktor_rozshirennya_rinku_v_ukrajini
4. Лазоренко Т. Розвиток франчайзингу у світі та в Україні [Електронний ресурс] / Т. Лазоренко, А. Фролова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2017. – Вип. 2 (17). – С. 199–207.
5. Слободянюк О. В. Інституціональна модель страхового ринку України [Електронний ресурс] / О. В. Слободянюк. – Режим доступу: www.investplan.com.ua/pdf/4_2016/7.pdf
6. Новіков О. Є. Перспективи розвитку страхового ринку України / О. Є. Новіков, О. Д. Сафонова // Науковий вісник Миколаївського

державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.2. – С. 92–96.

7. Макарова А. М. Сучасний стан ринку страхування України / А. М. Макарова, В. М. Макарова // Управління розвитком. – 2014. – № 8. – С. 64–66.

8. Залетов О. М. Теоретичні основи франчайзингу на страховому ринку / О. М. Залетов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 208–212.

9. Грабовий В. О. Франчайзинг та можливість його використання на страховому ринку України [Електронний ресурс] / В. О. Грабовий. – Режим доступу:

http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/7896/119_121a.pdf?sequence=1&isAllowed=y

10. Гриффін Р. Международный бизнес / Рикки У. Гриффін, Майкл У. Пастей / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.

11. Шейн Скотт А. Від морозива до Інтернету. Франчайзинг як інструмент розвитку та підвищення прибутковості вашої компанії / Пер. з англ.; За наук. ред. Є. Є. Козлова – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 208 с.

12. Про франчайзинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising>.

13. Франшизы в Украине устойчивы к кризису. Общий обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf.

14. Підсумки діяльності страхових компаній за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00634.pdf>

15. Сосновский О. Франчайзинг в страховании – новая форма сотрудничества страховщиков и посредников [Электронный ресурс] / О. Сосновский. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/10/06/16/4111>

References

1. Amelina I. V. *Rozvytok franchajzinhovoi diialnosti v Ukraini* [Development of franchising activity

in Ukraine] / I. V. Amelina, V. V. Semenets // *Ekonomika i rehion*. – 2015. – № 2. – P. 21–24.

2. Bezrukova N. V. *Mizhnarodnyi franchaizynh yak forma osvoiennia svitovykh rynkiv: osoblyvosti rozvytku ta vplyv na svitovyi valovyi produkt* [International franchising as a form of the world markets development: peculiarities and impact on world gross product] / N. V. Bezrukova, V. V. Semenets // *Ekonomichnyi prostir*. – 2016. – № 106. – P. 16–25.

3. Hessen A. Ye. *Rozvytok franchaizynhu yak vahomyi faktor rozshyrennia rynku v Ukraini* [The development of franchising as a significant factor in the expansion of the market in Ukraine] [Elektronnyi resurs] / A. Ye. Hessen, M. O. Zhuravel, V. V. Stakhanova. – Rezhym dostupu: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2560-gessen-a-e-zhuravel-m-o-stakhanova-v-v-rozvitok-franchajzingu-yak-vagomij-faktor-rozshyrennia-rynku-v-ukrajini>

4. Lazorenko T. *Rozvytok franchaizynhu u sviti ta v Ukraini* [Development of franchising in the world and in Ukraine] [Elektronnyi resurs] / T. Lazorenko, A. Frolova // *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*. – 2017. – Vyp. 2 (17). – P. 199–207.

5. Clobodianiuk O. V. *Instytutsionalna model strakhovoho rynku Ukrainy* [The institutional model of the Ukrainian insurance market] [Elektronnyi resurs] / O. V. Clobodianiuk. – Rezhym dostupu : www.investplan.com.ua/pdf/4_2016/7.pdf

6. Novikov O. Ye. *Perspektyvy rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy* [Prospects for the development of the Ukrainian insurance market] / O. Ye. Novikov, O. D. Safonova // *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho derzhavnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho. Seriya: Ekonomichni nauky*. – 2014. – Vyp. 5.2. – P. 92–96.

7. Makarova A. M. *Suchasnyi stan rynku strakhuvannia Ukrainy* [The current state of the Ukrainian insurance market] / A. M. Makarova, V. M. Makarova // *Upravlinnia rozvytkom*. – 2014. – № 8. – P. 64–66.

8. Zaliyev O. M. *Teoretychni osnovy franchaizynhu na strakhovomu rynku* [Theoretical foundations of franchising in the insurance market] / O.

M. Zaliyev // *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*. – 2014. – Vyp. 1. – P. 208–212.

9. Hrabovyi V. O. *Franchaizynh ta mozhlyvosti yoho vykorystannia na strakhovomu rynku Ukrainy* [Franchising and its use in the Ukrainian insurance market] [Elektronnyi resurs] / V. O. Hrabovyi. – Rezhym dostupu: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/7896/119-121a.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

10. Hryffyn R. *Mezhdunarodnyi byznes* [International business] / Rykky U. Hryffyn, Maikl U. Pastei / Per. s anhl. pod red. A. H. Medvedeva. – 4-e yzd. – SPb. : Pyter, 2006. – 1088 p.

11. Shein Skott A. *Vid morozyva do Internetu. Franchaizynh yak instrument rozvytku ta pidvyshchennia prybutkovosti vashoi kompanii* [From Ice Cream to the Internet. Franchising as a tool for developing and enhancing the profitability of your company] / Per. z anhl.; Za nauk. red. Ye. Ye. Kozlova – Dnipropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2006. – 208 p.

12. *Pro franchaizynh* [About franchising] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising>.

13. *Franshyzynh v Ukrayne ustoichyvyi k kryzysu. Obshchyi obzor sektora franchaizynha y eho pokazately na osnove anketyrovanyia* [Franchises in Ukraine are resistant to the crisis. General overview of the franchising sector and its indicators based on the questionnaire] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://franchisegroup.com.ua/bitrix/templates/nakitel_tpl/img/pdf/Franchise%20Business%20Outlook%20Report.pdf.

14. *Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2017 rik* [Results of the activity of insurance companies for 2017] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://forinsurer.com/files/file00634.pdf>

15. Sosnovskiy O. *Franchaizynh v strakhovannyi – novaia forma sotrudnychestva strakhovshchykov i posrednykh* [Franchising in insurance is a new form of cooperation between insurers and intermediaries] [Elektronnyi resurs] / O. Sosnovskiy. – Rezhym dostupu : <https://forinsurer.com/public/10/06/16/4111>

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА
НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

*И. А. Лазнева, к. ист. н., доцент, Б. О. Жеронкин, магистр,
ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»*

В статье рассматривается франчайзинг как перспективная форма ведения бизнеса на страховом рынке Украины. Выявлена сущность понятия «франчайзинг», его преимущества и недостатки для участников франчайзингового соглашения. Обосновано, что основными преимуществами для франчайзи является предоставление прав на использование бренда и снижение рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, а для франчайзера – это расширение рынков сбыта и укрепления своей репутации. Раскрыты тенденции развития франчайзинга в национальной экономике и выявлено, что экономическая нестабильность последних десяти лет сыграла положительную роль для этой сферы экономики. Установлено, что выживание компаний в данный период зависело от их способности внедрять новации в свои бизнес-процессы.

На основе анализа особенностей функционирования страховой отрасли выявлено, что в Украине развивается франчайзинг как новая форма сотрудничества страховой компании и страховых посредников. В ходе исследования раскрыта сущность, сферы, виды франчайзинга на страховом рынке. Определено, что франчайзинг в страховании можно рассматривать как эффективный способ развития бизнеса, который предусматривает предоставление франчайзи от франчайзера системы ведения бизнеса на страховом рынке (страховая деятельность, страховое посредничество, ассистанс, экспертная деятельность) с целью получения выгод для всех участников рынка (страховых компаний, страховых посредников и клиентов).

Предложены мероприятия по координации этой сферы, предусматривающие законодательное урегулирование и содействие созданию стратегических альянсов банковских учреждений и страховых организаций, что будет содействовать эффективному сотрудничеству профессиональных участников страхового рынка, сократит расходы страховых компаний и обеспечит качество страховой услуги.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франчайзинговая деятельность, франчайзинговое соглашение, страхование, страховая компания, страховой посредник, страховой рынок, страховая услуга.

FRANCHISING AS A PERSPECTIVE FORM OF BUSINESS IN THE INSURANCE
MARKET IN UKRAINE

*I. O. Lazneva, Ph. D (History), Associate Professor, B. O. Zheronkin, Master,
SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»*

Franchising is considered as a promising form of doing business in the insurance market of Ukraine. The essence of the concept of «franchising» and its advantages and disadvantages for the participants of the franchising agreement are revealed. It is substantiated that the main advantages for the franchisee are the granting of the rights to use the brand and the reduction of risks in the performance of entrepreneurial activities, and for the franchisor is the expansion of sales markets and strengthening of its reputation. The trends of franchising in the national economy are disclosed, and it is revealed that the economic instability of the last ten years has played a positive role for this sphere of the economy. It is established that the survival of companies during this period depended on their ability to innovate in their business processes.

Based on the analysis of the functioning of the insurance industry, it is revealed that franchising has developed in Ukraine as a new form of cooperation between the insurance company and insurance intermediaries. As a result of the research, the essence, spheres, types of franchising in the insurance market are revealed. It is determined that franchising in insurance can be considered as an effective way of business development, which provides for the franchisee from the franchisor to conduct business in the insurance market (insurance, insurance intermediation, assistance, expert

activity) in order to obtain benefits for all market participants (insurance companies, insurance intermediaries and customers).

The legislative settlement and assistance in the creation of strategic alliances of banking institutions and insurance organizations are proposed as coordination measures in this sphere. These measures will promote effective cooperation of professional participants in the insurance market, reduce the costs of insurance companies and ensure the quality of insurance services.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchising activity, franchising agreement, insurance, insurance company, insurance intermediary, insurance market, insurance service.

Надійшла до редакції 23.01.2018 р.

УДК 657.421.3

ВИЗНАЧЕННЯ, ВИМІРЮВАННЯ, ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПРАКТИКА В УКРАЇНІ

*В. Д. Козенкова, аспірантка, Національна металургійна академія України,
kozenkovavlada@gmail.com*

У статті розглянуто питання визначення та оцінки нематеріальних активів, що виступають як основний драйвер розвитку сучасної економіки. Показано варіативність категорії «нематеріальні активи» та розглянуто її сутність з чотирьох точок зору – з позицій юридичної, фінансово-бухгалтерської, економічної та управлінської складових. Виявлено основні характеристики, які дають можливість ідентифікувати нематеріальні активи. Визначено, що згідно з чинними стандартами бухгалтерського обліку лише незначний сегмент нематеріальних активів представлений на фінансових рахунках підприємств, оскільки вони, зазвичай, не відповідають критеріям визнання майна в обліку, а також не мають надійної оцінки. У результаті зростає попит на нові методи оцінки, які дозволяють визначати вартість нематеріальних активів або їх сегментів для конкретного підприємства. Показано, що цілий ряд науковців займався розробкою методів оцінки нематеріальних активів, проте в їх роботах проаналізовано та класифіковано різні методи за різними критеріями, однак, загальноприйнятого підходу в цьому питанні не склалося.

Встановлено, що на сьогодні доступно більше шестидесяти різних методів оцінки нематеріальних активів, більшість з яких базуються на системі показників, що оцінює конкретні компоненти нематеріальних активів і при цьому не використовує грошові одиниці виміру. Це вказує на певну обмеженість досліджень, які зосереджені на фінансовому аспекті оцінки нематеріальних активів.

Запропоновано поєднувати фінансові та нефінансові методи, що буде покращувати якість оцінки та управління. Така комбінація методів дозволить узагальнити підходи до оцінки нематеріальних активів, сприяти розробці уніфікованих вимог до їх оцінювання та сприяти більш широкому використанню у вітчизняному науковому просторі.

Ключові слова: нематеріальні активи, ідентифікація нематеріальних активів, ознаки нематеріальних активів, підходи до класифікації нематеріальних активів, методи оцінки нематеріальних активів.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка найчастіше пов'язується з економікою знань. Знання та інформація перетворились у самостійний фактор виробництва. У зв'язку з цим відбуваються зміни структури капіталу у напрямку зростання

частки нематеріальних активів (НМА). Так, за останні роки на нематеріальні активи (у подальшому НМА) припадало 40% від загального капіталу в ЄС та 60% – у США [1]. НМА, розвиток інформаційних технологій, створення інтелектуальних продуктів спри-

яють підвищенню конкурентоспроможності підприємств та підвищенню їх капіталізації на світовому ринку. Але в Україні частка інвестицій у НМА є дуже низькою та не має тенденції до збільшення. Тому є актуальним завданням є впровадження заходів щодо підвищення інтересу вітчизняних підприємств до використання НМА, у тому числі за рахунок їх оцінки та капіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом 1990-х років XX століття багато дослідників і все більша кількість компаній, почали розглядати питання про вимірювання, оцінку та звітність про НМА. Почали появлятися концепції щодо управління НМА, в основі яких лежали нові підходи до визначення їх вартості. Виникла потреба у використанні нових інструментів та методів для виявлення, розкриття, розуміння, визначення вартості, моніторингу НМА як драйверів розвитку. Це сприяло появі інноваційних аналітичних інструментів, спрямованих на краще розуміння та представлення НМА.

Методи оцінки вартості НМА досліджувалися багатьма авторами. На сьогодні існує більш, ніж шістдесят різних методів та методик їх оцінки. Загалом, вони є складними з обмеженим доказом практичної застосовності, з широким використанням якісних методів, тому жоден з них не отримав універсального визнання. Питання систематизації та узагальнення підходів до визначення, вимірювання та оцінки НМА може сприяти розробці уніфікованих вимог до оцінювання НМА, сприяти їх більш широкому використанні у вітчизняному науковому просторі.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності НМА та виявлення їх ознак у сучасній ринковій економіці, розгляд та систематизація основних підходів до організації вимірювання та оцінки вартості НМА з метою їх подальшої імплементації в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «нематеріальні активи» використовується як загальне поняття для описання усіх потенційно можливих нематеріальних явищ. Так, наприклад, М. Блер та С. Уолмен визначають НМА як такі нефізичні фактори, які або сприяють, або вико-

ристовуються у виробництві товарів та послуг, та є такими, що генерують майбутні виробничі переваги для окремих осіб, або фірм, які їх контролюють [2]. Дж. Хітчнер вважає НМА кодифікованими речовими описами специфічних знань, якими можна володіти та, за необхідністю, – торгувати [3]. Ці визначення є прикладом широкого трактування НМА. І, навпаки, звужене трактування визначає НМА у якості знань, що можуть бути трансформовані у прибуток. Тобто, можна відзначити, що наявні визначення НМА у більшості є адекватними тільки для конкретного дослідження; взагалі ж вони є вузькими, та, як правило, не забезпечують повного опису. Тому будь-якого універсального їх визначення не існує.

Розгляд сутності НМА можливий з чотирьох точок зору, які описують це явище – з позицій юридичної, економічної, фінансово-бухгалтерської та управлінської складових.

Найважливішим у аналізі юридичної складової є концепція прав власності. НМА відрізняються від інших активів частково через те, що вони мають обмеження щодо забезпечення та передачі права власності. Юридична сутність НМА передбачає їх розгляд як майна та майнових прав на володіння, використання та розпорядження ним. Критерієм при цьому виступають права власності на НМА.

Бухгалтерська сутність передбачає розгляд НМА з позиції трактування нормативів обліку, одним з основних завдань якого є формування достовірної інформації про майновий стан підприємства та відображення її у фінансовій звітності. І вітчизняні, і міжнародні стандарти обліку характеризують три специфічні властивості, які повинен мати об'єкт НМА: немонетарність, нематеріальність та можливість ідентифікації. Також об'єкт повинен відповідати основним ознакам активу як такого, тобто бути контрольованим та нести для підприємства економічну вигоду. Але ці вимоги не дають можливості включати частину НМА до складу об'єктів обліку із відповідними наслідками. З цього приводу Б. Лев відмічав, що облік погано справляється з нематеріальними активами, які генеруються підприємством (торгові марки, людські ресурси

тощо) та з тими ресурсами, які забезпечують його зростання [4].

Економічна сутність НМА передбачає їх розгляд як економічних ресурсів. Економічна література не є особливо корисною для визначення відмінностей між матеріальними та нематеріальними активами, але дає можливість проаналізувати різницю у вартості транзакцій, притаманних цим двом групам активів, наприклад таких як відшкодування зберігання або транспортування, визначення граничної вартості відтворення активу, визначення конкурентного запасу міцності, формування та оцінка запасів, поточне ціноутворення, трансформація в процесі виробництва та ін. Економічна складова НМА у порівнянні із матеріальними має такі особливості – більш низька ліквідність, наявність морального та практична відсутність матеріального зносу, зростання цінності в процесі експлуатації, відсутністю абсолютно достовірної інформації про ці активи тощо. Критерієм ідентифікації НМА в такому випадку виступає здатність контролю над ними. Таким чином, згідно економічного підходу під НМА, разом з ідеологією юридичного супроводу економічних операцій, потрібно розглядати як виключні, так і невиключні майнові права.

Потрібно відзначити, що управлінська складова базується на засадах ресурсного підходу та концепції динамічних здатностей. До ресурсної складової відносяться кадрові ресурси та організаційні компетенції в розрізі професійної, моральної й особистісної компонент. Організаційна складова формується з структури управління, регламентів, організаційної культури та комунікативних зв'язків. Тобто специфіка управлінського погляду передбачає, що НМА – це так звані динамічні здатності, які традиційно складаються з трьох елементів – когнітивних здатностей менеджерів; соціального та людського капіталу [5]. Потрібно також відзначити інші особливості цього погляду, які складаються у визначенні невіддільності активів – або від підприємства (репутація, клієнтська база, людський капітал та ін.), або від особи (персональні якості, особиста репутація, кваліфікація та ін.); неможливість продажу, або купівлі, що пов'язано з організаційною природою цих активів. Ще однієї

проблемою у визначенні НМА є те, що багато економічних явищ мають як нематеріальні, так і матеріальні компоненти; можуть не мати фізичної субстанції, але бути активами матеріальними (наприклад, – кредиторська заборгованість).

Протягом останніх років сформувалось чотири критерії для того щоб відрізнити НМА від матеріальних цінностей – критерії фізичної компоненти, економічного інтересу, порівнянь відносних значень вартостей, відтворення. Перший критерій фокусується на функції фізичної компоненти активу. Якщо матеріальний компонент виконує лише допоміжну функцію та не має додаткових переваг, весь актив буде класифікований як нематеріальний. Критерій економічного інтересу передбачає, що коли економічні інтереси акцентовані на нематеріальну частину активу, то активи завжди класифікуються як нематеріальні. Згідно критерія порівняння відносних значень вартості класифікація об'єкту проводиться за визначенням більшої вартості – якщо вартість нематеріальної компоненти є більшою, то актив класифікується як нематеріальний. Основна ідея критерію відтворення є те, що НМА стає матеріальним в процесі його відтворення. НМА стає менш важливим і якби «розчиняється» в зв'язку із збільшенням частоти відтворення.

Розглянуті критерії служать основою для подальшого розділення матеріальних і нематеріальних активів, але, переважно, для кожного окремого випадку.

Розглянувши різні підходи, можна узагальнити основні характеристики НМА, які є найбільш важливими для сприйняття цього явища: ідентифікованість та наявність конкретного опису; правовий статус, який визначає у тому числі і наявність власності на актив; відсутність матеріальної або фізичної форми; матеріальний прояв прав на використання активу; часові рамки існування – від виникнення до припинення існування активу з будь-яких причин; можливість приносити економічну вигоду у виді додаткового доходу, зниження витрат, блокування можливостей конкурентів, або вартості продажу активу; вплив на вартість інших активів, зокрема на загальну вартість підприємства.

Тому можна дати таке узагальнююче визначення: НМА – це активи, які не мають матеріально-речової форми; призначені для використання у виробництві, при реалізації продукції, виконанні робіт або наданні послуг; є передумовою та продуктом інвестиційної та фінансової діяльності; здатні приносити компанії економічні вигоди в майбутньому або збільшувати вартість інших активів, пов'язаних з ними, а також мають певний лімітований час використання – від створення до ліквідації активу.

Не дивлячись на те, що універсального визначення НМА не існує, вони можуть характеризуватися різними ознаками. Можна виділити чотири основні підходи для класифікації НМА: правовий, бухгалтерський, економічний та управлінський.

Підхід з правових позицій підкреслює особливості НМА, які класифікують як факти юридичного закріплення прав на певний актив. Можливо визначення трьох аспектів: юридичні права, економічні цінності і економічні переваги. Юридичні права на НМА в цій категорії закріплено законодавчо. Економічні переваги активів та права на їх використання захищені законом – існують або обмежені можливості використання, або повна заборона на їх використання. Права можуть включати в себе як промислову власність, товарні знаки тощо, а також права на використання деяких НМА. Подібними правами можна закріпити економічні цінності, відокремив їх від інших об'єктів та визначивши поодиночі. Економічні переваги, як правило, окремо не ідентифікуються, не вимірюються та не є предметом угоди. Відповідно, вартість таких переваг, реалізується як частина об'єкта в цілому, а оцінка їх вартості можлива тільки на основі вхідних факторів, які використовуються для створення переваг (якщо взагалі можлива).

Розгляд класифікаційних ознак НМА з позицій бухгалтерського обліку (як обліково-аналітичної категорії) дає можливість визначити перелік критеріїв, відповідно до яких можна класифікувати НМА. Багато вчених розділяють їх на дві групи – ті, які можуть, або не можуть бути ідентифікованими. Так, НМА ідентифікуються як самостійні об'єкти, здатні існувати окремо від підприємства. Неідентифіковані НМА не

можуть існувати окремо і можуть бути продані тільки як частина підприємства (6,7). НМА повинні відповідати загальним критеріям активів, а також конкретним вимогам, які відрізняють їх від матеріальних цінностей. Окремі критерії можуть бути узагальнені наступним чином: бути ресурсом, який може бути ідентифікованим; мати очікувані майбутні економічні вигоди; не мати фізичної субстанції; мати негрошову форму; а також знаходитися під контролем підприємства; бути результатом минулих подій. Якщо всі перераховані вище критерії не задоволені, то відповідний нематеріальний об'єкт не визнається нематеріальним активом, і не може бути відображений у звітності.

Можна відзначити, що класифікації з погляду права та обліку у значній мірі співпадають, оперуючи одними й тими ж самими поняттями (переважно – правовими). На відміну від нормативно-правової класифікації, схема економічної класифікації зосереджена на економічному характері НМА, а не на їх юридичних властивостях. Тобто НМА описують і класифікують за їх функціями всередині підприємства або на основі їх економічного характеру. У зарубіжній практиці до таких активів відносять, активи пов'язані з маркетингом; пов'язані зі споживачем; активи, отримані на контрактній основі, а також на основі технології.

Маркетингові НМА в основному зайняті в маркетингу або просування товарів і послуг; вони можуть включати в себе торгові марки, інтернет-доменні імена та ін. НМА, які стосуються замовників, відносяться до списків клієнтів і неконтрактних відносин з ними, та як правило, включають в себе імена клієнтів, а також контактну інформацію. Контракти на основі НМА представляють вартість права, що впливає з багатьох різних видів контрактних угод, такі як ліцензійні угоди, контракти на постачання послуг, франчайзингові угоди і дозволи на будівництво або експлуатацію тощо. Як найважливіший НМА виступає бренд, який здатен підвищувати ринкову вартість підприємства та забезпечувати її капіталізацію.

Ще одним елементом НМА з позицій економічного підходу є репутаційні активи, як цілісне уявлення про підприємство, що

складається у процесі сприйняття його діяльності, оцінки результатів і наслідків цієї діяльності, незалежно від організаційно-правових форм підприємства. Репутацію слід розуміти як знання, що містить в собі характеристики підприємства і його оцінку споживачами. Вважається, що існують три різновиди репутації: репутація, пов'язана з бізнесом; репутація продукту або послуги; репутація, пов'язана з організаційною культурою підприємства. Репутаційні активи відрізняються від інших НМА методом оцінки, способом придбання, методом амортизації, способом вибуття. Вартість репутаційних активів найчастіше виявляється умовною, в той час як інші НМА можуть мають вартісну оцінку, яка визначається в сумі фактичних витрат на їх придбання або створення.

Технологічні НМА включають комп'ютерні програми, бази даних, а також комерційні таємниці.

Така класифікація не включає в себе всі НМА, які можуть бути на підприємстві, що пов'язано з намаганням визначати лише ті активи, які потенційно можуть бути ідентифіковані і відображені у балансі підприємства.

Економіко-управлінський погляд на класифікацію передбачає виокремлення НМА, у якому домінують різні схеми класифікації. Наприклад, у США – це людський капітал або службова компетентність, зовнішній або реляційний капітал, організаційний капітал; у Німеччині це вже сім категорій людський, інноваційний, інвесторський, процесний, постачальницький, клієнтський капітали та капітал місцезнаходження. Загалом, же можна відзначити, що цей погляд передбачає класифікацію відповідно до функцій управління підприємством, тобто – організаційний капітал, людський капітал, корпоративне управління та ін. Ця категорія описує управлінські можливості, які дозволяють підприємству зібрати, об'єднати, об'єднати і використовувати ресурси для досягнення своїх цілей. Такі можливості не можуть бути придбані або генеровані; проте, в той же час вони створюються створюється співробітниками та підприємством в цілому.

Розглянемо найбільш відомі підходи до класифікації НМА з позицій цього підходу.

Найбільш відомою, є класифікація, розроблена Р. Рейлі та Р. Швайхсом, особливістю якої є «повна загальність» – критерії класифікації не визначені, тому актив можна віднести одночасно до декількох категорій. Автори виокремлювали десять категорій НМА пов'язаних з маркетингом, технологіями, з літературними, художніми та музичними творами, з обробкою даних, зі споживачами, з інженерною діяльністю, з контрактною діяльністю, з людським капіталом, з місцезнаходженням підприємства, з інтернетом [8].

Найбільш простою є класифікація К.-Е. Свейбі [9], який виділяв дві групи НМА: внутрішні (патенти, ліцензії, системи управління, організаційні структури) та зовнішні (бренди, торгові марки, відносини з клієнтами). Д. Андріссен та Р. Тіссен виділяють п'ять груп НМА: активи та вклади, навички і неявні знання, колективні цінності і норми, технології та знання, первинні та управлінські процеси [10]. Л. Едвінссон та М. Малоун стверджували, що НМА включають у себе: структурну компоненту, яка складається з клієнтського та організаційного капіталів; людський капітал, який складається зі знань, навиків та інноваційності мислення працівників [11]. Вони сприяли розвитку популярності теорій людського капіталу і тому цей напрям отримав достатньо велику популярність. Так, деякі дослідники, такі як Е. Мейо та Н. Брілі [12], Дж. Ахонен [13] вважають НМА практично тождесними людському капіталу, розглядаючи їх як кількість співробітників, їх особисті якості та робоче співтовариство.

Е. Брукінг [14] ототожнювала НМА з інтелектуальним капіталом, у складі якого він виділяв: ринкові активи (торгові марки, портфель замовлень, канали розподілу, контракти та угоди та ін.); інтелектуальну власність (ноу-хау, промислові та торгові таємниці, патенти та авторські права та ін.); людські активи (сукупність індивідуальних та колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, вміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички та ін.);

інфраструктурні активи або технології, методи та процеси та ін.). Т. Стюарт [15] визначив три складові інтелектуального капіталу: людський капітал (наявність знань та вміння плідного їх використання), структурний капітал (форми, методи, структури, які дозволяють здійснювати збір, організацію, фільтрацію, збереження і розподіл існуючого знання) та споживчий капітал (задоволення клієнтів або споживча прихильність, вигода від співпраці між клієнтом і виробником, ціна вірності клієнта та ін.).

Дещо іншу точку зору щодо НМА мають автори збалансованої системи показників Д. Нортон та Р. Каплан [16], які поділяли НМА на три групи: людський капітал, інформаційний капітал та організаційний капітал. На базі цієї роботи, М. Крус [17] створив класифікацію нематеріальних інвестицій у складі: технологічних інновацій, інформаційних технологій, маркетингу та продажів, придбання інтелектуальних прав та прав промислової власності, організаційні кошти.

Дещо осторонь знаходиться класифікація нематеріальних активів, яка базується на макропідході та включає три категорії: економічні компетенції, інноваційна власність та комп'ютеризована інформація [18].

У останні часи з'явилося багато робіт з питань нематеріальних активів, переважно у галузі стратегічного менеджменту. Так, наприклад, Дж. Хаммерер виділив три типи активів (технологічні знання, економічні компетенції та зовнішні активи) на двох рівнях – стратегічному та операційному. Технологічні знання включали на стратегічному рівні дослідження та додаткову технологічну освіту, на операційному рівні – патенти, ліцензії, технології програмного забезпечення; економічні компетенції на стратегічному рівні включали додаткову адміністративну освіту, на операційному рівні – дослідження ринку, програмне забезпечення; зовнішні активи на стратегічному рівні – це зв'язки з громадськістю, на операційному – реклама [19].

Дж. Роос та Джей Роос провели опитування керівників підприємств у п'яти невеликих північноєвропейських країнах [20], за результатами якого було розроблено схему класифікації НМА із виділення трьох еле-

ментів: людський капітал (знання, навички, мотивація, завдання); організаційний капітал (бізнес-процеси, потоки інформації, потоки продуктів та послуг, рух грошових коштів, форми співпраці, стратегічні процеси, процес поновлення та розвитку бізнесу, спеціалізація, виробничі процеси, нові концепції, продажі та маркетинг, нові форми співпраці); клієнтський капітал та капітал взаємовідносин (відносини з клієнтами та постачальниками, партнерські відносини з мережею, відносини з інвесторами). На базі цих досліджень К. Хаанс та Б. Ловендаль визначили склад НМА в контексті стратегічного управління професійними сервісними фірмами, виділили три групи активів: фізичні, людські та грошові ресурси, необхідні для здійснення господарських операцій; компетентні ресурси, таких як навички управління, технологія, інформація про споживача, марка, репутація та корпоративна культура, реляційні активи, такі як репутація, лояльність клієнтів та ін. При цьому останні активи розглядалися як основні для діяльності фірми [21]. Ловендаль у подальшому розділив компетентні та реляційні ресурси на підгрупи особистості та колективу, в залежності від того, чи є працівник або організація є центром уваги [22].

Більш лаконічна класифікація запропонована Радою зі стандартів фінансового обліку США (FASB), згідно з якою нематеріальні активи розподіляються в рамках п'яти категорій: пов'язані з маркетингом; пов'язані з клієнтурою; засновані на договорах; пов'язані з мистецтвом; засновані на технологіях [23]. Сходні категорії виділяє Королівське товариство сертифікованих фахівців в області нерухомості (RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors) (24).

Міжнародна бухгалтерська федерацією (International Federation of Accountants), в структурі нематеріальних активів виділяє три блоки: людський капітал (знання, досвід і навички працівників, трудові договори працівників, методики навчання персоналу і задокументовані ноу-хау); капітал відносин (товарні знаки, ліцензійні угоди, договори з постачальниками, франчайзингові угоди та ін.); організаційний капітал, який поділяється на дві складові: об'єкти інтелектуальної

власності (патенти, торгові знаки, авторські права, найменування) та інфраструктурні активи (організаційна структура, управлінські процедури і бізнес-процеси, інформаційні системи, системи прийняття рішень тощо) (25).

Таким чином, на відміну від вітчизняної практики, де перевага у визначенні НМА віддається обліково-правовому підходу, західні фахівці оперують поняттями організаційно-управлінського підходу, який відображає потенційну здатність НМА приносити доходи, приділяючи основну увагу діяльності з використання НМА, а не тільки фактам з облікових записів.

Методи оцінки НМА ґрунтуються на понятті причин того, що оцінка є необхідною, перш за все, для оцінювання продуктивності кожного сегменту бізнесу, прийняття коректних управлінських рішень, звітування перед зацікавленими сторонами тощо. Вони поділяються на дві групи – методи оцінки та методи вимірювання.

Методи оцінки, або фінансові методи (англ. – valuation) є результатом процесу визначення поточної вартості активів та зобов'язань. Вимірювання (англ. – estimation or estimating) – це процес знаходження значень, які можна використовувати для будь-якої мети, навіть якщо вхідні дані можуть бути неповними, невизначеними або нестійкими. Вони можуть бути монетарними або немонетарними. Монетарні методи передбачають, що у процесі оцінки застосовуються грошовий еквівалент, або відносні значення вартості. Немонетарні методи не використовують грошові одиниці виміру та зазвичай є новизною при оцінюванні розвитку підприємства або ефективності його управління, тому їх важче застосувати на практиці. Особливістю методів цієї групи є те, що вони можуть не давати точного значення оцінки нематеріальних активів, але формують тенденцію змін цих оцінок – чи стали вони більшими, чи меншими, ніж раніше.

Для оцінки НМА, як об'єктів, що мають реальну або потенційну вартість, можуть бути застосовані три підходи – дохідний (income approach), витратний (cost approach) та порівняльний, або ринковий (market approach).

Дохідний підхід оцінює НМА на основі конвертації очікуваних економічних вигод. Найбільшими труднощами методу є визначення ставки дисконтування та строку корисної експлуатації активу. Вартісний підхід базується на витратах, понесених на формування НМА та доходів, які принесе його використання. Існує дві групи вартості, що використовується у цьому підході: ринкова, за яку можливо реалізувати актив на певну дату оцінки, та неринкова, яка включає вартість заміщення, відтворення, залишкову, спеціальну, інвестиційну, оціночну, страхову, вартість у використанні. Ринковий підхід дозволяє визначити вартість НМА виходячи з реальних цін на тотожні активи та базується на порівнянні вартості НМА з фактичною ціною інших аналогічних активів. Цей підхід використовується як інструмент перехресної перевірки або як модель раціонального прийняття рішень. Найкращим підходом до оцінки вартості НМА є дохідний підхід, в другу чергу – порівняльний підхід.

При оцінці НМА використовуються значна кількість методів вимірювання, які можна об'єднати у чотири групи: прямі методи інтелектуальної власності (Direct Intellectual Capital Methods, DIC); методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods, MCM); оцінка рентабельності активів (Return on Assets Methods, ROA); методи оцінки показників (Scorecard Methods, SM). Загальна характеристика цих підходів сформована за матеріалами [26–28].

Методи DIC базуються на прямому обчисленні вхідної вартості НМА шляхом ідентифікації різних компонентів. Ці компоненти можуть бути оцінені безпосередньо як окремі елементи, або як сукупний коефіцієнт. До найбільш відомих представників цієї групи відносять AFTF; BSOPM; Citación Ponderada de Patentes; Citation-Weighted Patents; DEC; Dynamic monetary model; EVVICAETM; FiMIAM; HRCA1; HRCA2; HR statement; IAMS; Inclusive Valuation Methodology; Intellectual Asset Valuation; Technology Agent; Technology Broker; The Value Explorer ToolkitTM; TVC TM; TVETM; Valiation of Al's; Value Seekers; VCI. Переваги: дають можливість оцінити різні компоненти НМА; комбінувати грошові та негро-

шові оцінки; легко оцінити сучасний стан використання та вартості НМА; краще уявляти причинно-наслідкові зв'язки, ніж у випадку фінансових методів. Недоліки: базуються на подіях; мають індивідуальний характер; не підходять для порівнянь; складність розрахунків.

Методи МСМ базуються на обчисленні різниці між ринковою капіталізацією та балансовою вартістю підприємства. Основне припущення за цим підходом полягає у тому, що вартість НМА практично дорівнює різниці між ринковою вартістю компанії та її обліковою вартістю. Найбільш відомими з цієї групи є Balance General Invisible; CFROI; FiMIAM IAMV™; IC-Index; Interbrand; Matriz de recursos; Market Comparison; Market-to-BookRatio; MBV; MVA; Q de Tobin; The Invisible Balance Sheet. Переваги: підходять для визначення економічної цінності НМА; підходять для порівнянь. Недоліки: не надають інформацію про компоненти НМА; мають обмежену перспективу використання.

Методи ROA пропонують суто фінансові рішення відповідно до вимог акціонерів. Практично всі вони базуються ідеології моделі економічної доданої вартості (EVA, economic value added), яка була позиціонована як внутрішній показник ефективності, прийнятий компаніями для оцінки ефективності використання інвестиційного капіталу [29]. Загалом модель EVA порівнює два чинники створення вартості: рентабельність інвестицій та вартість факторів, які генерують таку рентабельність інвестицій. У його розрахунку також можуть використовуватися показники WACC; NOPAT; EBIT; ROIC та ін. Б. Стюарт [15] розробив метод калькулювання вартості нематеріальних активів (CIV, Calculated Intangible Value) з метою оцінки інтелектуального капіталу компанії. Основне припущення методу CIV говорить про те, що інвестиції в фізичний капітал може дати тільки середню дохідність, що склалася в галузі; все, що перевищує середню дохідність, пояснюється застосуванням нематеріальних активів. Найбільш відомими представниками цієї групи є Architecture for Intangibles (Human Capital); CFROI; CIV™; CVA; EVA™; KCE; Modelo Matematico; MVA; NOVA; VAIC™.

Переваги: засновані на традиційній системі бухгалтерського обліку; підходять для порівнянь; легко зрозумілі. Недоліки: не надають інформацію про компоненти НМА; мають обмежену перспективу завдяки економічному орієнтуванню.

Методи оцінки показників (Scorecard Methods) базуються на показниках та індексах з оцінками основних НМА. Їх перевагою є забезпечення всебічної оцінки НМА, а також можливість використання на будь-якому рівні компанії та адаптації до будь-якого типу компанії. Протягом 1990-х р.р. системи вимірювання збалансованості роботи стали популярними в організаціях у всьому світі. Збалансована система показників, представлена Р. Капланом і Д. Нортеном у 1992 році, може розглядатися як основний фактор такого явища, оскільки є найбільш часто використовуваною моделлю вимірювань [30]. Проте слід відзначити, що подібні ідеї щодо збалансованого вимірювання продуктивності були представлені іншими дослідниками навіть раніше, ніж Капланом та Нортеном. Наприклад, французька версія BS – Tableau de Bord, використовувалася протягом півстоліття [31]. Але модель збалансованих показників, яка використовує систему показників для оцінки організаційних показників в чотирьох зв'язаних аспектах: фінансові, клієнтські, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання, все ж є найбільш відомою та розповсюдженою. Ця група є досить чисельною, до неї входять BSC; Business IQ/ Topplinjen; Celimi; CIBC; Danish Guidelines; Dow Chemical Model; European Foundation Quality Management Model; Holistic Accounts; IAM; ICBS; IAbM; IC-dVAL™; IC-Rating™; ICU Report; Intangible assets statement; Intellect Model; Intellectus Model; Knowlege Audit Cycle; Knowledge Revenue Knowledge Quick Scan; MAGIC; Assets statement; Intellect Model; Intellectus Model; Knowlege Audit Cycle; Knowledge Revenue Knowledge Quick Scan; MAGIC; Lev's Value Chain Scoreboard; Meritum guidelines; Measures that Matter; NICI; Public sector IC; Recommendations of Tjanesteforbundet; RICi; SICAP; Sveiby's Intangible Assets Monitor; Skandia Navigator; University of Western Ontario Model; Valoraciyn y Gestiyen; VCI; The Hausel-

Kanevsky method; VAIC; Value Chain Blueprint. Переваги: результати можна отримати швидко; легко зрозумілі; легко налаштовуються для виявлення та виправлення помилок та поточної політики компанії. Недоліки: чутливі до змін; велика кількість інформації; важкість отримання єдиного показника.

Фінансові методи (DIC, MCM та ROA) базуються на використанні фінансових показників, які відображають вартість нематеріальних активів. Їх перевагою є можливість отримати числові результати оцінки вартості, які дають можливість, між іншим, порівнювати різні підприємства у галузі. До недоліків можна віднести неможливість ідентифікувати та вимірювати ряд елементів НМА. Нефінансові методи (SC) дають можливість оцінити зв'язок між поточною діяльністю підприємства та здатністю активів генерувати вигоди в майбутньому. Вони мають довгострокову стратегічну перспективу, та значно знижують невизначеність у прийнятті рішень. Ці методи та моделі, як правило, доповнюють фінансові підходи та дають можливість оцінити, які НМА генерують фінансові результати. До недоліків можна віднести індивідуальний характер, складність налаштування та використання, великий обсяг інформації та складність її обробки, складності порівнянь тощо.

Відповідно до об'єкту оцінювання прийнято відрізнати два підходи:

- цілісний, який призначений для загальної оцінки НМА підприємства. Підхід передбачає оцінку всіх НМА у сукупності, без надання будь якої інформації про вартість конкретних елементів. Ця група охоплює методи, що використовують фінансові моделі, які базуються на фінансових рахунках підприємства (наприклад, Tobin's q, CIV, IC-index, EVA, VAIC тощо);

- атомістичний, який призначений для аналізу та оцінки елементів НМА конкретного підприємства. Ці методи оцінюють окремі елементи НМА, але не надають інформації про всю їх вартість. Вони є досить суб'єктивними, оскільки вони зазвичай базуються на нефінансових та відносних показниках, що потребує певного контексту для правильної інтерпретації (наприклад, BSC, Sveiby's Intangible Assets Monitor;

Skandia Navigator тощо) [32].

Існує інший підхід, запропонований Д. Шорренбергером [33], згідно із яким можна виділити п'ять груп методів: стандартні, які передбачають єдиний незмінний підхід для всіх підприємств; змішані, коли встановлено лише стандартні процедури, а інші адаптуються до конкретної ситуації; індивідуальні, згідно із яким вважається, що кожна ситуація є унікальною та потребує повної адаптації процедур; глобальних оцінок, передбачених для оцінювання вартості НМА, без визначення об'єктів, що входять до них; локальних оцінок, спрямований на вивчення НМА, крім оцінок їх локальних результатів; визначально-керувальний, спрямований на охоплення всього процесу, від виявлення нематеріальних активів, проведення та глобальної оцінки, та закінчення певними управлінськими діями.

Існуючі методи оцінки вартості характеризуються наявністю сильних сторін і істотних недоліків. До переваг можна віднести те, що вони дозволяють впливати на вартість підприємства за рахунок збільшення ефективності основного виду виробництва; зрозумілі менеджменту підприємства; мають чисельне вираження; дозволяють контролювати ефективність всіх підрозділів підприємства з точки зору створення вартості; можуть бути розглянуті в динаміці. Недоліки пов'язані з тим, що методи оцінки трудомісткі, слабо враховують зміну зовнішнього середовища, не оцінюють негативний вплив кризових явищ на вартість тощо. Але найбільш суттєвим недоліком є те, що оцінки базуються на інформації суб'єктивного характеру; вони можуть бути недостатньо адекватними, що криється в недостовірності та неповноті наявних даних, певному незнанні інформації про об'єкти оцінки тощо. Експертна інформація потребує як різних методів отримання, так і різних методів обробки. До основних проблем у цьому процесі відносять проблему наочності експертної інформації, проблему єдності вимірювань, проблему адекватності тощо.

Потрібно відзначити, що оцінка вартості НМА завжди суб'єктивна, навіть якщо експерт є професійно грамотним та незалежним в судженнях, оскільки це обумовлено складністю процесу оцінки, необхідністю

врахування великої кількості факторів, взаємодія яких між собою і вплив на результати оцінки досить неоднозначно. Саме тому для отримання оцінок НМА потрібно використовувати можливості систем штучного інтелекту, які призначені для отримання рішень на основі аналізу різних чинників в конкретній предметній області, а саме експертних систем (ЕС). Використання ЕС дає можливість накопичення і організації знань, формування баз високоякісного досвіду найбільш кваліфікованих експертів; використання прогностичних можливостей; формування інституційної пам'яті тощо.

Висновки. Дослідження виявило необхідність єдиного визначення НМА, якого до цих пір не існує. Класифікація НМА є важливим інструментом для їх оцінки. Можна відзначити, що не існує чіткого консенсусу щодо визнання типів методів оцінки, які можуть бути застосовані до НМА. Кожен з методів має певні переваги та недоліки, які необхідно враховувати залежно від моменту або ситуації. Очевидно, буде правильним поєднувати фінансові та нефінансові методи, що буде покращувати якість оцінки та управління. Зрозуміло, що необхідна комбінація методів, що дозволить усунути ті, які є лише різновидами з вже існуючих. У той же час широкий діапазон методів повинен бути збережений, щоби надавати можливість вибору найкращого методу в залежності від цілей та контексту оцінки. Вибір методу оцінки повинен передбачати визначення характеристик компанії, враховувати мету оцінки, яка допоможе отримувати достовірні результати. Оцінка НМА може давати інформацію про створення цінності, що може бути дуже корисним при прийнятті стратегічних рішень компанії.

Література / References

1. Corrado C. Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth / C. Corrado, J. Haskel, C. Jona-Lasinio, M. Iommi // *Journal of Infrastructure, Policy and Development* – 2018.- Volume 2. – P. 11–36.
2. Blair M. M. Unseen Wealth, Report of the Brookings Task Force on Intangibles / M. M. Blair, S. M. H. Wallman. – Washington : Brookings Institution Press. – 2001. – 136 p.
3. Hitchner J. R. Financial Valuation: Applications and Models, 3rd Edition/ J. R. Hitchner. – N.Y. : John Wiley & Sons, 2001. – 1320 p.
4. Lev B. New accounting for the New Economy/ B. Lev. – N.Y. : Stern School of Business, 2000. – 28 p.
5. Ander R. Corporate effects and dynamic managerial capabilities / R. Ander, C. E. Helfat// *Strategic Management Journal*. – 2018. – N 24. – P. 1011–1025.
6. Bernstein L. Analysis of Financial Statements / Leopold A. Bernstein
L A. Bernstein – Homewood, IL : Irwin, 1993. – 1075 p.
7. Anthony R.S. Accounting: Text and Cases Accounting, text and cases / R. N. Anthony, J. S. Reece.- Homewood, Ill . : Irwin, 1979. – 928 p.
8. Reilly R. Valuing Intangible Assets / R. Reilly, R. Shweihls. – N.Y. : McGraw-Hill, 1999. – 518 p
9. Sveiby K. E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets / K. E. Sveiby. – San Francisco : Berrett Koehler, 1997 – 275 p.
10. Andriessen D. Weightless wealth: finding your real value in a future of intangible assets / D. Andriessen, R. J. Tissen. – L. : Financial Times Prentice Hall, 2000. – 256 p.
11. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N.Y. : Harper Business, 2001 – 256 p.
12. Mayo A. The Human Value of the Enterprise / A. Mayo, N. Brealey. – L. : Nicholas Brealey publishing, 2001. – 307 p.
13. Ahonen G. Generative and Commercially Exploitable Assets / G. Ahonen // Eds J. E. Grojer and H. Stolowy // *Classification Intagibles*. – France : Group HEC, Jouren Josas, 2002. – 206 p.
14. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise/ A. Brooking. – L. : Thompson International Business Press, 1996. – 224 p.
15. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N. Y. : Doubleday, 1997. – 320 p.
16. Kaplan R. S. Measuring the strategic readiness of intangible assets / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business Review* – 2004. – February. – P. 52–63.
17. Croes M.: Intangible Investments: Measuring for SBS / M. Croes. – Study Commissioned from EUROSTAT SUPCOM Project. – Statistics Netherlands, 1999 – 326 p.
18. Corado C. Measuring Capital and Technology: An Explanded Framework. / C. Corrado, Ch. Hulten, D. Sichel // *NBER Chapters // National Bureau of Economic Research, Inc.* – N.Y., L. : M. E. Sharpe, Inc. – 2005. – P. 11–46.
19. Hammerer, G. (1996): Intangible Investments in Austria / G. Hammerer // *OECD-workshop on New S&T Indicators for a Knowledge-based Economy*, 19-21 June 1996, – Paris. – DSTI/STP/NESTI/GSS/TIP(96)4.
20. Roos R. and Roos, J. (1997) Measuring your company's intellectual performance / R. Roos, J. Roos // *Long Range Planning* – 1997. – vol. 30, no. 3. – P. 413–426.
21. Haanes K. The unit of activity: towards an alternative to the theories of the firm. *Strategy, Structure and Style* / Ed. Thomas, H. et al / K. Haanes, B. Low-

endahl. – Copenhagen : John Wiley & Sons Ltd, 1997. 312 p.

22. Lowendahl B. Strategic Management of Professional Service Firms / B. Lowendahl. – Copenhagen : Handelshøjskolens Forlag, 1997. – 219 p.

23. FASB (Financial Accounting Standards Board). Disclosure of Information about Intangible Assets Not Recognized in Financial Statements. – FASB Project, Norwalk, Connecticut: FASB, 2001. – 72 p.

24. RICS Valuation – Professional Standards January 2014 (The Red Book). – L. : Royal Institution of Chartered Surveyors. – 2014. – 312 p.

25. Guthrie J. The management, measurement and the reporting of intellectual capital/ J. Guthrie // Journal of Intellectual Capital – 2001. – Vol. 2 Issue: 1. – P. 27–41.

26. Sveiby K. – E. Collective Leadership with Power Symmetry: Lessons from Aboriginal Prehistory/ K.-E. Sveiby // Leadership – 2011. – Vol 7, no. 4. – P. 385–414.

27. Silveira S. K. R. Intangible asset evaluation approaches; a literature review / S. K. R. Silveira, D. Schnorrenberger, V. Gasparetto, R. J. Lunkes // Revista Catarinense da Ciência Contábil, Florianópolis – 2017. – Vol. 16, n. 47, P. 9–24.

28. Villanueva C. A. Towards a new model for evaluation of intangibles / C. A. Villanueva. – Madrid[^] Corporate Excellence – Centre for Reputation Leadership, 2011. – 17 p.

29. Stern J. M. The EVA® Financial System/ J. M. Stern, G. B. Stewart, D. H. Chew, Jr. // Journal of Applied Corporate Finance – 1995. – № 8(2). – P. 32–46.

30. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures That Drives Performance/ R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard Business Review, 1992. – Vol. 70, – No. 1. – P. 71–79.

31. Epstein M. The balanced scorecard and tableau de bord: Translating strategy into action / M. Epstein, J.-F. Manzoni // Strategic Finance, 1997. – Vol. 79, Iss. 2. – P. 28–36.

32. Ramanauskaitė A. Intellectual capital valuation methods and their classification /A. Ramanauskaitė, K. Rudžionienė // EKONOMIKA. – 2013. – Vol. 92(2). – P. 79–92.

33. Schnorrenberger D. Identificando e avaliando os Ativos Tangíveis e Intangíveis de uma organização visando seu gerenciamento: uma ilustração na área econômico-financeira / Schnorrenberger D. – Tese de doutorado do Programa de Pós-Graduação da Engenharia de Produção – Florianópolis, 2005. – 223 p.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ, ИЗМЕРЕНИЕ, ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА В УКРАИНЕ

В. Д. Козенкова, аспирантка, Национальная металлургическая академия Украины

В статье рассмотрены подходы к определению и оценке нематериальных активов, выступающих в качестве основного драйвера развития современной экономики. Показана вариативность категории «нематериальные активы» и рассмотрена ее сущность с четырех точек зрения – с позиций юридической, финансово-бухгалтерской, экономической и управленческой составляющих. Выявлены основные характеристики, которые дают возможность идентифицировать нематериальные активы. Определено, что в соответствии со стандартами бухгалтерского учета лишь незначительная часть нематериальных активов представлена на финансовых счетах предприятий, поскольку они обычно не соответствуют критериям признания имущества в учете, а также не имеют надежной оценки. В результате растет спрос на новые методы оценки, которые позволяют определять стоимость нематериальных активов или их сегментов для конкретного предприятия. Показано, что целый ряд ученых занимались разработкой методов оценки нематериальных активов, однако в их работах проанализированы и классифицированы различные методы по разным критериям, однако, общепринятого мнения по этому вопросу не сложилось.

Установлено, что на сегодня доступно более шестидесяти различных методов оценки нематериальных активов, большинство из которых базируется на системе показателей, которые оценивают конкретные компоненты нематериальных активов и при этом не используют денежные единицы измерения. Это указывает на определенную ограниченность исследований, сосредоточенных на финансовом аспекте оценки.

Предложено сочетать финансовые и нефинансовые методы, что будет улучшать качество оценки и управления. Такая комбинация методов позволит обобщить подходы к оценке, способствовать разработке унифицированных требований к оценке нематериальных активов, способствовать их более широкому использованию в отечественном научном пространстве.

Ключевые слова: нематериальные активы, идентификация нематериальных активов, признаки нематериальных активов, классификация нематериальных активов, методы оценки нематериальных активов.

DEFINITION, MEASUREMENT AND EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS: FOREIGN EXPERIENCE AND PRACTICES IN UKRAINE

V. D. Kozenkova, post-graduate student, National Metallurgical Academy of Ukraine

Approaches to definition and estimation of intangible assets as the basic driver of development of modern economy are considered. Variability of the category of «intangible assets» is revealed and its essence is considered from four points of view – legal, financial and accounting, economic and management components. The main characteristics that allow to identify intangible assets are shown. It is determined that in accordance with accounting standards, only a small part of intangible assets is represented in the financial accounts of enterprises, as they usually do not meet the criteria for recognizing property in the accounting records, as well as have no reliable estimates. As a result, there is a growing demand for new valuation methods that allow determining the value of intangible assets or their segments for a particular enterprise. It is shown that a number of scientists developed methods for valuing intangible assets, their works analyzed and classified various methods for different classification criteria, however there is no generally accepted opinion on this issue.

It is established that there are more than sixty different methods available for valuing intangible assets the majority of which are based on a system of indicators that evaluate specific components of intangible assets and do not use monetary units of measurement in the valuation. This shows a lack of research focused on the financial aspect of evaluation.

It is proposed to combine financial and non-financial methods, which will improve the quality of evaluation and management. Such a combination of methods will allow generalizing approaches to evaluation, promoting the development of unified requirements for the assessment of NMA, and encouraging their wider use in the domestic scientific space.

Keywords: intangible assets, intangible assets identification, attribute of intangible assets, intangible assets classification, intangible assets evaluation methods.

Надійшла до редакції 12.06.2018 р.

УДК 35.074.5

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА СТИЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Н. С. Венгерская, к. э. н., nataljavengerskaja@ukr.net,
Е. Г. Черномаз, ассистент, katiach23@mail.ru,
ГВУЗ «Запорожский национальный технический университет»*

Статья посвящена исследованию теоретических и практических аспектов влияния культуры на стиль переговоров. Раскрыты теоретические основы культуры (сущность, типология) и переговоров (сущность, виды, структура переговорного процесса). Осуществлен критический анализ взглядов ученых на проблему влияния культуры на переговоры. Выявлено, что влияние культуры на этот процесс рассматривается с двух сторон: 1) недопонимание ценностей может быть причиной провала переговоров; 2) учет культурных ценностей и норм в переговорном процессе может стать частью их успешного ведения. Влияние культуры проявляется в каждом элементе международных переговоров (субъекты, структура, стратегии, процессы и результаты), но ее мера влияния на переговорный процесс является распылчатой, особенно в условиях глобализации экономики и сближения культур.

Исследованы особенности культуры немцев и украинцев, а также их стилей ведения переговоров с помощью компаративного анализа. На основе индексов ментальных ценностей Г. Хофстеда (индивидуализм, дистанция власти, избегание неопределенности, маскулинность, долгосрочная ориентация, индულгенция (терпимость против сдержанности) определено, что в культуре Украины и Германии имеется небольшое количество общих характеристик, что влияет на разное понимание методов и стилей ведения переговоров.

Проанализированы особенности и факторы формирования немецкого и украинского стиля ведения переговоров. Раскрыты основные характерные черты современного переговорного стиля немцев и украинцев на основании шести критериев: отношение и стиль, обмен информацией, темп ведения переговоров, торг цены контракта, принятие решений, соглашения и контракты. Определено, что между украинским и немецким стилем переговоров есть существенные различия при использовании невербальной коммуникации, в их отношении к формированию команды, установлению цены контрактов и заключению соглашений. Украинцы больше внимания акцентируют на сам процесс переговоров, в то время как немцы тщательно продумывают и планируют переговорный процесс во время подготовки.

Ключевые слова: культура, ценности, индикаторы ментальности Г. Хофстеда, переговоры, международные переговоры, стиль переговоров, немецкий деловой стиль, украинский деловой стиль, команда, стратегия, соглашение.

Постановка проблемы. В условиях глобализации экономики все больше компаний ведут переговоры с представителями разных культур. Эффективность современных кросс-культурных коммуникаций во многом зависит от умения учитывать национальные особенности, традиции и ценности участников международных переговоров. Выстраивая стратегию и тактику переговоров необходимо учитывать культурные особенности партнеров. Эти знания помогают быстрее найти общий язык с партнерами по международным переговорам.

В течение последних нескольких десятилетий число международных переговоров стремительно растет, что связано с активным развитием внешнеэкономической деятельности стран мира. Эта тенденция также присуща Украине. Экономическая интеграция со странами Европейского Союза способствовала тому, что международные переговоры стали довольно распространенным явлением для Украины. Германия является главным торгово-инвестиционным партнером Украины из всех стран ЕС. Соответственно, в этом исследовании акцентируется

внимание на теоретических и практических аспектах влияния культуры на переговорный процесс на примере украинского и немецкого делового стилей.

Анализ последних исследований и публикаций. Кросс-культурные различия в международном бизнесе являются одним из актуальных вопросов среди ученых и практиков. Среди исследований, посвященных вопросам влияния культуры на переговоры, следует, прежде всего, отметить научные труды таких ученых как Дж. Бретт [1, 2], Дж. Фор и Г. Шёшtedт, Дж. Рубин [3, 4], В. Гриффин [5], Дж. Салакузе [6–8] и других исследователей. Научные исследования показывают, что культура влияет на переговоры во многих аспектах, начиная от состава команды, формирования стратегии и заканчивая результатами переговоров. Исследования показали, что существуют принципиальные различия между культурами, которые определяет нормы для переговоров [1] и поведение в переговорах [9].

Большинство зарубежных исследований направлены на изучение особенностей национального делового стиля американцев, японцев, китайцев, представителей Западной Европы. Особенности формирования ментальности украинцев и их переговорного стиля отображены в работах таких ученых, как А. Бутуханов [10], Т. Близнюк [11], Л. Кац [12], Н. Лозийчук [13], А. Пилипенко, Н. Литвиненко [14] и др. Тем не менее, в научной литературе недостаточно исследованы особенности ведения украинцами переговоров и различия между украинским и немецким деловым стилем.

Формулировка цели статьи. Настоящее исследование ставит своей целью выявить влияние культуры на стиль ведения переговоров и определить различия немецкого и украинского стиля делового общения.

Изложение основного материала исследования. Изложение проблем влияние культуры на ведение переговоров предполагает обращение к их теоретическим аспектам, а именно к сущности, структуре и типологии.

В научной литературе существует значительное количество разнообразных определений понятия «культура». Это объясняется тем, что среди ученых не существует

единого подхода к определению данного феномена. Так, например, выдающийся ученый в сфере исследования культуры Г. Хофстед предлагает достаточно широкое определение культуры как коллективного программирования [15]. Г. Хофстед исходил из того, что культура определяет установки и поведение людей, а сама изменяется с трудом, а если и меняется, то очень медленно. Она имеет тенденцию воплощаться, кристаллизироваться в создаваемых людьми общественных институтах.

Другим более узким подходом к определению сущности культуры среди ученых является ее понимание как совокупности определенных норм и убеждений. Например, Дж. Салакузе [6, с.45] изображает культуру как совокупность поведенческих норм, убеждений и взглядов, характерных для группы и передающихся через социальные взаимодействия.

Многие ученые попытались осмыслить и систематизировать культурные различия. Результаты их исследований позволяют легче понять полную картину культуры страны, а также то, каким образом элементы этой культуры влияют на разные аспекты общественной деятельности.

Одним из наиболее эффективных методов описания культурных различий является контекстуальный подход, разработанный Эдвардом и Милдред Холл [5]. Согласно этому подходу, культуры сравниваются в зависимости от их отношения к контексту, под которым понимается информация, которая окружает и сопровождает событие. Согласно этому методу, выделяют страны с высококонтекстуальной и низкоконтекстуальной культурами. Коммуникации в высококонтекстуальных культурах зависят в значительной степени от контекста невербальной части сообщения, в то время как в низкоконтекстуальных культурах они построены на основе сообщения, выраженного вербально. Наличие выделенных по культурным признакам групп стран в определенной степени позволяет избежать многих трудностей ведения бизнеса в международных масштабах.

Наиболее широко распространенной является типология национальной деловой культуры голландского социального психо-

лога Г. Хофстеда, которая составлена на основе результатов эмпирических исследований культуры [15]. Современная методика Хофстеда базируется на расчете специальных индексов, отражающих шесть ментальных ценностей: индивидуализм (IDV), дистанция власти (PDI), избегание неопределенности (UAI), маскулинность (MAS), долгосрочная ориентация (LTO), индульгенция (в другой интерпретации – терпимость против сдержанности) (IVR).

Влияние культуры на переговоры многогранно. В действительности многие аспекты международной деятельности, в том числе заключение контрактов, подвергаются влиянию культурных особенностей, свойственных каждой отдельно взятой стране. Переговоры являются уникальным, всеобъемлющим и универсальным коммуникационным средством по совместному принятию определенных решений, урегулированию конфликтов и налаживанию взаимодействия различных партнеров в зависимости от специфики контекста – от межличностных до коммерческих и международных переговоров. Предназначение переговоров состоит в том, чтобы решать проблемы, предлагать необходимость перемен, определять возможные варианты и векторы изменений.

Дж. Бретт считает, что переговоры представляют собой социальный процесс, посредством которого взаимозависимые люди с конфликтующими интересами определяют, каким образом они собираются распределять ресурсы или работать вместе в будущем [2]. Разные виды переговоров (финансовые, деловые, экономические, политические, дипломатические, военные, торговые) отличаются, но для них характерны такие базовые элементы, которые не меняются. Если обобщить разные виды переговорного процесса, то обнаруживается, что все они имеют пять ключевых элементов, а именно: субъекты, структура, стратегии, процессы и результаты [3, с.8]

Межкультурное взаимодействие является более сложным, чем монокультурное взаимодействие. Как подчеркивает Дж. Салакузе, международные переговоры имеют сложный характер, потому что «огромное разнообразие культур в мире не позволяет

любому переговорщику, независимо от того, насколько он квалифицирован и опытен, полностью понять все культуры, с которыми он или она может столкнуться» [7, с.222].

Коммуникативные проблемы международных переговоров очень хорошо известны – это языковой барьер, сложности, вытекающие из различных поведенческих стандартов и невербальной коммуникации. Согласно модели Дж. Бретта, культурные ценности оказывают заметное влияние на интересы и приоритеты переговоров, в то время как культурные нормы влияют на стратегии и модели взаимодействия переговоров [1]. Более подробно влияние культуры на переговоры описывают А. Рао и С. Шмидт, выделяя в них несколько ключевых факторов: доверие между переговорщиками, владение альтернативами, фон конфликта, доступность времени, социальная устойчивость, этика, этикет, политическая принадлежность и культурная дистанция [16].

Дж. Фор и Г. Шёштедт выделили ряд практических моментов в переговорном процессе, находящимся под влиянием культуры [3]. Исследователи обосновали, что культура влияет на переговорный процесс через три основополагающих аспекта: 1) устанавливает условия, в которых осуществляется взаимодействие между сторонами; 2) может мешать взаимодействию, так как отражает различные нормы поведения участников; 3) может облегчить переговорный процесс, особенно когда стороны обнаруживают общие ценности, нормы и традиции, упрощающие взаимодействие.

Кроме того, Дж. Фор и Г. Шёштедт установили, что в поле влияния культуры попадает пять основных элементов переговоров:

1. Участники переговоров. Культура в некоторых случаях определяет то, каким образом выбираются команды, кто может говорить и когда. Также сама культура может определить, кто будет переговорщиком. Некоторые культуры не могут позволить участие женщин в переговорном процессе, что чаще всего наблюдается в культурах с высокой PDI, утверждающей неравенство среди людей [17].

2. Структура переговоров. Структура включает в себя такие компоненты, как раз-

мер команды, количество и тип вопросов, организационная обстановка, степень прозрачности переговоров и внешнего влияния (средства массовой информации или другие заинтересованные лица, которые хотя и не являются непосредственно связанными сторонами, однако оказывают существенное влияние на переговоры) [3].

3. Стратегия переговоров. Одни культуры не уклоняются от агрессивной тактики, а другие могут принимать гораздо менее конфронтационный стиль, чтобы избежать прямого конфликта и агрессивности [4].

4. Процесс переговоров. Это сфера, которая представляет собой реальное взаимодействие между сторонами, т.е. охватывает методы или тактики, которые стороны используют для общения; то есть, она отражает то, как они обмениваются информацией, ищут способы для создания вариантов или находят пространство для маневра и уступок [3, с. 405–406].

5. Результаты переговоров. Некоторые культуры предполагают определенную

форму результата, в то время как другие поощряют подробное письменное соглашение. Также культура может повлиять на интерпретацию и оценку результата, достигнутого в ходе переговоров. Некоторые стороны воспринимают соглашение как договор по некоторым вопросам, в то время как другие могут воспринимать его как «символическое проявление хороших отношений» [3, с.12]. Дж. Фор и Г. Шёпштедт приходят к выводу, что при оценке результатов, «справедливость – это ключевая концепция для любого переговорщика» [3, с.12]. В некоторых культурах, справедливость основана на равенстве, в то время как в других доходы привязываются к вкладу в прибыль.

Рассмотрим особенности культуры немцев и украинцев, а также их стилей ведения переговоров с помощью компаративного анализа. Основываясь на результатах исследования Г. Хофстеда, интерпретируем особенности культуры Германии и Украины (рис. 1).

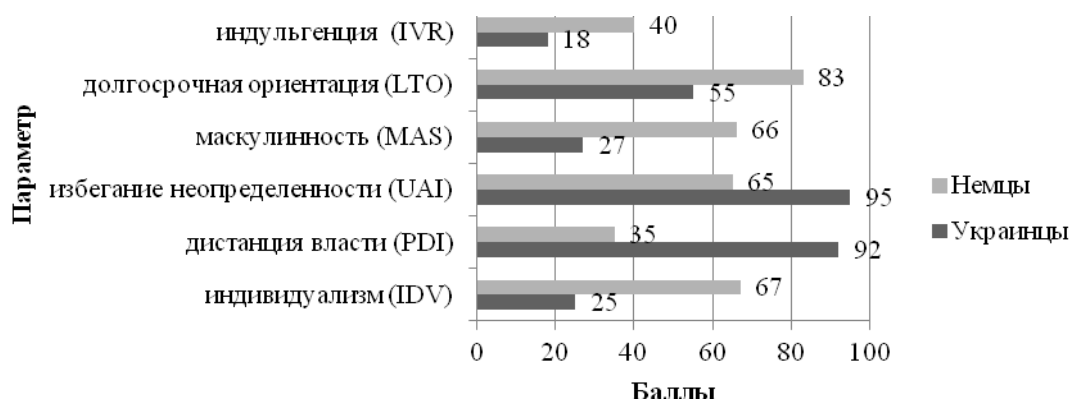


Рис. 1. Німецька та українська культура в разрізі вимірювань Г. Хофстеда
 Источник: составлено по: [18]

Анализ культуры Германии по измерениям Г. Хофстеда, представленный на рис. 1, показывает, что:

1. Германия относится к культурам с низкой степенью распределения власти и имеет низкий показатель дистанции власти.

2. Немцы являются представителями индивидуалистического мышления.

3. Немецкое общество считается «маскулинным».

4. Германия входит в число стран со средней чертой избегания неопределенности.

5. Для немцев характерна прагматическая ориентация.

6. Немецкая культура сдержанна по своей природе.

Культура Украины по шкале Г. Хофстеда имеет такие характерные черты: 1. Украина – это страна с очень высокой степенью распределения власти и дистанции власти;

2. Среди украинцев превалирует коллективистское мышление;

3. Украинское общество имеет доминирующими ценностями заботу о других и качество жизни;

4. Украинцы имеют очень высокий уровень избегания неопределенности;

5. Для Украины характерным является умеренное значение долгосрочной ориентации;

6. Украинская культура очень сдержанна по своей природе.

Проанализировав особенности культурных традиций и базовых общественных установок в Германии и Украине можно сделать предположение о том, что в культурном окружении этих стран имеется небольшое число общих характеристик, что влияет на разное понимание методов и стилей ведения переговоров.

Рассмотрим особенности формирования немецкого и украинского стиля ведения переговоров. Существенное влияние на становление и развитие немецкого стиля управления и деловой культуры оказали протестантская этика и социальное учение католицизма, идеи Просвещения и прусский социализм, романтизм и рациональный критицизм, бюргерская культура, а также индивидуальный либерализм и принцип социальной ответственности [10]. Такие национальные черты, как прилежность и аккуратность, любовь к порядку и бережливость, пунктуальность и рациональность, трудолюбие и ответственность воспитывались на протяжении столетий. Немцам не свойственен авантюризм и спонтанные решения. Они изобретательны и берут систематичностью подхода, последовательностью действий.

В отличие от немецкой, украинская деловая культура находится до сих пор на этапе формирования. Поэтому возникают проблемы ее взаимодействия с европейской деловой культурой и проблемы сохранения специфики именно украинской деловой культуры [11, с.260]. Важно отметить, что украинская нация формировала свою ментальность под влиянием различных культур, поскольку после Киевской Руси на украинских землях не было создано государства в полном смысле этого термина. Это наложи-

ло отпечаток на систему социокультурных ценностей украинского народа. Поскольку большая часть украинских земель принадлежала Российской империи, то действие таких институциональных факторов, как идеология и политическая власть, привело к почти полной утрате правовых и культурных традиций западного образца, носителями которых были украинцы эпохи Средневековья. Вместо них в общественном сознании укоренились индивидуалистические ценности преимущественно в крестьянской социальной среде, негативное отношение к любой власти, независимость и смелость в мыслях и убеждениях, неуважение к закону. Советская модернизация добавила к ментальному портрету украинца патернализм, одновременную надежду на власть и недоверие к ней. Трансформационные процессы, которые начались в Украине с конца 90-х г.г. XX ст., привели к изменениям в системе социокультурных ценностей украинского народа [14].

Развитие экономики Украины и тенденции активного вовлечения в мировое торговое пространство обусловило развитие деловой культуры украинцев, поскольку в современных условиях рыночной экономики успешным может быть только предприниматель с высоким уровнем деловой культуры. Основные характерные черты современного переговорного стиля немцев и украинцев представлены в таблице 1. В целом немецкий национальный стиль на переговорах – образец серьезности, деловитости и ответственности. Немцы очень грамотно готовятся к переговорам. Очень ценят пунктуальность, известны своим педантизмом, поэтому, ведя с ними переговоры, необходимо строго придерживаться протокола. На переговорах они способны задать весьма напряженный ритм деятельности, который не просто выдержать человеку другой культуры. Немцы относятся к переговорам как деловому мероприятию с точным расписанием и детальными инструкциями для каждого [12].

При ведении переговоров и деловых встреч украинцы достаточно гостеприимны. Существует также вероятность того, что природное гостеприимство затмевает общую бизнес-цель [19]. Украинцы предпочи-

тают иметь дело с теми, кому они доверяют, поэтому тратят много времени на развитие отношений. Большинство переговоров связаны с командой, но самый важный, как правило, является руководитель компании. Украинцы могут быть жесткими переговорщиками. Если вы позволите другой стороне

знать, что у вас есть время, они будут задерживать переговорный процесс еще дольше в попытке вынудить вас пойти на уступки. Украинцы теряют характер, могут прервать переговоры или выдвинуть угрозу прекратить отношения в попытке вынудить контрагента изменить свою позицию [20].

Таблица 1.

Основные характерные черты переговорного стиля немцев и украинцев

№ п/п	Критерий	Стиль немцев	Стиль украинцев
1	Отношение и стиль	совместный процесс решения проблем; пристальное внимание к краткосрочным и долгосрочным выгодам; вера в концепцию беспроигрышного; спокойный, дружелюбный, терпеливый и настойчивый стиль	дистрибутивные переговоры, основанные на максимизации собственной прибыли; непредвиденность переговорного процесса
2	Обмен информацией	значительное время на сбор информации и обсуждение деталей до начала переговоров	ограниченный обмен информацией с партнерами, так как привилегированная информация создает конкурентные преимущества
3	Темп ведения переговоров	медленный темп переговоров и монотонный стиль работы	медленные и затяжные переговоры
4	Торг цены контракта	предпочитают не торговаться и не терпят придирок при торге	нежелание идти на компромисс; временное давление; оборонительная тактика
5	Принятие решений	решения принимаются руководителями высшего звена, которые учитывают интересы группы или организации	решения принимаются руководителями высшего звена, которые учитывают интересы группы или организации
6	Соглашения и контракты	контракты обычно надежны, и согласованные условия считаются обязательными	устные заявления и контакты не всегда надежны; украинцы могут продолжать добиваться лучшей сделки после подписания контракта или могут игнорировать некоторые из его условий

Источник: составлено по: [12]

Важной чертой украинских переговорщиков является эмоциональность [13]. С одной стороны, это позволяет им быть открытыми, искренними, быстро наладить контакт, растопить лед в самых сложных ситуациях. Но, с другой стороны, излишняя эмоциональность украинских переговорщиков порой им вредит. Они слишком откровенно реагируют на слова и поведение партнеров, много и сумбурно говорят, увлекаясь собой и не замечая при этом реакции собеседников, задают мало вопросов и не всегда внимательно слушают [13]. Чувство эмоциональной победы на переговорах бывает важнее реальных выгод для бизнеса. Иногда жесткий стиль ведения переговоров важнее, чем их эффективность и конечный результат.

Если говорить больше о слабых сторонах, то типичная ошибка украинцев – гибкость в переговорах принимать за уступчивость, а поиск взаимовыгодных решений – за проявление слабости [20]. Именно поэтому чуть ли не каждые переговоры с высокой и не очень ставкой быстро становятся жесткими. Присутствуют психологический прессинг, манипуляции, агрессия. А все потому, что многие украинские переговорщики не хотят и не желают знать, как добиваться своих целей по-другому, как продуктивно отстаивать свои интересы и увеличивать «переговорный пирог». Да и вообще не очень желают обучаться мастерству ведения переговоров, рассчитывают только на приобретенный переговорный опыт. Можно ска-

зять, что украинцы позитивно воспринимают обычно общение, но при этом очень не любят основательно готовиться к встрече. Действуют часто «на авось», ведут переговоры «как получится».

Исследование стилей переговоров украинцев и немцев дает возможность утверждать, что в управленческой практике этих стран существует достаточно большое количество отличий, которые характеризуют разные подходы к организации бизнеса и методам управления. Исследование показывает, что для немецкого и украинского стилей ведения переговоров присущи разное понимание построения отношений, создания доверия, долгосрочного планирования, обмена информацией и принятия решений. Различия в культуре и стиле ведения переговоров этих стран может способствовать тому, что партнеры при переговорном процессе могут тяжело и медленно находить общий язык.

Выводы. Изучение теоретических и практических аспектов влияния культуры на переговорный процесс показало, что культура является важным фактором, который влияет на международные переговоры. Влияние культуры обнаруживает себя в двух типах последствий: недопонимание ценностей может быть причиной провала переговоров, и точно также понимание культурных ценностей и норм при переговорном процессе может стать частью их успешного ведения. Влияние культуры можно увидеть в каждом элементе международных переговоров (субъекты, структура, стратегии, процессы и результаты), но ее мера влияния на переговорный процесс является расплывчатой, особенно в условиях глобализации экономики и сближения культур.

Результаты исследования показали, что между украинским и немецким стилем переговоров есть существенные различия при подготовке к переговорам. Украинцы больше внимания акцентируют на самом процессе переговоров, в то время как немцы тщательно его продумывают и планируют заранее. Существенна также разница между использованием невербальной коммуникации немецких и украинских переговорщиков, их отношением к формиро-

ванию команды, установлению цены контрактов и заключению соглашений.

Литература

1. Brett J. M. Culture and Negotiation / J. M. Brett // *International Journal of Psychology*. – 2000. – vol. 35, Issue 2, – p. 97–104.
2. Brett J. M. Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes and make decisions across cultural boundaries / J. M. Brett. – 2nd. Edition, San Francisco: Jossey-Bass. – 2007. – 384 p.
3. Faure G. Culture and Negotiation: The Resolution of Water Disputes / Edited by G. O. Faure, J. Z. Rubin, G. Sjostedt. – Newbury Park, CA: SAGE Publications, Inc. – 1993. – 264 p.
4. Faure G. International Negotiation: The Cultural Dimension. In *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues* / G. O. Faure. – Edited by Victor A. Kremenjuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass. – 2002. – 592 p.
5. Гриффин Р. Международный бизнес / Рикки У. Гриффин, Майкл У. Пастей / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
6. Salacuse J. W. Making Global Deal – Negotiating in the International Marketplace / J. W. Salacuse. – Boston : Houghton Mifflin. – 1991. – 193 с.
7. Salacuse J. W. Ten Ways the Culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results / J. W. Salacuse // *Negotiation Journal*. – 1998. – P. 221–241.
8. Salacuse J. W. The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century / J. W. Salacuse. – Palgrave Macmillan. Business & Economics. – 2003. – 320 p.
9. Adair W. Culture and negotiation strategy / [W. Adair, J. Brett, A. Lempereur, T. Okumura and other] // *Negotiation Journal*. – 2004. – № 20 (1). – P. 87–111.
10. Бутуханов А. В. Сравнительный менеджмент [Электронный ресурс] / А. В. Бутуханов. – Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/10_10/5/5_R0_T7.html#7_4
11. Bliznyuk T. P. Cross-Cultural Peculiarities of Ukrainian Business Culture [Electronic recourse] / T. P. Bliznyuk. – in: http://www.business-inform.net/pdf/2012/11_0/259_263.pdf
12. Katz L. Negotiating The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World [Electronic recourse] / L. Katz – in: <http://www.leadershipcrossroads.com>
13. Лозийчук Н. Переговоры по-украински [Электронный ресурс] / Н. Лозийчук // Журнал «ТОП-100. Рейтинг лучших топ-менеджеров Украины» – Режим доступа: <http://www.trn.ua/articles/5216/>
14. Социокультурные факторы экономического развития: монография / под общ. ред. А. Н. Пилипенко; М-во образования и науки Украины, Нац. горн. ун-т. – Днепр : НГУ, 2017. – 182 с.

15. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context / G. Hofstede // Online Readings in Psychology and Culture. – 2011. – 2(1). – in: <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
16. Rao, A. and S. M. Schmidt A behavioral perspective on negotiating international alliances / A. Rao, S. M. Schmidt // J. Int. Bus. Stud. – 1998. – № 29 (4). – P. 665–694.
17. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, G. Hofstede, M. Minkov. – University of Limburg at Maastricht, The Netherlands: McGraw-Hill. – 2010. – 549 p.
18. Hofstede Insights [Electronic recourse], in: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
19. Doing Business In Ukraine [Electronic recourse]. – in: <http://www.ukraine.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/business-etiquette,-languages-culture/>
20. Ukraine Management Guide [Electronic recourse]. – in: <http://www.commisceo-global.com/management-guides/ukraine-management-guide>
- grave Macmillan. Business & Economics. – 2003. – 320 p.
9. Adair W. Culture and negotiation strategy / [W. Adair, J. Brett, A. Lempereur, T. Okumura and other] // Negotiation Journal. – 2004. – № 20 (1). – P. 87–111.
10. Butukhanov A. V. *Sravnitelnyy menedzhment* [Comparative Management] [Elektronnyy resurs] / A. V. Butukhanov. – Rezhim dostupa: http://eos.ibi.spb.ru/umk/10_10/5/5_R0_T7.html#7_4
11. Bliznyuk T. P. Cross-Cultural Peculiarities of Ukrainian Business Culture [Electronic recourse] / T. P. Bliznyuk. – in: http://www.business-inform.net/pdf/2012/11_0/259_263.pdf
12. Katz L. Negotiating The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World [Electronic recourse] / L. Katz – in: <http://www.leadershipcrossroads.com>
13. Loziychuk N. *Peregovory po-ukrainski* [Negotiations in Ukrainian] [Elektronnyy resurs] / N. Loziychuk // Zhurnal «TOP-100. Reyting luchshikh top-menedzherov Ukrainy» – Rezhim dostupa: <http://www.trn.ua/articles/5216/>
14. *Sotsiokulturnyye faktory ekonomicheskogo razvitiya* [Sociocultural factors of economic development]: monografiya / pod obshch. red. A. N. Pilipenko; M-vo obrazovaniya i nauki Ukrainy, Nats. gorn. un-t. – Dnepr : NGU, 2017. – 182 p.
15. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context / G. Hofstede // Online Readings in Psychology and Culture. – 2011. – 2(1). – in: <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.
16. Rao, A. and S. M. Schmidt A behavioral perspective on negotiating international alliances / A. Rao, S. M. Schmidt // J. Int. Bus. Stud. – 1998. – № 29 (4). – P. 665–694.
17. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, G. Hofstede, M. Minkov. – University of Limburg at Maastricht, The Netherlands: McGraw-Hill. – 2010. – 549 p.
18. Hofstede Insights [Electronic recourse], in: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>
19. Doing Business In Ukraine [Electronic recourse]. – in: <http://www.ukraine.doingbusinessguide.co.uk/the-guide/business-etiquette,-languages-culture/>
20. Ukraine Management Guide [Electronic recourse]. – in: <http://www.commisceo-global.com/management-guides/ukraine-management-guide>

References

1. Brett J. M. Culture and Negotiation / J. M. Brett // International Journal of Psychology. – 2000. – vol. 35, Issue 2, – p. 97–104.
2. Brett J. M. Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes and make decisions across cultural boundaries / J. M. Brett. – 2nd. Edition, San Francisco: Jossey-Bass. – 2007. – 384 p.
3. Faure G. Culture and Negotiation: The Resolution of Water Disputes / Edited by G. O. Faure, J. Z. Rubin, G. Sjostedt. – Newbury Park, CA: SAGE Publications, Inc. – 1993. – 264 p.
4. Faure G. International Negotiation: The Cultural Dimension. In International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues / G. O. Faure. – Edited by Victor A. Kremenyuk. San Francisco, CA: Jossey-Bass. – 2002. – 592 p.
5. Griffin R. *Mezhdunarodnyy biznes* [International business] / Rikki U. Griffin. Maykl U. Pastey / Per. s angl. pod red. A. G. Medvedeva. – 4-e izd. – SPb. : Piter. 2006. – 1088 p.
6. Salacuse J. W. Making Global Deal - Negotiating in the International Marketplace / J.W. Salacuse. – Boston: Houghton Mifflin. – 1991. – 193 c.
7. Salacuse J. W. Ten Ways the Culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results' / J.W. Salacuse // Negotiation Journal. – 1998. – P. 221–241.
8. Salacuse J. W. The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century / J. W. Salacuse. – Pal-

ВПЛИВ КУЛЬТУРИ НА СТИЛЬ ПЕРЕГОВОРІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

*Н. С. Венгурська, к. е. н., К. Г. Черномаз, асистент,
ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»*

Стаття присвячена розгляду теоретичних та практичних аспектів впливу культури на стиль переговорів. Розкрито теоретичні основи культури (сутність, типологія) та переговорів

(сутність, види, структура переговорного процесу). Здійснено критичний аналіз досліджень вчених щодо впливу культури на переговори. Виявлено, що вплив культури розглядається з двох сторін: 1) нерозуміння цінностей може бути причиною провалу переговорів; 2) розуміння культурних цінностей та норм при переговорному процесі може стати частиною їх успішного ведення. Вплив культури проявляється в кожному елементі міжнародних переговорів (суб'єкти, структура, стратегії, процеси та результати), але міра її впливу на переговорний процес є невиразною, особливо в умовах глобалізації економіки та зближення культур.

Розглянуто особливості української та німецької культури, а також стилі ведення переговорів за допомогою компаративного аналізу. На підставі індексів ментальних цінностей Г. Хофстеда (індивідуалізм, дистанція влади, уникнення невизначеності, маскулінність, довгострокова орієнтація, індульгенція (терпимість проти стриманості)) визначено, що в культурах України та Німеччини небагато загальних характеристик, що впливає на різне розуміння методів та стилів ведення переговорів.

Проаналізовано особливості та фактори формування німецького та українського стилів ведення переговорів. Розкрито основні характерні риси сучасного переговорного стилю німців та українців на підставі шести критеріїв: відношення та стиль, обмін інформацією, темп ведення переговорів, торг щодо ціни контракту, прийняття рішень, договори та контракти. Визначено, що між українським та німецьким стилем переговорів існують істотні відмінності при використанні невербальної комунікації, їх ставленні до формування команди, встановлення цін контрактів та укладання договорів. Українці більше уваги акцентують на сам процес переговорів, у той час як німці ретельно продумують і планують переговорний процес під час його підготовки.

Ключові слова: культура, цінності, індикатори ментальності Г. Хофстеда, переговори, міжнародні переговори, стиль, німецький діловий стиль, український діловий стиль, команда, стратегія, договір.

INFLUENCE OF CULTURE ON NEGOTIATION STYLE: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECT

N. S. Vengerskaya, Ph. D (Econ.), Zaporizhzhia National University,

K. G. Chernomaz, Assistant Lecturer, SHEI «Zaporizhzhya National Technical University»

The theoretical and practical aspects of culture influence on the negotiations style are studied. The theoretical foundations of culture (essence, typology) and negotiations (essence, types, structure of the negotiation process) are revealed. The critical analysis of the scientists' views on the influence of culture on the negotiations was carried out. It is revealed that the influence of culture is viewed from two sides: 1) misunderstanding of values can be the reason for the failure of negotiations; 2) understanding of cultural values and norms in the negotiation process can become a part of their successful conduct. The influence of culture is manifested in every element of international negotiations (actors, structure, strategies, processes and results), but its measure of influence on the negotiation process is vague, especially in the context of globalization of the economy and the rapprochement of cultures.

The specific features of German and Ukrainian culture, as well as their negotiation styles are studied with the help of comparative analysis. On the basis of Hofstede's indices of mental values (individualism, power distance, avoidance of uncertainty, masculinity, long-term orientation, indulgence) it is determined that the cultures of Ukraine and Germany do not have a large number of common characteristics, which affects the different understanding of methods and negotiation styles.

The specifics and factors of the formation of the German and Ukrainian negotiation style are analyzed. The basic characteristics of the modern negotiating style of Germans and Ukrainians are revealed on the basis of six criteria: attitude and style, sharing of Information, pace of negotiations, bargaining, decision-making, agreements and contracts. It is determined that, between the Ukrainian

and German negotiations style, there are significant differences in the use of non-verbal communication, their relation to the formation of the team, the establishment of the price of contracts and the conclusion of agreements. Ukrainians focus more on the negotiation process itself, while the Germans carefully plan the negotiation process during the preparation.

Keywords: culture, values, Hofstede's mentality criteria, negotiations, international negotiations, style, German business style, Ukrainian business style, team, strategy, agreement.

Надійшла до редакції 21.02.18 р.

УДК 331.005.95/96

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Л. В. Тимошенко, к. е. н., доцент, timoshenkolv@ukr.net,
О. О. Гришаніна, к. е. н., oohryshanina@gmail.com,
Л. В. Касьяненко, к. е. н., доцент, kasianenko.l.v@ntu.one,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

У статті розглядається кадрове забезпечення як комплекс управлінських дій, що спрямований на пошук робочої сили для формування кадрових ресурсів, які виступають запорукою конкурентної переваги підприємницької організації та забезпечують успішне ведення бізнесу. Виявлено, що метою управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності є усунення нестачі кадрів в організаціях шляхом залучення до роботи працівників певного професійно-кваліфікаційного рівня, які здатні задовольняти очікування підприємців-роботодавців щодо виконання працівниками своїх посадових обов'язків. Показано, що підбір кадрів у процесі формування персоналу може здійснюватися певними шляхами, які доцільно застосовувати в залежності від ситуації на ринку праці та досвіду різних за масштабами діяльності суб'єктів підприємництва. Встановлено, що кадрове забезпечення підприємницької діяльності являє собою систему формування необхідного кількісного і якісного складу персоналу, яка реалізується шляхом кадрової політики та спрямована на створення й ефективне використання кадрового потенціалу.

Виявлено, що процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності супроводжується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Запропоновано класифікувати фактори зовнішнього впливу, які здебільшого перебувають поза зоною впливу підприємницьких структур, за макро- і мікрорівнем. Внутрішньогосподарські фактори віддзеркалюють підконтрольні підприємницькій організації внутрішні елементи і підсистеми та характеризують потенціал поточного функціонування й розвитку, соціально-психологічну ситуацію в організації.

Визначено, що в умовах глобалізації світового господарства суттєвий вплив на кадрове забезпечення підприємницької діяльності в Україні здійснюють міграційні процеси. Запропоновано орієнтири для усунення причин, які спонукають українців до трудової міграції, що буде сприяти покращенню забезпечення робочою силою підприємницьких організацій.

Ключові слова: кадрове забезпечення, підприємницька діяльність, управління, підбір кадрів, фактори впливу на процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності, зовнішня трудова міграція.

Постановка проблеми. Актуальність питання кадрового забезпечення визначається тим, що успіх будь-якої організації залежить саме від кадрових ресурсів, які є головною рушійною силою підприємництва.

Одним з важливих факторів, що визначають підприємницький успіх є формування кваліфікованого персоналу та вдосконалення системи управління ним. Конкурентна перевага підприємницької організації, насампе-

ред, забезпечується перевагами власного персоналу над персоналом конкурентів. Комплектування персоналу підприємницьких структур повинно передбачати врахування усіх можливих джерел та особливостей методів пошуку працівників для залучення їх до роботи в українських реаліях мінливого бізнесового середовища. Зазначене можливе при визначенні особливостей управління кадровим забезпеченням підприємницьких організацій в умовах наявної макроекономічної нестабільності та транснаціоналізації бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування підприємницьких структур і підвищення ефективності їх діяльності знаходяться в полі зору широкого кола науковців. В умовах сьогодення особлива увага приділяється науковим дослідженням, пов'язаним з управлінням кадровим забезпеченням цього сектору ринкової економіки.

В. А. Фурса та О. В. Абеленцева [1] зазначають, що забезпечення виробництва робочою силою відбувається шляхом формування і використання кадрових ресурсів суспільства – тобто сукупності кадрів, які вже працюють або мають реальні можливості працевлаштуватись, виходячи зі своїх характеристик, вимог роботодавців та конкурентної ситуації на ринку праці. Кадрові ресурси суспільства є джерелом задоволення потреби економіки в кадрах, а процес задоволення цієї потреби називається кадровим забезпеченням.

Автор роботи [2] акцентує увагу на таких параметрах належного бізнесового середовища, що сприяють розвитку підприємництва як, сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів; інтеграцію підприємництва у світовий економічний простір та достатню привабливість іміджу підприємницької діяльності. Всі ці параметри мають тісний зв'язок саме з кадровим забезпеченням такого виду господарювання.

В. В. Кавецький [3] наголошує на тому, що саме кадровий ресурс, як основний ресурс підприємства, визначає ефективність використання інших ресурсів, і, врешті-решт, конкурентоспроможність підприємства.

Ефективне функціонування суб'єктів господарювання в сучасних умовах ґрунтується як на наявності техніко-технологічного забезпечення, так і відповідному рівні кваліфікації працівників. Д. В. Єременко [4] зауважує, що модель постіндустріальної економіки або «економіки знань», яка формується в усіх галузях економічного простору розвинених країн, висуває якісно нові вимоги до системи кадрового забезпечення та кваліфікаційного рівня працівників.

Скоробогатова Н. Є. [5] акцентує увагу на неефективності використання людського капіталу як у великому, так і у середньому та малому бізнесі.

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо формування персоналу підприємств, залишаються недостатньо вивченими особливості управління кадровим забезпеченням підприємницьких організацій в Україні, виходячи з того, що ефективна кадрова політика є потужним інструментом забезпечення результативності їх функціонування.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сучасної специфіки кадрового забезпечення підприємництва в Україні, аналіз факторів, що впливають на процеси управління кадровим забезпеченням, та визначення орієнтирів для покращення забезпечення робочою силою підприємницьких організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [6]. Саме такі характерні ознаки підприємницької діяльності [7], як систематичний, професійний характер та спрямованість на отримання прибутку завдяки досягненню економічних і соціальних результатів, визначають вимоги щодо забезпечення підприємництва кадровими ресурсами.

Інтенсивний розвиток підприємництва передбачає створення умов для втілення особистих інтересів підприємця завдяки індивідуальній ініціативі, визначення стимулів до високоефективної праці, розробки та

впровадження мотиваційних систем для найманого персоналу. Це буде забезпечувати суб'єкту господарювання знаходження відповідних форм самовираження та отримання матеріального достатку.

Світовий досвід свідчить, що головним видом ресурсів, які здійснюють винятковий вплив на результати господарювання, є трудові. Так Японія, маючи досить обмежену кількість природних ресурсів, є одним із лідерів світового ринку.

Зазначимо, що в ринкових конкурентних умовах господарювання, коли швидкими темпами здійснюється техніко-технологічне переоснащення виробничих процесів, докорінно змінилася роль людини у виробництві. Відтепер людина необхідна не тільки для виконання виробничих функцій, а й виступає активною складовою виробничого процесу та розглядається як головний стратегічний ресурс і надбання підприємницької організації у конкурентній боротьбі на підставі того, що є носієм унікальних знань, творчих і раціоналізаторських здібностей та компетенцій. Саме персонал забезпечує зростання продуктивності праці, що може виявитись вирішальним фактором виживання підприємницької організації, завоювання і зміцнення ринків збуту, запорукою участі в конкурентній боротьбі, успішного ведення бізнесу.

Люди формуються як потенційні кадри впродовж всього трудового життя. Отримані знання та навички в результаті професійного навчання змінюються під впливом життєвих поглядів, вимог до роботи, сімейного стану, рівня здоров'я, стажу роботи на певних посадах та інших факторів. Саме інтелектуальний капітал виконує дуже важливу роль в процесі функціонування та розвитку підприємництва. За рахунок формування й реалізації необхідних підприємницькій структурі системи знань і навичок, які, насамперед, забезпечують її високоефективну господарську діяльність, інтелектуальний капітал істотно прискорює приріст маси прибутку. У зв'язку з цим витрати, які пов'язані з персоналом, доцільно розглядати як довгострокові інвестиції в людський капітал, ефективно використання якого сприятиме одержанню прибутку, тобто досягненню основної мети підприємницької діяльності.

З метою розробки механізмів забезпечення ефективного функціонування підприємництва автори роботи [8] виділяють два основні напрями підприємницької діяльності: у сфері виробництва традиційних для національної економіки видів продукції і надання послуг населенню та в нових для вітчизняної економіки сферах. Зазначається, що в розвинутих країнах світу розвиток підприємництва відбувається з найбільшою віддачею в сфері формування і реалізації нових ідей «ноу-хау», створення нових високоефективних технологій і продукції, надання нових видів послуг населенню. В Україні відчувається потреба в підприємницькій діяльності у сфері традиційних технологій і послуг з метою насичення вітчизняних ринків та заповнення ніш, які сформувались в межах адміністративно-командної системи господарювання. Тому до складу пріоритетних напрямів підприємницької діяльності можуть бути віднесені такі види підприємництва, які здатні створювати нові робочі місця та знижувати напругу зайнятості і безробіття. Отже розвиток цього напряму підприємницької діяльності потребує своєчасного та відповідного кадрового забезпечення.

Слід зазначити, що саме соціальна функція підприємництва якраз і передбачає як створення нових робочих місць, пом'якшення соціальної напруги, поглинання надлишкової робочої сили та протидію люмпенізації, так і необхідність дотримання соціальної справедливості при розподілі винагороди за працю і використанні матеріальних стимулів, а також забезпечення належних умов праці.

За визначенням авторів роботи [9] кадрове забезпечення – це комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування кар'єрною драбиною, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників.

Наймання кадрів представляє собою управлінський процес щодо залучення до роботи кандидатів з характеристиками, необхідними для досягнення поставлених цілей. Наймання персоналу передбачає наступні етапи: планування потреби в персо-

налі, пошук претендентів, організація первинного добору необхідних працівників (розгляд резюме претендентів, тестування, анкетування, проведення співбесіди), остаточний добір персоналу, прийняття управлінського рішення, яке супроводжується підписанням відповідних документів, тобто обговорення й оформлення трудового контракту. Прийняття управлінського рішення про відбір кандидатів на вакантні посади достатньо тривалий процес, який потребує застосування певних методів конкретно до кожної ситуації.

При цьому кадрове забезпечення підприємницької діяльності визначається характером відносин між претендентами на робочі місця і особами, що здійснюють найом кадрів. Тобто залучення кадрів може відбуватись ґрунтуючись на економічних та неекономічних взаєминах між суб'єктами кадрового забезпечення і шукачами роботи. Головним способом залучення кадрів на основі економічних відносин є найом підприємницькими структурами найкращих претендентів на вакантну посаду на підставі того, що виникає конкурентна боротьба між особами, що шукають роботу. Тобто залучення кадрів відбувається через ринок праці, що є типовим для розвинених країн. У разі залучення кадрів на основі неекономічних відносин, найом здійснюється шляхом відбору на вільні робочі місця претендентів, які мають певний зв'язок з особами, що ухвалюють рішення про призначення або можуть впливати на прийняття такого рішення. Реальна конкуренція між претендентами на вакантну посаду при такому підході відсутня, оскільки суб'єкт кадрового забезпечення має головний критерій відбору – особистий зв'язок, а професійні та інші характеристики шукача роботи не мають значення. Також на основі неекономічних відносин відбувається працевлаштування осіб, які потребують надання їм робочого місця, з метою забезпечення соціальної захищеності з боку держави (насамперед, інваліди).

На ринку праці при залученні персоналу відбувається формування виробничих відносин, у результаті чого носії робочої сили отримують джерело до існування й перетворюються в найманих робітників, а власники засобів виробництва (підприємці)

отримують джерело для своїх майбутніх прибутків, перетворюючись на роботодавців.

При цьому сучасний стан ринку праці в Україні визначається рядом негативних тенденцій, серед яких доцільно відзначити наступні, а саме: зростання кількості безробітних, зниження кількості вакансій через значне скорочення або припинення діяльності підприємств при порушенні економічних зв'язків та ресурсного постачання, підвищення професійно-кваліфікаційного дисбалансу, зростання неоднорідності кон'юнктури на ринку праці та значне посилення міграційних процесів.

Метою управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності є усунення нестачі кадрів в організаціях шляхом залучення до роботи працівників певного професійно-кваліфікаційного рівня, які здатні задовольняти очікування підприємців-роботодавців щодо виконання працівниками своїх посадових обов'язків. Управління кадрами охоплює значне коло питань, пов'язаних з добором, розстановкою, підвищенням кваліфікації персоналу.

Виокремлюють два види потреби у персоналі: кількісну та якісну. Їх визначення проводиться у взаємозв'язку, оскільки якісні аспекти необхідної величини персоналу знаходять своє кількісне відображення. Якісна потреба в кадрах – це потреба у певних категоріях персоналу стосовно професій, спеціальностей, кваліфікаційних вимог. Інформаційно-аналітичними матеріалами виступають: організаційно-технологічна документація, яка містить професійно-кваліфікаційний поділ робіт; вимоги до посад та описи робочих місць; штатний розпис організації і її підрозділів; документи, які регламентують різні організаційно-управлінські процеси з виділенням вимог щодо професійно – кваліфікаційного складу виконавців.

Отже, кадрове забезпечення підприємницької діяльності являє собою систему формування необхідного кількісного і якісного складу персоналу, яка реалізується шляхом кадрової політики (підбір, оцінювання, мотивація персоналу) та спрямована на створення і ефективне використання кадрового потенціалу. Слід зазначити, що управління кадровим забезпеченням є лише

частиною процесу управління кадровим потенціалом, оскільки не включає процес його використання, а тільки всі події, пов'язані з підготовкою до нього.

Підбір кадрів у процесі формування персоналу може здійснюватися певними

шляхами, які доцільно застосовувати в залежності від ситуації на ринку праці та досвіду визначення співвідношення витрати/результати різних за масштабами діяльності суб'єктів підприємництва (табл.1).

Таблиця 1

Шляхи підбору кадрів та їх використання різними за масштабами діяльності суб'єктами підприємництва

Шляхи підбору кадрів	велике підприємництво	середнє підприємництво	мале та мікро підприємництво
Пошук всередині підприємницької структури	+++	++	+
Звернення до персоналу організації щодо неформального пошуку кандидатів (серед родичів, знайомих).	+	++	+++
Розгляд звернень від шукачів роботи	++	+++	+
Оголошення про вакантні посади в засобах масової інформації	+++	++	+
Проведення роботи у навчальних закладах	+++	++	+
Співробітництво з державною службою зайнятості.	++	++	++
Звернення до приватних (рекрутингових) агентств з підбору персоналу	++	++	++

Примітка: +++ - переважно використовується,
++ - використовується зазвичай,
+ - можливе використання.

Одним із посередників на ринку праці і активним його учасником є служба зайнятості, основним завданням якої є пошук місця праці і сприяння працевлаштуванню населення, яке залишилось без роботи, та надання послуг роботодавцям щодо заповнення поданих ними вакансій. Саме використання державних агентств при підборі персоналу дає можливість бізнес-структурам провести сфокусований пошук кандидатів на вакантні посади при незначних витратах. За інформацією Державної служби зайнятості [10] для покращення ситуації на ринку праці запроваджено сучасні сервісні послуги, такі як: «Електронна черга», відео-резюме, онлайн-співбесіда безробітних з роботодавцями, відео-презентації та відео-вакансії підприємств, також відкрито «гарячу лінію» Державної служби зайнятості. Такі нові

форми роботи дали можливість у 2017 році працевлаштувати близько 800 тис. українців, тобто на 5% більше в порівнянні з 2016 роком, а кількість роботодавців, з якими здійснювалась співпраця становила більше 183 тис. одиниць.

Характер кадрового забезпечення та окремі його риси визначаються відповідними факторами впливу, які можуть як утворювати баланс між потребою в кадрах і їх наявністю в підприємницькій організації, так і порушувати цю рівновагу.

Процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності супроводжується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Пропонується класифікувати фактори зовнішнього впливу, які здебільшого перебувають поза зоною впливу підпри-

Таблиця 2

Фактори впливу на процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності

Зовнішні		Внутрішньогосподарські
макрорівень	мікрорівень	
Стан ринку праці Демографічні тенденції Нормативно-законодавче підґрунтя Політична ситуація Економічне становище країни Розміщення продуктивних сил Глобалізація, інтеграція та транснаціоналізація бізнесу Науково-технічний прогрес Національні та культурно-освітні особливості	Рівень конкуренції, співвідношення конкурентних переваг, конкурентоспроможність Стан та тенденції кадрової політики конкурентів Природні, кліматичні, географічні умови ведення бізнесу Адміністративно-територіальні преференції та бар'єри Екологічні умови Профспілкова діяльність	Стратегічні орієнтири Система управління (стиль, методи, організаційно-управлінська структура) Фінансові ресурси Матеріально-технічні та технологічні ресурси Кадрова політика та кадровий потенціал Корпоративна культура та соціально-психологічний клімат

Внутрішнє середовище кожної підприємницької структури як відкритої системи видозмінюється під впливом зовнішнього середовища, в якому і виявляється кінцевий результат господарської діяльності. На відміну від зовнішніх, внутрішньогосподарські фактори віддзеркалюють підконтрольні підприємницькій організації внутрішні елементи і підсистеми та характеризують потенціал поточного функціонування і розвитку, соціально-психологічну ситуацію.

В ринкових умовах господарювання підприємницькі структури вимушені змінюватися під впливом конкуренції та пристосовуватися до вимог клієнтів. Підвищення конкурентоспроможності підприємницької організації забезпечується її здатністю залучати до роботи та утримувати на посадах професійно-кваліфікаційний склад працівників. Однак в нинішніх умовах підприємці, прагнучи забезпечити собі максимальний прибуток в найкоротший строк, застосовують не кращі методи вирішення проблеми зайнятості й організації праці, що призводить до втрати працівниками частини соціальних гарантій, які вони мали, до погіршення умов праці, зниження рівня заробітної плати, а в кінцевому результаті – до загострення соціальної напруги. Тому в рам-

ках євроінтеграції України необхідно цілеспрямовано і систематично проводити комунікаційні заходи з роботодавцями щодо ведення соціально-відповідального бізнесу, акцентуючи увагу на збільшенні кількості та покращенні якості робочих місць, забезпеченні працівників гідними умовами та оплатою праці. Підприємцям необхідно залучати, навчати й утримувати персонал, але це неможливо без динаміки зростання рівня заробітних плат у їх компаніях. Окрім цього роботодавцям варто забезпечити персоналу можливість кар'єрного росту, підвищення кваліфікаційного рівня або перекваліфікації, перспективно створюючи кадровий резерв.

В умовах глобалізації світового господарства суттєвий вплив на кадрове забезпечення підприємницької діяльності в Україні здійснюють міграційні процеси, які активізувалися ще з 1990-х років, характеризувалися зростанням з 2006 до 2008–2009 років на тлі фінансової кризи та набули значного поживавлення з 2014 року. Дослідження зовнішньої трудової міграції українців за міжнародною методологією та за участю міжнародних організацій тричі проводила Державна служба статистики України (2005–2008, 2010–2012 та 2015–2017 р.р.). Упродовж 2015–2017 років за кордоном з метою заробітку перебувало близько 1,3 млн. укра-

їнських громадян. Структура зовнішньої трудової міграції на підставі узагальнених

даних за 2015–2017 р.р. представлена на рис.1.

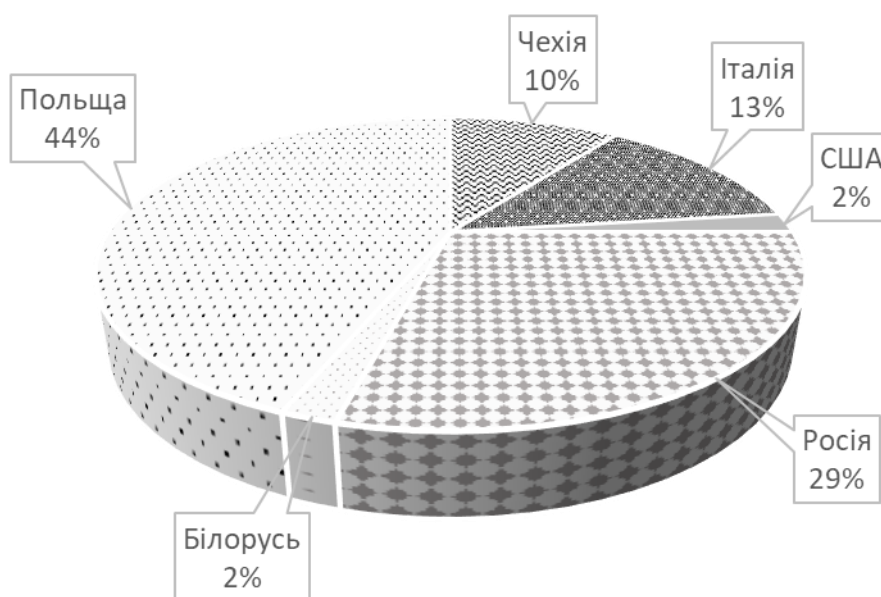


Рис. 1. Структура зовнішньої трудової міграції

Джерело: побудовано за: [11]

Науковці, узагальнюючи фактори впливу на міграційні процеси, виділяють економічні, політичні, соціальні та екологічні. При цьому основними причинами трудової еміграції українців виступають: політична нестабільність, девальвація національної валюти і стійка корупція, нестабільна економічна ситуація, низький рівень зарплат, дисбаланс між попитом й пропозицією на ринку праці, зростання рівня безробіття, неповна зайнятість працівників, неофіційне працевлаштування, а також відсутність можливостей для професійного зростання.

В дослідженні [12] виділено основні тенденції сучасних міграційних процесів в Україні:

- збільшення кількості мігрантів в абсолютному виразі за всіма типами (міграція як еміграція, трудова міграція, внутрішня міграція);

- збільшення обсягів довгострокової трудової міграції до США та Канади, а також збільшення короткострокової трудової міграції до регіону ЄС і зниження до країн СНД;

- основні напрями міграційних потоків – Російська Федерація, Польща, Чеська Республіка, Італія, Білорусь (близько 80% за-

гального обсягу короткострокових і довгострокових міграційних потоків);

- зміни в гендерно-віковій структурі міграції: збільшення кількості жінок у міграційних потоках та значне «омолодження» міграції;

- суттєве збільшення міграції молоді у формі трудової міграції та короткострокової міграції з метою навчання, але з прогресуючою тенденцією до неповоротності на батьківщину й інтеграції в країни навчання.

Однак відзначаються і окремі позитивні аспекти зовнішньої трудової міграції. Найбільш вагомим позитивним чинником є те, що значну частину зароблених коштів українці привозять чи переказують в Україну. Так перекази від трудових мігрантів допомагають зменшувати показники бідності, дозволяють родичам фінансувати поточне споживання, відкриття власного бізнесу. За даними НБУ, у 2016 році обсяги приватних грошових переказів становили 5,5 млрд. дол. або 5,8% ВВП, з яких 20% надійшли неформальними каналами, а за три квартали 2017 року – 5,2 млрд. дол. Також позитивними моментами збільшення участі українців у міграційних процесах є набуття нових навичок, зростання їх мобільності на ринку праці, прискорення обміну технологіями,

збільшення можливостей для підприємництва, зростання експортних можливостей для українських виробників, адже мігранти за кордоном генерують попит на українські товари в країні перебування [13].

Однак, з точки зору перспектив розвитку країни, не можна так ставитись до втрати людського потенціалу. Якщо нічого не змінювати, з часом країну в пошуках кращого майбутнього, за оцінками експертів, залишить 20-30% працездатного населення. Необхідно усувати причини, що спонукають українців до трудової міграції. Мінімізація негативних наслідків зовнішньої трудової міграції забезпечується побудовою конкурентоспроможної національної економіки через здійснення справжніх економічних реформ, а євроінтеграційний курс країни повинен передбачати формування відповідної міграційної політики, яка орієнтована на збереження трудового потенціалу на національному ринку праці.

Зовнішня міграція працездатного населення негативно впливає на стан кадрового забезпечення підприємницьких структур в Україні та викликає невідповідність кількості економічних робочих місць і економічно активного населення на її території. Заповнювати кадрові вакансії стає все важче, так само як і утримувати працівників на робочих місцях.

Не без участі трудової міграції в країні зростає плінність кадрів. У 2017 р. найсильніше плінність кадрів проявилася в секторі оптової та роздрібної торгівлі (69%), банківському секторі (33%) та в ІТ-розробках (21%). Найбільші проблеми з підбором і утриманням персоналу відчують в телекомунікаційному (86% компаній) і банківському (71%) секторах, а також у сфері побутової техніки та електроніки (80% компаній) [14]. За даними Держстату, зростання пропозицій про роботу в 2017 році склало 39,7%. В галузях, які динамічно розвиваються, де відкрито найбільшу кількість вакансій, відчувається дефіцит робітників. Через недостатнє зростання економіки дефіцит кадрів не є критичним, однак у довгостроковій перспективі ситуація загрожує економічній безпеці держави.

Українські роботодавці вже перейнялися утриманням співробітників, які націли-

лися на трудову міграцію. Деякі з них почали підвищувати зарплати. Особливо ця тенденція виявилася на заході країни – в 2017 році приріст зарплат у Волинській, Закарпатській та Чернівецькій областях перевищив навіть київські показники і досяг 25%. При цьому деякі підприємства збільшують ставки в превентивному порядку, причому відразу на 50-70%. У результаті на ринку утворюються перекося, і вже зараз зарплата, пропонується різноробочому, часто перевищує платню бухгалтера [14].

Повністю процеси трудової міграції зупинити неможливо, проте їх можна скорегувати до скорочення шляхом проведення відповідних реформ у всіх сферах (економіка, освіта, медицина тощо) та суттєвого покращення рівня життя населення в Україні.

Управління формуванням персоналу підприємницької організації в залежності від масштабу та сфери діяльності має свою специфіку, яка відбивається на процесах залучення персоналу, його адаптації, мотивації та ефективності використання. Для успішного функціонування цієї системи необхідно систематично проводити аналіз використання кадрових ресурсів підприємницької організації, своєчасно визначати поточні кадрові потреби та можливості кадрового забезпечення на стратегічному рівні.

Висновки. Встановлено, що кадрове забезпечення підприємницької діяльності являє собою систему формування необхідного кількісного і якісного складу персоналу, яка реалізується шляхом кадрової політики (підбір, оцінювання, мотивація персоналу) та спрямована на створення і ефективне використання кадрового потенціалу. Метою управління кадровим забезпеченням виступає усунення нестачі кадрів у підприємницьких організаціях шляхом залучення до роботи працівників відповідного професійно-кваліфікаційного рівня, які здатні задовольняти очікування підприємців-роботодавців щодо виконання працівниками своїх посадових обов'язків.

Підбір кадрів у процесі формування персоналу підприємницької структури може здійснюватися різними шляхами. Доцільність використання того чи іншого шляху визначається певною ситуацією, що склалася на ринку праці, та досвідом різних за ма-

сштабами діяльності суб'єктів підприємництва (великого, середнього, малого).

На процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності здійснює вплив комплекс різноманітних факторів, які запропоновано розподіляти на зовнішні (макро- і мікрорівня) та внутрішньогосподарські, що підконтрольні підприємницькій організації.

Визначено, що в умовах глобалізації світового господарства зовнішня міграція працездатного населення негативно впливає на стан кадрового забезпечення підприємницьких структур в Україні. Заповнювати кадрові вакансії стає все важче, так само як і утримувати працівників на робочих місцях. Необхідно усувати причини, що спонукають українців до трудової міграції. На макроекономічному рівні – це побудова конкурентоспроможної національної економіки через здійснення економічних реформ, покращення бізнес-клімату, підвищення інвестиційної привабливості України. На мікроекономічному рівні – це ведення соціально-відповідального бізнесу, збільшення кількості та покращення якості робочих місць, забезпечення працівників гідними умовами та оплатою праці.

Література

1. Фурса В. А. Механізм кадрового забезпечення економіки України [Електронний ресурс] / В. А. Фурса, О. В. Абеленцева – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0/vestnik/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%81%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0/2010/64/7_01.pdf
2. Лігоненко Л. О. Нові стратегічні завдання державної політики щодо розвитку підприємництва в Україні / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 24.
3. Кавецький В. В. Вплив кадрового забезпечення підприємства на його конкурентоспроможність [Електронний ресурс] / В. В. Кавецький // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 22–24 березня 2017 р. – Електрон. текст. дані. – 2017. – Режим доступу : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/1966>.

4. Єременко Д. В. Удосконалення кадрового забезпечення малого аграрного бізнесу / Д. В. Єременко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 21. – № 2. – С. 81–85.

5. Скоробогатова Н. Є. Проблеми розвитку підприємництва в реаліях української економіки [Електронний ресурс] / Н. Є. Скоробогатова. – Режим доступу : http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_60_2017_ukr/17.pdf

6. Господарський кодекс України // Відомості ВРУ, 2005, N 18 – 144 с., гл.4, ст.42.

7. Романенко Т. П. Держава як гарант забезпечення умов для розвитку та ефективного функціонування підприємницької діяльності / Т. П. Романенко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2017. – № 68 – С. 239–253.

8. Жеваго Д. М. Аналіз розвитку підприємницької діяльності на прикладі АТ «СТОМА» [Електронний ресурс] / Д. М. Жеваго, О. Г. Головка – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/7075>

9. Дарміць Р. З. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності / Р. З. Дарміць, Г. П. Горішна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 26–34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_778_6.

10. Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2384585-situacia-na-rinku-praci-ta-dialnist-derzavnoi-sluzbi-zajnatosti.html>

11. Lure of Polish Riches Leaves Ukraine Bereft of Workers – Bloomberg – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-19/lure-of-polish-riches-leaves-ukraine-bereft-of-workers>

12. Величко К. Ю. Міграційні процеси в Україні: сучасні тенденції та соціально-економічні наслідки / К. Ю. Величко, Л. Л. Носач, О. І. Печенка // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 2 (26). – С. 232–246.

13. Трудова міграція українців: позитив теж є – Економічна правда – 28.02.2018 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/28/634533/>

14. Трудова міграція: незабаром Україна може лишитися без працездатного населення – Режим доступу до ресурсу: <https://porady.org.ua/trudova-migracia-nezabarom-ukraina-moze-lisitis-bez-pracezdatnogo-naselenna>.

References

1. Fursa V. A. *Mexanizm kadrovogo zabezpechennya ekonomiky` Ukrayiny`* [Mechanism of staffing of economy of Ukraine] [Electronic resource] / V. A. Fursa, O. V. Abelenceva – Available at :

http://www.kpi.kharkov.ua/archive/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0/vestnik/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%81%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0/2010/64/7_01.pdf

2. Ligonenko L. O. *Novi strategichni zavdannya derzhavnoyi polityky shhodo rozvytku pidpryemnytstva v Ukraini* [New Strategic Tasks of the State Policy on Entrepreneurship Development in Ukraine] / L. O. Ligonenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 11. – p. 24.

3. Kavetsky V. V. *Vplyv kadrovogo zabezpechennya pidpryemstva na yogo konkurentospromozhnist* [Influence of personnel supply of the enterprise on its competitiveness] [Electronic resource] / V. V. Kavetsky // Materialy XLVI naukovo-tekhnichnoyi konferentsiyi pidrozdiliv VNTU, Vinnytsia, 22–24 bereznia 2017 r. – Elektron. tekst. dani. – 2017. – Available at: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/1966>.

4. Yeremenko D. V. *Udoskonalennya kadrovogo zabezpechennya malogo agrarnogo biznesu* [Improvement of personnel supply of small agricultural business] / D. V. Yeremenko // Ekonomichnyy analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyy universytet – Ternopil : Vydavnycho-poligrafichnyy tsentr Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2015. – Tom 21. – № 2. – P. 81–85.

5. Skorobopatova N. Ye. *Problemy rozvytku pidpryemnytstva v realiyakh ukrayinskoy ekonomiky* [Problems of entrepreneurship development in the realities of the Ukrainian economy] [Electronic resource] / Skorobohatova N. Ye. – Available at: http://psae-jrnal.nau.in.ua/journal/4_60_2017_ukr/17.pdf

6. *Gospodarskyi kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine] // Vidomosti VRU, 2005, № 18 – 144 p., gl.4, st.42.

7. Romanenko T. P. *Derzhava yak harant zabezpechennia umov dlya rozvytku ta efektyvnogo funktsionuvannya pidpryemnytskoy diyalnosti* [The state as a guarantor of ensuring conditions for the deve-

lopment and effective functioning of entrepreneurial activity] / T. P. Romanenko // Humanitarnyy visnyk ZDIA. – 2017. – № 68 – P. 239–253.

8. Zhevago D. M. *Analiz rozvytku pidpryemnytskoy diyalnosti na prykladi AT «STOMA»* [Analysis of business development on the example of JSC «STOMA»] [Electronic resource] / D. M. Zhevago, O. G. Golovko – Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/7075>

9. Darmits R. Z. *Kadrove zabezpechennia diyalnosti pidpryemstva v umovakh rozvytku mizhnarodnoyi konkurentospromozhnosti* [Human resources support of the enterprise in the conditions of development of international competitiveness] / R. Z. Darmits, G. P. Horishna // Visnyk Natsionalnogo universytetu «Lvivska politehnika». Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. – 2013. – № 778. – P. 26–34. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_778_6.

10. *Sytuatsiya na rynku pratsi ta diyalnist Derzhavnoyi sluzhby zayniatosti* [The situation on the labor market and the activities of the State Employment Service] – Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2384585-situacia-na-rinku-praci-ta-dialnist-derzhavnoi-sluzbi-zajniatosti.html>

11. *Lure of Polish Riches Leaves Ukraine Bereft of Workers* – Bloomberg – Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-19/lure-of-polish-riches-leaves-ukraine-bereft-of-workers>

12. Velychko K. Yu. *Migratsiyni protsesy v Ukraini: suchasni tendentsiyi ta sotsialno-ekonomichni naslidky* [Migration Processes in Ukraine: Contemporary Trends and Socio-Economic Consequences] / K. Yu. Velychko, L. L. Nosach, O. I. Pechenka // Ekonomichna strategiya i perspektyvy rozvytku sfery torgivli ta poslug. – 2017. – Vyp. 2 (26). – P. 232–246.

13. *Trudova migratsiya ukrayintiv: pozytyv tezh ye* [Labor migration of Ukrainians: positive presents] – Ekonomichna pravda – 28.02.2018 – Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/28/634533/>

14. *Trudova migratsiya: nezabarom Ukrainy mozhe lyshytysia bez pratsездatnoho naseleennya* [Labor migration: Ukraine may soon be left without a working population] – Available at: <https://porady.org.ua/trudova-migracia-nezabarom-ukraina-moze-lisytisa-bez-pracездatnoho-naseleenna>.

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Л. В. Тимошенко, к. э. н., доцент, А. А. Гришанина, к. э. н., Л. В. Касьяненко, к. э. н., доцент, НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассматривается кадровое обеспечение как комплекс управленческих действий, направленный на поиск рабочей силы для формирования кадровых ресурсов, которые выступают залогом конкурентного преимущества предпринимательской организации и обеспечивают успешное ведение бизнеса. Выявлено, что целью управления кадровым обеспечением предпринимательской деятельности является устранение нехватки кадров в организациях путем привлечения к работе работников определенного профессионально-

квалификационного уровня, которые способны удовлетворять ожидания предпринимателей-работодателей по выполнению работниками своих должностных обязанностей. Показано, что подбор кадров в процессе формирования персонала может осуществляться определенными путями, которые целесообразно применять в зависимости от ситуации на рынке труда и полученного опыта различными по масштабам деятельности субъектами предпринимательства. Установлено, что кадровое обеспечение предпринимательской деятельности представляет собой систему формирования необходимого количественного и качественного состава персонала, которая реализуется путем кадровой политики и направлена на создание и эффективное использование кадрового потенциала.

Выявлено, что процесс управления кадровым обеспечением предпринимательской деятельности сопровождается воздействием внешних и внутренних факторов. Предложено классифицировать факторы внешнего воздействия, которые в основном находятся вне зоны влияния предпринимательских структур, на макро- и микро-уровни. Внутрихозяйственные факторы отражают подконтрольные предпринимательской организации внутренние элементы и подсистемы и характеризуют потенциал текущего функционирования и развития, социально-психологическую ситуацию в организации.

Определено, что в условиях глобализации мирового хозяйства существенное влияние на кадровое обеспечение предпринимательской деятельности в Украине осуществляют миграционные процессы. Предложено ориентиры для устранения причин, которые побуждают украинцев к трудовой миграции, что будет способствовать улучшению обеспечения рабочей силой предпринимательских организаций.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, предпринимательская деятельность, управление, подбор кадров, факторы влияния на процесс управления кадровым обеспечением предпринимательской деятельности, внешняя трудовая миграция.

MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES IN UKRAINE

L. V. Tymoshenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor,

O. O. Hryshanina, Ph. D (Econ.),

L. V. Kasyanenko, Ph. D (Econ.), Associate Professor,

NTU «Dnipro Polytechnic»

The human resources provision is considered as a complex of administrative actions aimed at selection of personnel for the formation of human resources, which serve as a guarantee of the competitive advantage of an entrepreneurial organization and ensure successful running of business. It is revealed that the purpose of management of human resources provision of entrepreneurial activity is to eliminate the shortage of personnel in organizations by involving employees of a certain professional qualification level that can satisfy the expectations of employers regarding the fulfillment of official duties by employees. The recruitment of personnel in the process of personnel formation can be carried out in certain ways which should be applied depending on the situation on the labor market and experience of different scale of activities of business entities. It was established that personnel support of entrepreneurial activity is a system of formation of the necessary quantity and qualifications status of personnel, which is realized through personnel policy and aims at creation and efficient use of personnel potential.

It is revealed that the process of management of human resources provision of entrepreneurial activity is accompanied by the influence of external and internal factors. It is proposed to classify the factors of external influence, which are mostly beyond the influence of entrepreneurial structures, at macro and micro levels. The internal factors reflect the internal elements and subsystems under control of an entrepreneurial organization and characterize the potential of the current functioning and development, the socio-psychological situation in the organization.

It has been determined that in the conditions of globalization of the world economy the migration processes have a significant impact on personnel provision of entrepreneurial activity in Ukraine. The guidelines for eliminating the reasons that encourage Ukrainians to engage in labor

migration are suggested, which will help to improve the provision of labor force for business organizations.

Keywords: human resources provision, entrepreneurial activity, management, selection of personnel, factors of influence, external labor migration.

Надійшла до редакції 18.05.2018 р.

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Т. Б. Решетілова, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
reshetilvatb@gmail.com,
Т. В. Куваєва, асистент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
kuvaevatv@gmail.com*

Проаналізовано основні підходи до формування партнерських відносин промислового підприємства. Встановлено, що на формування маркетингу партнерських відносин впливає низка чинників, що виникають у ході взаємодії промислових підприємств. Розроблено інструментарій до виявлення та управління чинниками, що забезпечує прискорення встановлення партнерських відносин між підприємствами. Запропоновано підхід щодо формування стратегії взаємодії підприємств через обґрунтування механізму впливу на зміну маркетингової стратегії випадкових подій за множиною чинників та обґрунтування порядку розрахунку щільності інтегрованого потоку подій, що приводить до зміни маркетингової стратегії.

Доведено, що щільність інтегрованого потоку подій, яка приводить до зміни маркетингової стратегії, може бути вирахована через періодичність подій за договором, а саме: період дії договору, період перегляду умов договору, період надходження партій товару та розрахунку за нього, ймовірність виникнення подій за чинниками, що можуть привести до зміни маркетингової стратегії взаємодії, ймовірність відповідної зміни стану маркетингової взаємодії за кожним із чинників.

Запропоновано для своєчасного виявлення ключових чинників, що впливають на розвиток взаємовідносин між партнерами, виділити із числа учасників каналу підприємство-інтегратор. Визначено основні функції підприємства-інтегратора, що полягають у проведенні описувальних маркетингових досліджень з метою виявлення чинників зовнішнього середовища та напряду їх змін для виконання координаційних функцій, а також отримання всіма учасниками партнерства додаткових зисків. Доведено, що своєчасне виявлення ключових факторів впливу на взаємовідносини забезпечує збільшення вірогідності формування стійких партнерських відносин промислових підприємств у каналі.

Ключові слова: маркетинг партнерських відносин, маркетингова стратегія підприємства, ймовірність зміни маркетингової стратегії, промислове підприємство, підприємство-інтегратор, стійкі відносини, зовнішнє середовище, маркетингова взаємодія, поглиблене гнучке партнерство, ланцюг створення цінності, ймовірнісна модель.

Постановка проблеми. За останні роки машинобудівний комплекс України втратив свої конкурентні позиції у світовій економіці в значно більшій мірі, ніж усі інші галузі важкої промисловості. На даний момент вітчизняне машинобудування інтенсивно здійснює пошук можливостей компенсувати втрати від скорочення або повного виходу з російського ринку. Діяльність машинобудівних підприємств характеризується динамічною зміною зовнішнього середовища і тому проблема їх стійкого розвитку в умовах мінливого ринку, зміни структури промисловості та невизначеності економіч-

ної ситуації набуває для них першочергового значення. Особливу актуальність вона має для середніх і малих підприємств, для яких забезпечення стійкої і ритмічної діяльності є першочерговим завданням як для їх подальшого розвитку, так і самого функціонування. Запобігання негативного впливу ризиків, що пов'язані зі змінами зовнішнього середовища на виробничо-комерційну діяльність підприємства спонукає формувати сталі відносини зі споживачами їх продукції та постачальниками сировини, матеріалів та комплектуючих для неї, тобто

формуванню з ними сталих партнерських відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням маркетингу партнерських відносин присвячено чимало робіт переважно закордонних вчених. Особливу увагу у становленні концепції маркетингу партнерських відносин відіграли дослідження М. Портера і М. Крамера щодо ланцюгу створення сумісних цінностей [1]. Відповідно до даних досліджень основою створення маркетингу партнерських відносин є процес управління ланцюгом цінності, що передбачає формування та виконання операцій з максимальною якістю задоволення потреб споживачів. Такий процес управління передбачає врахування системи взаємопов'язаних різновидів діяльності, між якими існує прямий та опосередкований зв'язок. Тобто учасники ланцюга створення цінності прагнуть узгодити інтереси виробники та постачальників продукції під впливом вимог споживачів.

Іншими дослідженнями аспектів маркетингу партнерських відносин, а саме комплексною теорією зацікавлених сторін, займалися Р. Акофф і Е. Фрімен [2,3]. Стратегія взаємодії підприємства враховує не тільки якість задоволення потреб кінцевих споживачів, проте і інших учасників взаємодії. Орієнтація діяльності фірми на аналіз та узгодження інтересів усіх сторін, що зацікавлені у діяльності підприємства, у тому числі персоналу підприємства, передбачає врахування неекономічних категорій, таких як аспекти довіри, відповідальності, відкритості у прийнятті рішень, тощо.

Проте, слід відзначити, що на сьогодні, не дивлячись на велику кількість досліджень теоретичного характеру, є дефіцит методичних підходів та практичних рекомендацій щодо застосування теорії маркетингу партнерських відносин в діяльності вітчизняних підприємств. Враховуючи світову тенденцію і позицію ЄС щодо ініціативних галузевих ланцюгів на основі розробки і впровадження добровільних стандартів, що підтримують сумісні цінності уздовж усього ланцюгу постачання, доцільним є виявлення факторів, що впливають на формування партнерських відносин.

Формулювання мети статті. Обґрунтувати інструментарій формування маркетингової стратегії взаємодії промислового підприємства на засадах маркетингу партнерських відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління взаємовідносинами можна описати як процес, який складається з певних етапів (подій), що обумовлюють стан та тип стратегії. Основа управління відносинами полягає у розумінні їх динаміки. На етапі, що передують взаємовідносинам, а саме відсутності маркетингу партнерських відносин, партнери оцінюють діловий потенціал один одного. Наступний етап передбачає початок переговорів, які можуть трансформуватися в разові контракти на засадах трансакційного маркетингу. На цьому етапі у сторін складається враження щодо методів ведення бізнесу партнером. Довіра та відкритість збільшуються саме на стадії маркетингу партнерських відносин, оскільки взаємодія стає більш тісною через збільшення кількості ділових операцій. Управління взаємовідносинами, які є звичними, відбуваються за встановленими правилами та потребують менших витрат, а ніж на етапі розвитку. Проте, слід зазначити, що кожен з означених типів відносин може бути завершений на будь-якій стадії, а перехід між ними відбувається під впливом різних чинників.

У цьому зв'язку, виникає проблема встановлення даного типу взаємовідносин, адже він базується на особливостях поточної ситуації, але при цьому необхідно враховувати стратегічну перспективу та проходження усіх етапів взаємодії. Тож, розглянемо можливості прогнозування і активного формування партнерських відносин між підприємствами. Кожен з типів маркетингових відносин між ними характеризує стан системи виробник-споживач. Виходячи з проведених досліджень можливих маркетингових стратегій взаємодії виробника і споживача диференційованого товару, можна визначити їх наступні основні стійкі становища: маркетинг на основі трансакційних відносин, маркетинг початкового партнерства, маркетинг поглибленого гнучкого партнерства. Таким чином, маркетингову систему «виробник (постачальник) – спожи-

вач» (надалі будемо називати цей ланцюг системою) доцільно класифікувати за математичним апаратом як систему з кінцевим числом дискретних становищ. Крім означених вище становищ, цю систему слід доповнити таким становищем як відсутність маркетингових відносин. Тобто, маркетингова «система» мають чотири стійких становища.

Аналіз особливостей переходу з одного стану відносин в інший та можливості управляти ними на кожному етапі був досліджений у роботах [4,5]. Безперечно, стан «маркетинг поглибленого гнучкого партнерства» є найбільш економічно привабливий для обох партнерів і має беззаперечні переваги, при інших рівних умовах, перед станами «маркетинг на основі трансакційних відносин» та «маркетинг початкового партнерства». Але він потребує як суворого виконання умов договору, так і економічно вигідних, порівняно з конкурентами, умов постачання. Недотримання цих умов призводить до розпочату пошуків одним з учасників маркетингових відносин нового партнера або перегляду умов договору. За цієї причини можливий перехід маркетингової системи у стан «маркетинг початкового партнерства» або у «маркетинг на основі трансакційних відносин», а при суттєвих порушеннях умов договору – його достроковий розрив і перехід системи у стан «відсутність маркетингових відносин».

Рішення на перехід з одного стану маркетингових відносин на інший приймає керівництво відповідних підприємств під впливом сукупності чинників, які носять як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Дані чинники також можуть бути наслідком зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств-учасників взаємовідносин. Більш того, вплив цих чинників на прийняття рішень носить імовірнісний характер, а самі чинники виникають частіше внаслідок випадкових подій.

Слід зазначити, що події, які можуть привести до зміни маркетингової стратегії мають різну природу: маркетингову (неефективна комунікаційна політика підприємств, невідповідність товарного асортименту потребам підприємства, завищена цінова політика, тощо); технічну (виникнення виробничих проблем зі спустошення або

переповнення складу, тощо); логістичну (зрив термінів постачання продукції, тощо); фінансову (зрив термінів розрахунків за поставлену продукцію, умови кредитування та інш); особисті відносини між керівниками підприємств і їх служб та інш. Тому, з кожним фактором, що може впливати на зміну стану системи, можна зв'язати свій потік подій з відповідною щільністю. Тобто, для кожного чинника k можна поставити у відповідність потік подій, що переводить систему з стану i у стан j зі щільністю $\theta_{i,j}(k)$. Тоді, як показано в [6] загальний потік подій, що переводить систему i у стан j має щільність $\Theta_{i,j}$ яка визначається так:

$$\Theta_{i,j} = \sum_{k=1}^{n_q} \theta_{i,j}(k), \quad (1)$$

де n_q – загальна кількість чинників, що впливають на перехід системи з одного стану в інший, $\theta_{i,j}(k)$ – щільність переходу системи зі стану i у стан j за фактором k . Коли фактор k безпосередньо не має вплив на перехід системи зі стану i у стан j , то $\theta_{i,j}(k) = 0$.

Перш за все, слід визначитися з чинниками, що можуть переводити систему з одного стану в інший та для кожного чинника встановити матрицю ймовірностей можливих переходів ($P_{\text{вп}}(k)(i)$).

По-друге, для кожного чинника k і стана системи слід визначити щільність потоку подій, за яким можливе виникнення подій за цим чинниками, що ініціює перехід у інший стан $\lambda_{\text{вп}}(k)(i)$. Результати такого визначення зводяться у матрицю ситуаційного аналізу.

По-третє, слід визначитися для кожного чинника k імовірність виникнення події за цим чинником у кожному зі станів ($P_{\text{п}}(k)(i,0)$) і сформувати матрицю імовірності виникнення подій за чинниками.

На підставі означених матриць легко отримати матриці щільності подій переходів системи з одного стану системи в інший за кожним чинником (див. табл. 1), на підставі яких сформувати матрицю переходів графа (див. табл. 2).

Матриця щільності подій переходів з одного стану системи в інший за чинником k

Початковий стан	Кінцевий стан			
	0	1	2	3
0	$\theta_{0,0}(k) = 0$	$\theta_{0,1}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(0) \cdot P_{\text{вп}}(k)(0) \cdot P_{\text{п}}(k)(0,1)$	$\theta_{0,2}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(0) \cdot P_{\text{вп}}(k)(0) \cdot P_{\text{п}}(k)(0,2)$	$\theta_{0,3}(k) = 0$
1	$\theta_{1,0}(k) = \lambda_{\text{т}} \cdot P_{\text{вп}}(k)(1) \cdot P_{\text{п}}(k)(1,0)$	$\theta_{1,1}(k) = 0$	$\theta_{1,2}(k) = \lambda_{\text{т}} \cdot P_{\text{вп}}(k)(1) \cdot P_{\text{п}}(k)(1,2)$	$\theta_{1,3}(k) = \lambda_{\text{т}} \cdot P_{\text{вп}}(k)(1) \cdot P_{\text{п}}(k)(1,3)$
2	$\theta_{2,0}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(2) \cdot P_{\text{вп}}(k)(2) \cdot P_{\text{п}}(k)(2,0)$	$\theta_{2,1}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(2) \cdot P_{\text{вп}}(k)(2) \cdot P_{\text{п}}(k)(2,1)$	$\theta_{2,2}(k) = 0$	$\theta_{2,3}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(2) \cdot P_{\text{вп}}(k)(2) \cdot P_{\text{п}}(k)(2,3)$
3	$\theta_{3,0}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(3) \cdot P_{\text{вп}}(k)(3) \cdot P_{\text{п}}(k)(3,0)$	$\theta_{3,1}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(3) \cdot P_{\text{вп}}(k)(3) \cdot P_{\text{п}}(k)(3,1)$	$\theta_{3,2}(k) = \lambda_{\text{мп}}(k)(3) \cdot P_{\text{вп}}(k)(3) \cdot P_{\text{п}}(k)(3,2)$	$\theta_{3,3}(k) = 0$

Таблиця 2

Матриця переходів маркетингової системи

Початковий стан	Кінцевий стан			
	0	1	2	3
0	$\theta_{0,0} = 0$	$\theta_{0,1} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{0,1}(k)$	$\theta_{0,2} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{0,2}(k)$	$\theta_{0,3} = 0$
1	$\theta_{1,0} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{1,0}(k)$	$\theta_{1,1} = 0$	$\theta_{1,2} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{1,2}(k)$	$\theta_{1,3} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{1,3}(k)$
2	$\theta_{2,0} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{2,0}(k)$	$\theta_{2,1} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{2,1}(k)$	$\theta_{2,2} = 0$	$\theta_{2,3} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{2,3}(k)$
3	$\theta_{3,0} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{3,0}(k)$	$\theta_{3,1} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{3,1}(k)$	$\theta_{3,2} = \sum_{k=1}^{n_k} \theta_{3,2}(k)$	$\theta_{3,3} = 0$

Своєчасне виявлення та контроль даних чинників дозволить сформувати гнучкі партнерські відносини. Чинники, що визначають виникнення подій, визначаються для кожної окремої галузі. Обрання даних чинників здійснюється на основі проведеного ситуаційного аналізу та анкетування експертів. На підставі матриці переходів був визначений сталий стан маркетингової системи через рівняння за допомогою математичного пакету програм МАХІМА. Результат такого рішення такий:

$$\left. \begin{aligned} p_0 &= 0,138 \\ p_1 &= 0,131 \\ p_2 &= 0,047 \\ p_3 &= 0,684 \end{aligned} \right\} \quad (2)$$

Таким чином, при означених початкових даних за оцінкою означених вище факторів, з імовірністю близько 70% між виробником і споживачем складуться взаємовідносини поглибленого гнучкого партнерства. Проте, з імовірністю майже 14%

між ними будуть відсутні маркетингові відносини.

Запропонований інструментарій розвитку партнерських відносин дозволяє не тільки прогнозувати їхній стан на підставі аналізу чинників, що впливають на них, але і виробляти раціональну маркетингову політику для опосередкованого переводу системи маркетингових відносин у бажаний стан. Отже, основним завданням є своєчасне виявлення факторів та управління ними. Для моніторингу партнерських відносин є доцільним, щоб функції планомірної організації взаємовідносин та їх координація здійснювалися одним з учасників каналу. Це рішення спроможне забезпечити стійкий характер кооперації при автономності підприємств – учасників, своєчасне виявлення ключових факторів впливу на взаємовідносини та тим самим збільшити імовірність формування стійких партнерських відносин. Основними функціями, які повинно виконувати підприємство-інтегратор, є не тільки виявлення потреб кожного учасника партнерства, а і коригування умов поставок, уп-

равління маркетинговими, постачальницькими, збутовими, інформаційними і фінансовими потоками, а також проведення спільного ситуаційного аналізу по окремих сегментах ринку. Чим вище вплив окремого учасника на контрактні відносини у партнерстві, тим більше в нього можливостей забезпечити реалізацію функцій інтегратора, оскільки він має високу економічну владу у партнерстві.

Таким чином, діяльність підприємства – інтегратора по формуванню поглиблених гнучких партнерських відносин між підприємствами за своєю ефективністю може бути навіть більш ефективним засобом покращення економічного стану підприємств – учасників партнерської мережі, ніж суттєво внутрішні засоби по удосконаленню виробництва кожного з цих підприємств при суттєво нижчій собівартості їх впровадження.

У той же час, активне формування партнерських відносин через скоординовану політику учасників ланцюга споживач-постачальник дає змогу скоротити термін встановлення поглиблених гнучких партнерських відносин і підвищити їх стійкість в умовах мінливого ринку. Кінцевою метою такої скоординованої політики є створення інтегрованого каналу розподілу і постачання продукції, що передбачає наявність підприємства-інтегратора, яке формує скоординовану політику учасників такого каналу в його межах.

Для формування та керування каналом розподілу і збуту для забезпечення поглиблених партнерських відносин необхідно визначитися з підприємством-інтегратором такого інтегрованого каналу, а вже безпосередньо підприємство-інтегратор має встановити чинники для кожного підприємства цього каналу, які забезпечують для останнього доцільність і привабливість входження і функціонування за таким каналом.

Висновки. Таким чином, основою маркетингової стратегії взаємодії промислового підприємства є першочергове формування партнерських відносин зі споживачем продукції, що виробляє (постачає) підприємство. Пропонується здійснювати постійну координацію діяльності учасників мережі на основі виконання інтегратором ситуаційно-

го аналізу ринку шляхом дескриптивних маркетингових досліджень. Це дозволить відслідкувати зміни розміру ринку, купівельну спроможність, зміну профілів споживачів та зміну запитів на атрибути товарів. Аналіз продажів за географією регіонів, продуктовими лініями та їх розмірами дозволить визначити сприйняття кожним споживачем виду продукції та її виробника. Таким чином, дослідження розподілу, що визначають моделі торгових потоків, кількості та розташування постачальників, рівень цін та встановлення можливої реакції споживачів на зміни цін та атрибутів товарів дозволять раціоналізувати процеси виготовлення та збуту по всій мережі партнерства.

Відтак, має місце потреба в розробці методичного підходу визначення підприємства-інтегратора, який здійснює моніторинг і управляє взаємовідносинами у парах постачальник-споживач, що входять до поглибленого гнучкого партнерства.

Література

1. Porter M. E., Kramer M. R. strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / Harvard business rev. Boston, 2006. – Vol. 84. – n 12. – P. 78–92.
2. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
3. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / Boston : Harpercollins College Div, 1984. – 275 p.
4. Куваєва Т. В. Управління партнерськими відносинами промислового підприємства / Економічний простір: збірник наукових праць. – №122. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2017. – С. 104–117.
5. Kuvaieva T. Assessment of competitive advantages of the enterprise functioning in network structures partnership type / «Mechanisms interaction competitiveness and innovations in modern international economic relations», ISMA University, Riga, Latvia, 2017. – Vol.3. – P. 30–38.
6. Вентцель Е. С. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения: учеб. пособие для вузов, 2-е изд. / Е. С. Вентцель, Л. А. Овчаров. – М. : Высш. шк., 2000. – 383 с.

References

1. Porter M. E., Kramer M. R. strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / Harvard business rev. Boston, 2006. – Vol. 84. – n 12. – P. 78–92.
2. Akoff R. *Akoff o menedzhmente* [Ackoff about management] / R. Akoff. – SPb. : Piter, 2002. – 448 с.
3. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / Boston : Harpercollins College Div, 1984. – 275 p.

4. Kuvaieva T.V *Upravlinnia partnerskymy vidnosynamy promysloвого pidpriemstva* [Managing the Partnership Relations of the Industrial Enterprise] / Ekonomichnyi prostir: zbirnyk naukovykh prats. – №122. – Dnipropetrovsk : PDABA, 2017. – P. 104–117.

5. Kuvaieva T. Assessment of competitive advantages of the enterprise functioning in network structures partnership type / «Mechanisms interaction

competitiveness and innovations in modern international economic relations», ISMA University, Riga, Latvia, 2017. – Vol.3. – P. 30–38.

6. Venttsel E. S. *Teoriya slu-chaynyih protsesov i ee inzhenernyie prilozheniya* [Theory of random processes and its engineering applications]: ucheb. posobie dlya vuzov, 2-e izd. / E. S. Venttsel, L. A. Ovcharov. – M. : Vyssh. shk., 2000. – 383 p.

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Т. Б. Решетилова, д. э. н., профессор, Т. В. Куваева, ассистент,
НТУ «Днепровская политехника»*

Проанализированы основные подходы к формированию партнерских отношений промышленного предприятия. Установлено, что на формирование маркетинга партнерских отношений влияет ряд факторов, возникающих в течение взаимодействия промышленных предприятий. Разработан инструментарий для выявления и управления факторами, который обеспечивает ускорение установления партнерских отношений между предприятиями. Предложен подход по формированию стратегии взаимодействия предприятий через обоснование механизма влияния на изменение маркетинговой стратегии случайных событий по множеству факторов и обоснование порядка расчета плотности интегрированного потока событий, которые приводят к изменению маркетинговой стратегии.

Доказано, что плотность интегрированного потока событий, которая приводит к изменению маркетинговой стратегии, может быть рассчитана на основе периодичности событий по договору таких как, период действия договора, период пересмотра условий договора, период поступления партий товара и расчета за него, и др., вероятности возникновения событий по факторам, которые могут привести к изменению маркетинговой стратегии взаимодействия и вероятности соответствующего изменения состояния маркетингового взаимодействия с каждым из факторов.

Предложено для своевременного выявления ключевых факторов, влияющих на развитие взаимоотношений между партнерами выделить из числа участников канала предприятие-интегратор. Определены основные функции предприятия-интегратора, заключающиеся в проведении дескриптивных маркетинговых исследований с целью выявления факторов внешней среды и направления их изменений для выполнения координационных функций, а также получения всеми участниками партнерства дополнительных выгод. Доказано, что своевременное выявление ключевых факторов влияния на взаимоотношения обеспечивает увеличение вероятности формирования устойчивых партнерских отношений промышленных предприятий в канале.

Ключевые слова: маркетинг партнерских отношений, маркетинговая стратегия предприятия, вероятность изменения маркетинговой стратегии, промышленное предприятие, предприятие-интегратор, устойчивые взаимоотношения, внешняя среда, маркетинговое взаимодействие, углубленное гибкое партнерство, цепочка создания ценности, вероятностная модель.

PARTNERSHIP MARKETING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

*T. B. Reshetilova, Dr. Sc. (Econ), Professor., T. V. Kuvaieva, Assistant Lecturer,
National TU «Dnipro Polytechnic»*

The main approaches to the forming of partnerships of an industrial enterprise are analyzed. It has been established that the formation of marketing partner relations is influenced by a number of factors arising during the interaction of industrial enterprises. A toolkit for identifying and managing factors has been developed that accelerates the establishment of partnerships between enterprises. An approach to the forming of the strategy of enterprises interaction is proposed

through the justification of the mechanism of influence on the change of the marketing strategy of random events, and the as well as justification of calculation of the density of the integrated event flow that leads to a change in the marketing strategy.

It is proved that the density of the integrated flow of events, which leads to a change in the marketing strategy, can be calculated on the basis of the periodicity of events under the contract, such as the period of the contract, the period of revising the terms of the contract, the period of receipt of consignments and payment for it, probability of events on factors that can lead to a change in the marketing strategy of interaction.

For timely identification of key factors influencing the development of relations between partners, it is proposed to select an enterprise-integrator among the participants of the channel. The main functions of the enterprise-integrator are defined: in particular, identifying the key factors influencing the relationship to increase the probability of forming stable partnerships, conducting descriptive marketing research in order to identify environmental factors, directing their changes to perform coordination functions and to obtain additional benefits for all participants in the partnership. It is proved that the timely identification of key factors influencing the relationship provides an increase in the probability of forming sustainable partnerships of industrial enterprises in the channel.

Keywords: partnership marketing, marketing strategy of the enterprise, the probability of marketing strategy changes, industrial enterprise, enterprise-integrator, sustainable relation, external environment, marketing interaction, in-depth flexible partnership, value chain, probabilistic model.

Надійшла до редакції 06.06.18 р.