

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



ISSN 2523-4536

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<https://doi.org/10.32689-2523-4536>

Випуск 1 (57)
2019

Засновано 2001 року
Видання виходить 4 рази на рік

Київ
ДП “Видавничий дім “Персонал”
2019

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43

Об'єднана Редакційна Рада видання Наукові праці МАУП

М. Н. Курко, д-р юрид. наук, проф. — Голова ради

Заступники Голови

Є. О. Романенко, д-р наук з держ. упр., проф.

М. Ф. Гончаренко, канд. екон. наук, доц.

А. М. Кислий, д-р юрид. наук, проф.

О. І. Дацій, д-р екон. наук, проф.

І. П. Бідзюра, д-р політ. наук, проф.

Редакційна колегія

Бойченко Еліна Борисівна, д-р екон. наук, доц., доц. кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського, м. Київ — Головний редактор.

Амбросенко Олександра Петрівна, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри економіки та управління підприємством, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Згалат-Лозинська Любов Олександрівна, канд. екон. наук, доц., заст. зав. кафедри управління персоналом та економіки праці, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Карбовська Любов Олександрівна, канд. екон. наук, доц., заст. зав. кафедри маркетингу, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Кожак-Сиара Тетяна, д-р наук (економічні науки), директор Інституту економіки та менеджменту, Вища техніко-економічна державна школа ім. С. Маркевича, м. Ярослав (Польща).

Котляров Валерій Олександрович, канд. екон. наук, доц., проф. кафедри фінансів, банківської та страхової справи, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Кураташвілі Альфред Анзорович, д-р політ. наук, проф., зав. відділом економічної теорії, Інститут економіки ім. П. Гугушвілі, Тбіліський державний університет ім. Ів. Джавахішвілі, м. Тбілісі (Грузія).

Марченко Світлана Миколаївна, канд. екон. наук, доц., проф. кафедри маркетингу, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Романова Лідія Василівна, д-р екон. наук, проф., зав. кафедри маркетингу, Навчально-науковий інститут менеджменту, економіки та фінансів, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ.

Суворова Світлана Геннадіївна, канд. екон. наук, доц., доц. кафедри управління персоналом та економіки праці, Чернігівський інститут ім. Героїв Крут, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Чернігів.

Топалова Ірина Анатоліївна, канд. екон. наук, доц., професор кафедри управління, фінансів та адміністрування, Одеський інститут, Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Одеса.

Випуск рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 25 вересня 2019 р.)

Видання індексується Google Scholar

Наукові праці МАУП. — Серія: Економічні науки. — 2019. — Вип. 1 (57). — Київ: МАУП, ДП “Вид. дім “Персонал”, 2019. — 106 с.: іл. — Бібліогр. у кінці ст. — Виходить 4 рази на рік.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які досліджують актуальні проблеми розвитку економіки. Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток економічної науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” (серія: Економічні науки) за наказом Міністерства освіти і науки України включено до Переліку фахових видань як фахове видання з економічних наук (дата включення 21.11.13).

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2019

© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2019

А. В. КАЛЬЯНОВ

<https://orcid.org/0000-0002-1390-5939>

Приазовський державний технічний університет, м. Маріуполь

СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ ОХОРОНИ ПРАЦІ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРІ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 6–11

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-06-12>

Розглянуто системні проблеми охорони праці трудових мігрантів та економічні наслідки їхньої роботи за кордоном.

Поняття “міграція” (від лат. *migration*) означає переселення людей [1]. У ряді випадків при розгляді проблем охорони праці використовується термін “гастарбайтер” (нім. *Gastarbeiter*, дослівно: гість працівник (нім. *Gast* + *Atbeiter*) — іноземець, який тимчасово перебуває у країні за формальною ознакою праці за строковим трудовим наймом. Додатковим сенсом поняття є те, що людина виконує низькокваліфіковану, важку та брудну роботу за малі гроші і не має ніяких громадянських прав. Проте в багатьох європейських країнах слово “гастарбайтер” стало сленгом, жаргоном [2].

У розумінні Конвенції ООН трудовий мігрант — особа (робітник), яка буде займатися, займається або займалась діяльністю, що сплачувалась в державі, громадянином якої він/вона не є (мігрант). Для законної роботи трудовий мігрант та члени його сім’ї мають отримати дозвіл на в’їзд, перебування та оплачувану діяльність у державі роботи за наймом відповідно до законодавства цієї держави та міжнародних угод, учасником яких ця держава є.

Міжнародна Конвенція про захист прав всіх трудящих — мігрантів та членів їхніх сімей була прийнята резолюцією Генеральної Асамблеї ООН від 18.12.1990 р. (вступила в дію з 1 червня 2003 року) [3].

Міжнародна організація з міграції вважає, що сьогодні вже 12 % українців знайшли роботу в різних країнах Європи, США та Канади. За даними Міністерства іноземних справ кожен хвилину Україну залишають два працівники. Кожний місяць у середньому 100 тисяч українців стають трудовими мігрантами. Майже 30 % населення України пов’язують своє краще майбутнє з переїздом в іншу зарубіжну країну [4].

На основі порівняльної оцінки особливостей та умов праці трудових мігрантів у деяких європейських країнах визначимо пріоритетні проблеми охорони праці та можливі економічні наслідки їхньої роботи за кордоном.

За даними Звіту ООН за 2017 рік у різних країнах працювали 5,9 млн українських мігрантів. Це на 400 тисяч більше, ніж у 1990 році. За кількістю мігрантів Україна посідає 8 місце у світі.

Проблеми охорони праці трудових мігрантів, найперше, пов'язані з гідною працею, дотриманням основних вимог Конвенції № 1 Міжнародної організації праці (МОП) щодо оплати кожного робітника.

Незважаючи на те, що в Україні у 2018 році чисельність бідних скоротилася із 60 до 39,4 %, через економічну кризу, воєнну агресію та анексію Криму, ВВП у 2017 році впав майже у два рази, тобто можливості щодо забезпечення гідної праці в Україні істотно зменшилися. За даними Всесвітнього банку та Організації Об'єднаних Націй поріг крайньої бідності становить 1,9 долара на добу на людину. На жаль, у трудових мігрантів виживання домінує над безпекою та охороною праці [3; 5].

За даними Звіту Національного банку України загалом середньомісячний зарібок одного трудового мігранта у 2017 році становив 722 дол. США, тоді як заробітна плата в економіці України була на рівні 262 доларів, тобто у 2,76 рази менше. Якщо б в Україні були створені відповідні інноваційні робочі місця та гідна заробітна плата, то трудові мігранти, які б залишилися в Україні, могли принести додатково 4–8 % ВВП.

До речі, в Національному банку України ще у 2018 році сума переказів від українців, які перебувають за кордоном, перевищує 11 млрд дол. США. Отже, трудові мігранти пересилають в Україну валюту на суму, еквівалентну 10 % ВВП України. Ця сума підтримує курс гривні і працює на економіку України. Для порівняння інвестори у 2017 році вклали в бізнес на території України всього 2,3 млрд доларів [2]. Слід додати, що за оцінками вітчизняних експертів-економістів у результаті пенсійної реформи грошова допомога в Україні становить 26 % зарібку, проте за нормами МОП вона повинна бути не менш як 40 %. Порівняно з 2013 роком середня пенсія в Україні у 2018 році знизилася зі 183 до 90 доларів. Це стандарти життя XVII століття. За розрахунками експертів, щоб призупинити трудову міграцію, зарібна плата в Україні повинна становити 7000 грн, тобто дорівнювати розміру реального прожиткового мінімуму [6].

Працюючи за кордоном трудові мігранти мають відпочинок лише протягом однієї доби, і тривалість роботи у більшості країн перевищує 10–12 годин. Тому не дивно, що за статистикою МОП у світі загинуло близько 2 млн 300 тисяч осіб у результаті нещасних випадків та хвороб, які трапилися у робочий час [7].

Це призводить до витрат щодо кримінальних позовів та збільшує страхові платежі.

Статистика свідчить, що 70 % українських мігрантів у Португальській Республіці померли на робочих місцях. Тому не дивно, що 80 % від судових позовів належить до платежів економічного збитку через травми або загибель людей [8].

Ще на початку XIX століття у багатьох країнах світу щорічно працювали по 3000 годин, а зараз — 1800 годин.

У 1930 році економіст Джон Кейс спрогнозував, що у 2030 році робочий тиждень в середньому становитиме 15 годин [6].

Здійснений нами аналіз даних міжнародної дослідницької мережі Euro RSCG Worldwide і Організації економічного співробітництва й розвитку (OECD) за 2005 рік дозволив встановити співвідношення робочого часу та відпустки у деяких країнах світу (таблиця) [8].

Розглядаючи наведені дані щодо дотримання співвідношень тривалості відпустки та робочого часу трудових мігрантів, слід зазначити, що вони де-факто не виконуються, тобто призначення відпустки стосовно відновлення працездатності та психосоматичного здоров'я робітників не відбувається.

Практика свідчить, що трудові мігранти працюють на території іншої держави понаднормово 10–12 годин на добу з одним вихідним днем. Регламентація відпустки трудових мігрантів (тривалість 14–25 календарних днів) не завжди обґрунтовується і не в повному обсязі сплачується.

Загалом норми праці трудових мігрантів не враховують гендерний компонент. Існує певна різниця стосовно дотримання правового принципу рівності жінок і чоловіків, які працюють в інших країнах, де використовується праця трудових мігрантів (нерівні можливості для жінок і чоловіків щодо виконання пропонованої роботи, додаткових часів праці (до 230 і більше), отриманні бонусів та доходу).

Існує певне протиріччя між важкістю, напруженістю та інтенсивністю праці трудових мігрантів та оплатою їхньої праці за окремими професіями (750–1000 євро в деяких європейських країнах).

Вартість оформлення тимчасового проживання трудових мігрантів на території іншої країни (за відсутності візи та понад трьох місяців за наявності біометричних паспортів) становить приблизно 650–750 євро та утримується з кожного робітника.

Дворазове харчування та встановлена його вартість (0,8–1,2 євро) на добу в більшості країн не дозволяє трудовим мігрантам дотримуватися принципів

Співвідношення робочого часу та відпустки у деяких країнах світу

Країна	Тривалість відпустки, годин/рік (1)	Тривалість робочого часу, годин/рік (2)	Співвідношення (1 : 2)
Південна Корея	648	2447	1 : 3,78
Японія	792	1859	1 : 2,35
Австралія	720	1814	1 : 2,52
США	240	1805	1 : 7,52
Канада	816	1718	1 : 2,11
Італія	744	1591	1 : 2,14
Швеція	816	1564	1 : 1,92
Франція	840	1453	1 : 1,73
Німеччина	696	1447	1 : 2,08
Норвегія	888	1337	1 : 1,51
Україна	816	1457	1 : 1,79

збалансованого харчування і забезпечення їхнього організму нормами споживання білків, жирів та вуглеводів.

Незважаючи на наявність у деяких категорій трудових мігрантів медичної страховки вони можуть отримувати обмежені види медичної допомоги лише з деяких профілів медицини (інші в разі серйозної хвороби або її ускладненні мають додатково сплачуватися). Практично не беруться до уваги індивідуальні медичні протипоказання щодо окремих видів робіт та професій в умовах підвищеної небезпеки.

З метою вирішення проблем охорони праці трудових мігрантів необхідне запровадження таких заходів, як [9]:

- стабілізація та оптимізація міграційних потоків;
- створення юридичних та гуманітарних умов прийняття і розміщення мігрантів;
- захист трудових прав мігрантів та розроблення пропозицій щодо удосконалення чинного законодавства;
- розроблення адаптаційних програм та програм профорієнтації трудових мігрантів;
- освідчення мігрантів у медико-соціальних експертних комісіях (МСЕК) та розроблення рекомендацій стосовно робіт і професій з урахуванням здоров'я і стану працездатності;
- розроблення більш досконалих міждержавних договорів з питань міграції;
- реалізація заходів із соціальної адаптації та трудової реінтеграції осіб з девіантною поведінкою з кола мігрантів;
- сприяння отриманню професійної освіти мігрантами;
- допомога у придбанні доступних полісів страхової медицини (видача сертифікатів на медичне обслуговування);
- спрямування мігрантів до спеціалізованих медичних установ іншої країни;
- професійна підготовка та перепідготовка мігрантів;
- проведення розширених та маркетингових досліджень проблем охорони праці трудових мігрантів;
- підняття заробітної плати до рівня 500 дол. США для запобігання трудової міграції.

Для ефективного державного управління міграційними процесами необхідно інтегрувати норми національного законодавства в систему міжнародного міграційного права. Отже, на основі порівняльної оцінки особливостей та умов праці трудових мігрантів у деяких європейських країнах визначено пріоритетні проблеми охорони праці та можливі економічні наслідки їх роботи за кордоном. Для їх вирішення запропоновано відповідні системні заходи на засадах міжнародного міграційного права. Зокрема, визначено:

1. Проблеми захисту прав трудящих-мігрантів та членів їхніх сімей привертають пильну увагу міжнародної спільноти. Насамперед вони пов'язані з гідною працею, дотриманням основних вимог Конвенції № 1 Міжнародної організації праці щодо оплати кожного працівника. Незважаючи на те, що

в Україні чисельність бідних скоротилася в 1,52 рази, через воєнну агресію, економічну кризу та анексію Криму можливості держави стосовно забезпечення гідної праці суттєво зменшилися. В цих умовах у трудових мігрантів виживання домінує над безпекою та охороною праці.

2. Працюючі за кордоном трудові мігранти, мають відпочинок лише протягом однієї доби і тривалість роботи в більшості країн перевищує 10–12 годин. Статистика свідчить, що 70 % українських мігрантів у Португальській Республіці померли на робочих місцях. Причому 80 % від судових позовів відноситься до платежів економічного збитку через травми або загибель людей.

3. Доведено, що дотримання співвідношень тривалості відпустки та робочого часу трудових мігрантів, необхідних для відновлення працездатності і психологічного здоров'я працівників, де-факто не відбувається, регламентація їх відпустки науково не обґрунтовується і не в повному обсязі сплачується. Існує певна різниця щодо дотримання правового та економічного принципів рівності жінок і чоловіків стосовно отримання бонусів та доходу в країнах, де використовується праця трудових мігрантів. Існує певне протиріччя між важкістю, напруженістю та інтенсивністю праці та оплатою роботи мігрантів за окремими професіями (750–1000 євро).

4. Не зважаючи на наявність у деяких категорій трудових мігрантів медичної страховки, вони можуть отримувати обмежені види медичної допомоги лише з деяких профілів медицини (інші в разі серйозної хвороби або її ускладненні мають додатково сплачуватися). Дворазове харчування та встановлення його вартості на добу (0,8–1,2 євро) в більшості країн не дозволяє трудовим мігрантам дотримуватися принципів збалансованого харчування.

5. Для вирішення проблем охорони праці та соціального захисту трудових мігрантів і членів їхніх сімей розроблено системні заходи за такими блоками (модулями): гуманітарний (створення та реалізація необхідних умов при прийнятті та розміщенні мігрантів); юридичний (інтегрування норм національного законодавства в систему міжнародного міграційного права); соціоекономічний (проведення соціальних і маркетингових досліджень та підняття заробітної плати для запобігання міграції); освітньо-професійний (отримання необхідної вищої освіти, професійна підготовка та перепідготовка мігрантів); адаптаційно-профорієнтаційний (створення та реалізація програм соціальної та професійної адаптації мігрантів); соціально-психологічний (розроблення програм соціально-психологічної корекції та реабілітації психосоматичного здоров'я мігрантів); управлінський (використання сучасних положень міграційного менеджменту та інтегрованих систем менеджменту у сфері охорони праці на системно-синергетичних засадах); культурологічно-мовний (опанування надбаннями культури в країнах, де працюють мігранти та здобуття відповідної мовної комплектності).

Джерела

1. Чернецкая А. А. Технология социальной работы: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2006. 400 с.

2. Форум охраны труда [Электронный ресурс] // ohrantruda.com. 2018. URL: <https://ohrantruda.com/forum/topic/1709>
3. Трудовой мигрант [Электронный ресурс] // Википедия, свободная энциклопедия. 2018. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Статистка миграции [Электронный ресурс] // Деньги.ua: сайт. 2018. URL: <https://dengi.ua/career/302227>
5. Страшная статистика [Электронный ресурс] // Realist.online: сайт. 2018. URL: <https://realist.online/news/strashnaya-statistika>
6. Рабочий день, нерабочее время в разных странах мира [Электронный ресурс] // Финансовый гений: сайт. 2018. URL: <https://fingeniy.com/rabochij-den-i-rabochee-vremya-v-raznyx-stranax-mira/>
7. Погорелова Е. Аудит охраны труда — независимая оценка состояния охраны труда [Электронный ресурс] // Держ. під-во “Чорномор. експертно-техн. центр Держпраці”: сайт. 2018. URL: <http://chetc-od.com.ua/ru/news/261-audit-ohrany-truda>
8. Бікла О. В., Бурега В. В. Соціологія кар'єри і лідерства: модуль “Соціологія кар'єри”: навч.-метод. посіб. Донецьк: ДонДУУ, 2009. 145 с.
9. Технология социальной работы: учеб. пособие для студ. высш. учебных завед. / под ред. И. Г. Зайнышева. М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС. 2000. 240 с.

Kalyanov A. V. Systematic problems of labor protection of labor migrants in the economic dimension.

In today's socio-economic conditions of Ukraine's development, the most important and acute problem is the problem of migrant workers. Every month, on average, 100 thousand Ukrainians become migrant workers. Most clearly this problem appears in the mirror of labor protection. First of all, this is due to decent work, observance of the basic requirements of Convention No. 1 of the International Labor Organization for the payment of the work of each employee. However, in Ukraine, the state's ability to ensure decent work has recently decreased by 1.52 times. While working abroad in migrant workers, the motives for survival are dominated by safety and health. The regulation of their holidays, working hours, norms of work with appropriate wages is not scientifically substantiated. This also affects the tender component. There is a certain contradiction between the severity, intensity and intensity of work and the payment of migrants' work by special occupations. Migrant workers have significant restrictions on receiving certain types of medical care from certain medical profiles. The two meals a day and its established cost (0,8–1,2 euro per day) do not correspond to the principles of balanced nutrition.

For solving the problems of labor protection and social protection of labor migrants and their family members, systematic measures have been developed for the following 8 blocks (modules): humanitarian (creation and implementation of necessary conditions for the acceptance and placement of migrants); legal (integration of the norms of the national legislation into the system of international migration law); socioeconomic (conducting social and marketing research and raising wages to prevent migration); educational-professional (obtaining the necessary higher education, vocational training and retraining of migrants); adaptive-vocational guidance (creation and implementation of programs for the social and professional adaptation of migrants); socio-psychological (development of programs of socio-psychological correction and rehabilitation of psychosomatic health of migrants); managerial (use of modern provisions of migration management and integrated management systems in the field of labor protection on a systemic and synergetic basis); cultural-linguistic (mastering the cultural heritage in the countries where migrants work and obtaining the appropriate linguistic completeness).

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-06-11>

Надійшла 22 травня 2019 р.

О. М. КОВАЛКО

<https://orcid.org/0000-0002-4132-8438>

НАК “Нафтогаз України”, м. Київ

Т. О. ЄВТУХОВА

<https://orcid.org/0000-0003-4778-2479>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

О. В. НОВОСЕЛЬЦЕВ

<https://orcid.org/0000-0001-9272-6789>

Інститут технічної теплофізики НАН України, м. Київ

МЕХАНІЗМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У СФЕРІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 12–19

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-12-19>

Досліджено можливості адаптації концептуальних положень теорії порівняної переваги транскордонного співробітництва підприємницьких структур, які значною мірою визначають показники економічної ефективності та результативності міжнародного співробітництва у сфері енергоефективності.

Енергоефективність (ЕЕ), як сферу економічної діяльності суб'єктів ринкових відносин, на сьогодні визнано значущим ресурсом, що забезпечує сталий економічний розвиток провідних країн світу. Реалізуючи ЕЕ заходи, суб'єкти ринкових відносин — споживачі паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) (промислові підприємства, бюджетні організації, населення тощо) використовують меншу кількість ПЕР для забезпечення тих самих потреб в енергії на технологічні і побутові цілі (нагрів, охолодження, опалення, вентиляція, освітлення тощо). Унаслідок цього вони економлять не лише енергетичні, а й грошові ресурси, водночас зменшуючи обсяги викидів забруднюючих речовин в навколишнє середовище [1; 2].

Транскордонне співробітництво (ТКС) значно розширює можливості підвищення техніко-економічної ефективності використання ПЕР у промисловому та побутовому секторах економіки країн, що співпрацюють. У сучасних умовах ці можливості реалізуються шляхом системно узгодженої взаємодії підприємницьких структур зі спеціалізованими енергосервісними компаніями (ЕСКО), виробниками енергоефективного обладнання і матеріалів, фінансово-інвестиційними установами та органами державної влади, яка здійснюється у межах енергосервісних договорів (ЕСД).

Однак реалізований на сьогодні потенціал цієї взаємодії в багатьох країнах світу, особливо в Україні, не є задовільним, передусім, унаслідок недоліків існуючих механізмів ТКС у сфері енергоефективності [3–5]. Із системної точки зору усунення цих недоліків не є простим і потребуватиме адаптації концептуальних положень теорії абсолютної і порівняної переваги ТКС, які значною мірою визначають показники економічної ефективності та результативності міжнародного співробітництва у сфері енергоефективності [6; 7].

Теоретичні основи міжнародного співробітництва закладені науковими працями А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, П. Кругмана, А. П. Кіреєва, К. С. Солоненко, А. С. Філіпенко та багатьох інших дослідників. В основоположних працях А. Сміта обґрунтовується принцип абсолютної переваги у виробництві товарів та послуг, за яким їх експорт вважається вигідним для суб'єктів ринкових відносин, які виробляють товари і послуги з меншими питомими витратами ресурсів, ніж у країні, з якою планується налагодження співпраці, і імпортують ті товари й послуги, у виробництві яких абсолютна перевага належить потенційним партнерам. Принцип порівняної переваги у виробництві товарів (наданні послуг тощо), з меншими ніж у країнах-партнерах питомими економічними витратами, обґрунтовується у моделі Д. Рікардо, за якою найбільш ефективними виявляються технології, що використовують унікальні для даної країни природні ресурси і кліматичні умови та спираються на більш високу професійну кваліфікацію працівників [4; 7].

На жаль, наявні моделі не розглядають специфічні можливості залучення у сферу ТКС енергосервісних компаній, незважаючи на те, що ЕСКО є однією з найефективніших і найпоширеніших у світі організаційних форм підвищення енергетичної ефективності національних економік [5; 6].

Поряд з фундаментальними теоретичними та практичними досягненнями в означених сферах наукових досліджень, невирішеною залишається проблема створення механізмів системно-узгодженого співробітництва суб'єктів ринкових відносин на внутрішніх і міжнародних ринках, спрямованих на підвищення енергетичної ефективності їх діяльності.

Обґрунтуємо вибір економіко-математичних моделей порівняної переваги в задачі підвищення ефективності та результативності транскордонної взаємодії суб'єктів ринкових відносин у сфері енергоефективності, формалізуємо на цій основі базові принципи побудови спеціалізованих механізмів організаційно-узгодженої їх взаємодії в межах підприємницьких структур, проведемо розрахунки та представлення результатів, що підтверджують ефективність застосування пропонованого механізму.

Під підприємницькою структурою (компанією, фірмою тощо) будемо розуміти системно узгоджену сукупність суб'єктів ринкових відносин, взаємодіючих між собою з метою отримання ринкових переваг та/або прибутку, насамперед від залучення інвестицій. Оскільки кожен з окремо взятих суб'єктів підприємницької структури, звичайно, не володіє достатніми фінансово-економічними ресурсами для впровадження інновацій, які, в основному, є дорогими, особливого значення набувають механізми організаційно-узгодженої взаємодії цих суб'єктів у межах підприємницької структури, що забез-

печують конкурентні переваги кожному із суб'єктів. При цьому стратегічні питання фінансування інновацій значною мірою вирішуються на верхньому, управляючому рівні структури (позначимо його як Центр координування, ЦК), залишаючи суб'єктам самостійність і відповідальність за результати господарювання на нижчому, виробничому рівні. Тим самим, формується вертикально-інтегрований тип підприємницької структури, що відрізняється специфічними формами управління ефективністю її функціонування в ринкових умовах [2; 8; 9].

Залучення ЕСКО до реалізації ЕЕ проектів приносить їх КЛІЄНТАМ (суб'єктам господарювання) стратегічне оновлення та інноваційний розвиток. При цьому ЕСКО приймають на себе ризики, забезпечують гарантовану економію ПЕР та виконують усі роботи на основі ЕСД без авансових капітальних витрат КЛІЄНТА, що, безумовно, є позитивним фактором для ТКС [5; 10].

Однак підхід, який традиційно використовують ЕСКО у відносинах з міжнародними КЛІЄНТАМИ, ґрунтується на використанні обмежених можливостей абсолютних переваг, тоді як порівнянні переваги залишаються поза межами співробітництва, хоча вони, як буде показано нижче, в багатьох випадках перевищують можливості традиційного підходу. Більш того, ці переваги ТКС можуть реалізовуватися між суб'єктами господарювання та ЕСКО, розташованими в різних районах (регіонах, інших адміністративно-територіальних одиницях тощо) однієї країни, і не обов'язково — в зарубіжних, і, навіть, між різними сферами бізнесу в одній адміністративно-територіальній одиниці [4].

Для подальшої формалізації особливостей реалізації порівняних переваг у взаємодії КЛІЄНТІВ з ЕСКО введемо до розгляду поняття підприємницької структури виробничого рівня, яку позначимо як КЛЕС (скорочення від КЛІЄНТ + ЕСКО). Тоді роль, призначення і функції ЦК будуть визначатися завданнями підвищення техніко-економічної ефективності взаємодії між КЛЕС, розташованими в різних зонах ТКС.

У загальному випадку це потребуватиме від КЛЕС визначення відмінностей, які характеризують кожную сторону (зону) ТКС, по-перше, відмінностей у кліматичних умовах, географічному положенні, природних ресурсах, структурах промисловості, сільського господарства та енергетиці тощо, а також платоспроможності внутрішніх ринків та наявності необхідних ресурсів для фінансування інноваційних технологій і реалізації енергозберігаючих заходів (ЕЗЗ).

Стратегічними завданнями участі КЛЕС в ТКС є організація послідовного виконання наступного набору бізнес-процедур:

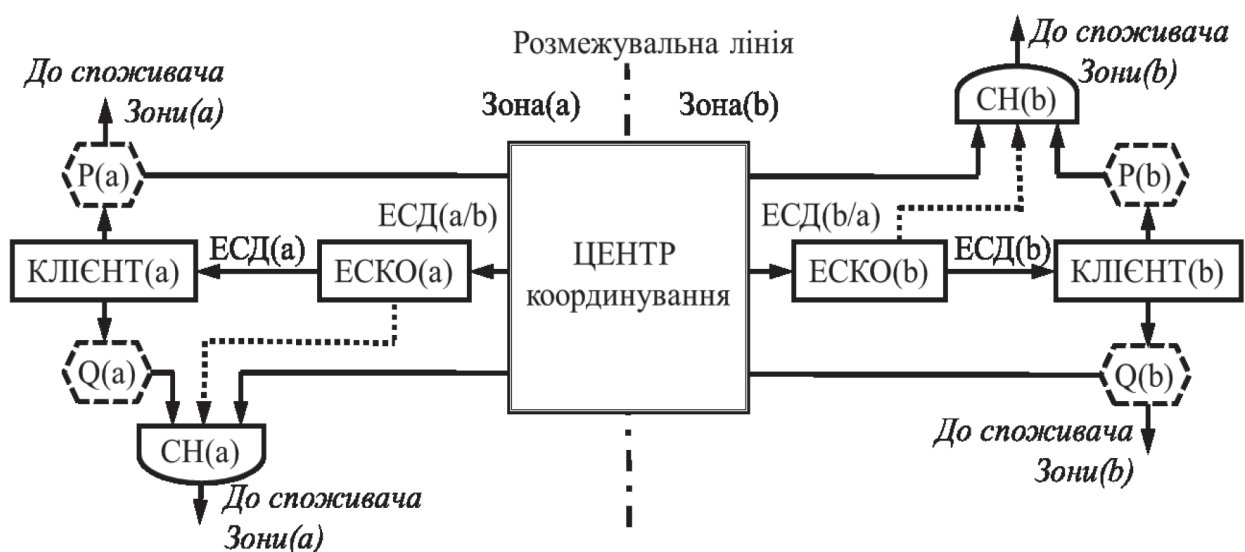
1. Транспортування за кордон Країни 1 природних ресурсів (або/та продуктів), які були вироблені (збережені) КЛЕС завдяки реалізації ЕЗЗ у Країні 1.
2. Продаж у Країні 2 (районі, регіоні тощо) вироблених (збережених) КЛЕС природних ресурсів (продукції).
3. Придбання енергоефективного обладнання в Країні 2 (районі, регіоні тощо) для постачання та використання у нових ЕЗЗ в Країні 1.

Першочерговим і найскладнішим завданням реалізації означених бізнес-процедур є перетворення заощаджених ресурсів (товарів, продуктів, енергії), досягнутих (отриманих) за результатами діяльності підприємницької структури ЦК-КЛЕС, у товари для транскордонної купівлі-продажу.

Структурно-функціональна схема запропонованого механізму ТКС двох КЛЕС, симетричного щодо прикордонної (розмежувальної) лінії, яка умовно відмежовує транскордонну Зону(а), де розташована КЛЕС(а), від транскордонної Зони(б), де розташована КЛЕС(б), представлена на рисунку. Тут і далі вирази (а) і (б) у дужках визначатимуть залежність основного чинника, позначеного великою літерою (ами), від можливих впливів у зонах (а) і (б), відповідно.

Механізм ТКС функціонує наступним чином. Нехай кожний КЛІЄНТ на умовах ЕСД з ЕСКО здатний виробляти два різних продукти, використовуючи технології, ефективність кожної з яких можна визначити власним показником (коефіцієнтом).

При цьому КЛЕС(а) згідно з умовами ЕСД(а), узгодженими ЦК, зобов'язуються виробляти та постачати КЛЕС(б) кількість $p(a)$ продукту $P(a)$. Подібним чином КЛЕС(б) відповідно до умов ЕСД(б), також узгоджених ЦК, зобов'язуються виробляти та постачати КЛЕС(а) кількість $q(b)$ продукту $Q(b)$. Одночасно КЛЕС(а) відповідно до умов ЕСД(а) мають можливість виробляти та продавати в Зоні(а) кількість $q(a)$ продукту $Q(a)$, що є конкуруючим замінником продукту $Q(b)$. При цьому КЛЕС(б) згідно з ЕСД(б) мають можливість виробляти та продавати в Зоні(б) кількість $p(b)$ продукту $P(b)$, який є конкуруючим замінником продукту $P(a)$. Отже, КЛЕС(а) і КЛЕС(б) мають вибір, який визначається функціями вибору $CH(a)$ і $CH(b)$, — який продукт, де і в якій кількості буде вигідніше для них та їх клієнтів виробляти, продавати та/або купувати. При цьому транскордонна взаємодія між КЛЕС(а) і КЛЕС(б) має здійснюватися за умовами транскордонних ЕСД(а/б) і ЕСД(б/а).



Структурно-функціональна схема механізму транскордонного співробітництва КЛЕС

Серед основних видів продукції (товарів) для ТКС в межах ЕСД, насамперед, доцільно розглядати ПЕР, енергомісткі продукти, енергоефективне обладнання і матеріали, трудові ресурси, спеціалізовані державні і муніципальні бюджети та фонди, а також різні джерела і механізми міжнародного фінансування.

Енергетичну складову ефективності виробництва та/або постачання кожного конкретного продукту (послуги) будемо вимірювати за допомогою загальноприйнятого показника витрати/вигоди, який розраховується як обсяг інвестиційного ресурсу, необхідного для реалізації ЕЗЗ, на одиницю збереженого ПЕР [1].

Оскільки в нашому дослідженні розглядаються можливості вимірювання енергоефективності ТКС двох КЛЕС, матимемо чотири такі показники:

$$\begin{aligned} k(a) &= K(a)/p(a), \\ k(b) &= K(b)/p(b), \\ h(a) &= H(a)/q(a), \\ h(b) &= H(b)/q(b), \end{aligned} \tag{1}$$

де $K(a)$, $K(b)$ — обсяги інвестиційних ресурсів у грошових одиницях, пов'язаних з виробництвом та продажем продуктів $P(a)$ і $P(b)$; $H(a)$, $H(b)$ — теж саме продуктів $Q(a)$ і $Q(b)$.

Зрозуміло, що обсяги доступних інвестиційних ресурсів для кожного КЛЕС будуть обмежені, тобто:

$$\begin{aligned} k(a) \cdot p(a) + h(a) \cdot q(a) &\leq R(a); \\ k(b) \cdot p(b) + h(b) \cdot q(b) &\leq R(b), \end{aligned} \tag{2}$$

де $R(a)$, $R(b)$ — наявні інвестиційні ресурси для КЛЕС(a) і КЛЕС(b).

Слід також прийняти до уваги, що висока інтенсивність використання ПЕР, яка розраховується як питоме значення обсягів використаного ПЕР на одиницю виробленого продукту, корелює з високими цінами та/або вартістю продуктів для ТКС, і, навпаки, низькі значення інтенсивності — з нижчими цінами або вартістю цих продуктів. Це справедливо для будь-якої країни, але у країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою, необхідно враховувати те, що ціни на енергоресурси та енергомісткі продукти не завжди відповідають їхній фактичній (ринковій) вартості. Звичайно, це негативно впливає на діяльність КЛЕС у випадку реалізації абсолютної переваги, але не в ТКС, де застосовано порівняну перевагу і де це може приносити навіть додаткові вигоди [4; 6; 7].

Для кількісної оцінки досягнутих переваг спочатку формалізуємо механізм отримання порівняної вигоди для підприємницької структури КЛЕС(a).

Нехай КЛЕС(a) в змозі виробляти та постачати КЛЕС(b) одиницю продукту $P(a)$, який може бути, наприклад, енергоефективним обладнанням та/або матеріалами, використовуючи $k(a)$ одиниць інвестицій $K(a)$.

Нехай КЛЕС(b) зацікавлена у використанні продукту $P(a)$ замість інвестування у виробництво продукту $P(b)$. У цьому випадку за рахунок інвестування збережених грошових одиниць $k(b)$ у збільшення виробництва продукції $Q(b)$, КЛЕС(b) в змозі постачати КЛЕС(a) до $k(b)/h(b)$ одиниць

продукції $Q(b)$, які можуть бути, наприклад, зекономленими одиницями ПЕР.

Використовуючи цю кількість продукту $Q(b)$ замість продукту $Q(a)$, КЛЕС(a) в змозі інвестувати додаткові $h(a) \cdot (k(b)/h(b) - 1)$ грошові одиниці в розширення виробництва продукту $P(a)$ та/або для використання цих коштів на інші цілі.

Унаслідок реалізації такої послідовності дій КЛЕС(a) виграє, якщо $(h(a) \cdot k(b)/h(b) - k(a)) > 0$ або у більш зручній формі:

$$k(b)/h(b) > k(a)/h(a). \quad (3)$$

Послідовність дій отримання порівняної вигоди для підприємницької структури КЛЕС(b) є симетричною. Нехай вона здатна виробляти та постачати одиницю продукту $Q(b)$ до КЛЕС(a), використовуючи $h(b)$ одиниць інвестицій $H(b)$, а КЛЕС(a) зацікавлена у використанні продукту $Q(b)$ замість того, щоб інвестувати у виробництво продукту $Q(a)$. У цьому випадку, інвестуючи збережені грошові одиниці $h(a)$ у розширення виробництва $P(a)$, КЛЕС(a) в змозі постачати $h(a)/k(a)$ одиниць продукції $P(a)$ до КЛЕС(b).

Використовуючи ці одиниці продукту $P(a)$ замість продукту $P(b)$, КЛЕС(b) у змозі вкласти додаткові $(k(b) \cdot (h(a)/k(a) - 1))$ грошових одиниць у збільшення виробництва продукту $Q(b)$ та/або витратити на інші цілі свого розвитку.

Унаслідок реалізації такої послідовності дій КЛЕС(b) виграє, якщо $(k(b) \cdot h(a)/k(a) - h(b)) > 0$ або у більш зручній формі

$$h(a)/k(a) > h(b)/k(b). \quad (4)$$

Коефіцієнти (показники) у виразах (3) і (4) формально ідентичні аналогічним показникам у базових формулах порівняних переваг [7], тому найбільш вигідна стратегія КЛЕС(a) у взаємодії з КЛЕС(b) повинна бути орієнтована на збільшення експорту продукції $P(a)$ та імпорту недостатньої кількості продукту $Q(a)$, і, навпаки, для КЛЕС(b) — орієнтована на збільшення експорту продукту $Q(b)$ та імпорту продукту $P(b)$. При цьому така стратегія “непрямого виробництва товарів” у ринковій економіці дає можливість збільшити споживання обох продуктів у кожній з прикордонних зон (країні, області, сфері бізнесу).

Окрему увагу звернемо на той факт, що порівняні переваги транскордонного співробітництва КЛЕС(a) з КЛЕС(b) визначаються співвідношенням показників витрат та вигод для кожної окремої зони, а не їх абсолютними значеннями. Саме ця особливість ТКС дозволяє зменшити негативні впливи цінових та інших зазначених розбіжностей на бізнес діяльність КЛЕС.

Для підтвердження положень, означених виразами (1)–(4), в роботі наведено модельні розрахунки чисельних значень порівняних переваг для КЛЕС(a) і КЛЕС(b) за наступними вхідними даними:

$$\begin{aligned} k(a) &= 2,80 \text{ гр. од./ен. од.}; \\ h(a) &= 3,00 \text{ гр. од./ен. од.}; \\ R(a) &= 57,50 \text{ гр. од.}; \\ k(b) &= 1,00 \text{ гр. од./ен. од.}; \end{aligned}$$

$$h(b) = 0,80 \text{ гр. од./ен. од.};$$

$$R(b) = 17,86 \text{ гр. од.},$$

де гр. од. — одиниця вимірювання інвестиційних ресурсів, умовних грошових одиниць; ен. од. — умовна одиниця вимірювання обсягів ПЕР, фізичних одиниць.

Розрахунки для КЛЕС(a) показують, що для крайніх точок зон “без” та “з” ТКС: $p(a) = 20,54$ і $26,11$, $q(a) = 19,17$. Тобто кількість виробленого та поставленого КЛЕС(a) енергоефективного обладнання до КЛЕС(b) у натуральних одиницях зростає в $26,11/20,54 = 1,27$ рази за рахунок ТКС. У грошовому вираженні це буде $(18,28/57,50 \cdot 100) = 31,8$ % початкових інвестицій.

Аналогічно, за рахунок ТКС бізнес-можливості КЛЕС(b) зростуть у грошовому еквіваленті на $(2,10/17,86 \cdot 100) = 11,8$ %.

Отже, розглянутий механізм порівняної переваги розширює бізнес-можливості ТКС для обох КЛЕС.

Зауважимо також, що розмаїття продукції, яка виробляється КЛЕС, не є обмежувальним фактором у механізмі ТКС, що розглядається і не обмежується двома її різновидами, однак модель і механізми такого мультипродуктивного виробництва мають розглядатися в більш складному багатовимірному бізнес-просторі [6; 7].

Розглянутий механізм порівняної переваги ТКС, доповнений формалізованими процедурами визначення системних параметрів транскордонної взаємодії КЛЕС у сфері енергоефективності, дає можливість достатньо прозоро розраховувати чисельні параметри доступного виграшу від взаємодії для всіх її учасників, беручи до уваги їх абсолютну та порівняну переваги у виробничих технологіях і доступних видах ПЕР.

Перспективність подальших розробок механізмів ТКС у сфері енергоефективності насамперед визначається необхідністю доповнення моделі порівняної переваги рівняннями паливно-енергетичних балансів, що дозволить застосовувати удосконалену модель для техніко-економічних обґрунтувань доцільності залучення інвестицій в модернізацію обладнання складних енергетичних систем, таких, наприклад, як електроенергетична та газотранспортна системи України.

Література

1. Ковалко О. М., Новосельцев О. В., Євтухова Т. О. Вертикально-інтегровані структури управління ефективністю функціонування систем комунальної теплоенергетики. Київ: Інститут технічної теплофізики НАН України, 2017. 258 с.
2. Energy Efficiency as a Resource. San Francisco: Advanced Energy Economy, 2018. 12 p.
3. Energy Efficiency Progress Report: 2017 assessment of the progress made by Members States towards the national energy efficiency targets for 2020 and towards the implementation of the Energy Efficiency Directive as required by Art. 24(3) of the Energy Efficiency Directive 2012/27/EU. Brussels: EU Commission, 2017. 17 p.
4. Kovalko O. M., Novoseltsev O. V., Boublik V. V. The Ricardian Model of Energy Service Companies Transboundary Cooperation // Socio-Economic Research Bulletin of Odessa National Economic University. 2013. Issue 2(49). part 1. P. 202–209.

5. Hansen S., Bertoldi P., Langlois P. ESCOs Around the World: Lessons Learned in 49 Countries. Atlanta: Fairmont Press, 2009. 200 p.
6. Kovalko A., Evtukhova T., Novoseltsev A. ESCOs and Cross-Border Energy Services: Ideas for International Cooperation // Washington: Proceedings of 36 World Energy Engineering Congress, September 25–27, 2013. Atlanta: AEE, 2013. Ch. 75. – P. 1–9.
7. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J. International Economics: Theory & Policy. Boston: Pearson Education, 2012. 701 p.
8. Katila R., Chen E. L., Piezunka H. All the Right Moves: How Entrepreneurial Firms Compete Effectively // Strategic Entrepreneurship Journal, 2012. № 6. P. 116–132.
9. Guo R. Cross-Border Resource Management. Amsterdam: Elsevier, 2018. 472 p.
10. Sorrell S. The Economics of Energy Service Contracts // Energy Policy. 2007. Vol. 35. № 10. P. 507–521.

Kovalko O. M., Evtukhova T. O., Novoseltsev O. V. The Mechanism of Cross-Border Cooperation of Entrepreneurial Structures in the Sphere of Energy Efficiency.

The possibilities of implementing the conceptual provisions of the theory of cross-border cooperation (CBC) of entrepreneurial structures in the sphere of energy efficiency are investigated in this article. For the CBC, a mechanism has been proposed, procedures for determining have been formalized, and numerical calculations of CBC parameters have been carried out, which opens up new opportunities for business expansion.

Energy efficiency (EE) has been selected, as a sphere of economic activity of business entities, that is recognized today as one of the main resources that provides sustainable economic development of the countries of over the world. When implementing EE's measures, the business entities – consumers of fuel-and-energy resources (FERs) (these are industrial enterprises, public organizations, households, etc.) use less FERs to provide the same energy needs for technological and residential purposes (heating, cooling, lighting, etc.). As a result, they save not only energy, but also monetary resources, while reducing emissions of pollutants into the environment.

Cross-border cooperation significantly expands the opportunities of increasing the technical and economic efficiency of FERs use in industrial and public sectors of the economy of the cooperating countries. In modern conditions, these opportunities are realized through systemically coordinated interaction of entrepreneurial structures with specialized energy service companies (ESCO), financial and investment institutions, and state authorities.

Involving the ESCOs bring to clients (business entities) the strategic upgrade and innovative technical and technological development. Herewith, ESCOs take the risks and provide guaranteed energy savings that allow their clients reducing the operating costs and replacing outdated equipment, thus mitigating adverse impact on the environment. Moreover, all of these are realized without client's upfront capital expenses.

Model calculations of the advantages of business entities as the boundaries of expanding their production opportunities through the CBC showed an increase in the number of manufactured equipment in 1.27 times. In monetary terms, it can save 31.8 % of initial investment.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-12-19>

Надійшла 17 січня 2019 р.

К. В. СЕРЕДЮК

<https://orcid.org/0000-0001-6592-3947>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 20–26

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-20-26>

Висвітлено сутність та основні методи і форми управління корпоративною соціальною відповідальністю, а також досліджено крос-культурні особливості і smart-інституціоналізацію системи соціальної відповідальності бізнесу.

Глобалізація ринку та перехід України до сталого економічного розвитку не лише визначають напрями управління новітніми технологіями у відповідних галузях, а й виступають об'єктивною закономірністю трансформаційного суспільства. Інтеграція нашої країни до європейського і світового співтовариств потребують певних змін у сучасній практиці управління корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ), виникає необхідність запровадити взаємодію держави і підприємництва, а також суспільства і підприємництва, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя та процесу управління загалом, потрібно створити певні умови для їх існування. Незважаючи на стрімке поширення впровадження КСВ у західних компаніях, на вітчизняних підприємствах ці процеси перебувають у зародковому стані, передусім це пов'язано з відсутністю в Україні науково-методичних засад, загальноприйнятих стандартів і моделей корпоративної соціальної відповідальності. Українському бізнесу поки що не вистачає знань і чіткого уявлення всієї важливості впровадження такої діяльності, він недостатньо поінформований про переваги та користь, які можна почерпнути від впровадження методів та принципів соціальної відповідальності в умовах інформаційного суспільства, яке трактує сьогодення. Саме застосування новітніх бізнес-технологій, smart економіки з її принципами інтелектуалізації та інституціоналізації дасть змогу українському бізнесу вийти на новий рівень і сформуванати сучасний імідж соціально-орієнтованої компанії [1].

У сучасних умовах наукове вивчення особливостей розвитку концепцій управління корпоративною соціальною відповідальністю у світі проводять такі зарубіжні науковці, як М. Брун, Г. Боуен, Д. Вайс, Д. Віндзор, Т. Доналдсон, Е. Карнегі, Р. Каплан, А. Керол, Ф. Котлер, М. Фрідман. Саме їхні праці є фундаментом класичного розуміння КСВ. Не можна залишити

поза увагою і таких українських вчених, як: Л. О. Матвійчук, Л. В. Хорева, Г. Ф. Остапенко, Ю. М. Петренко, Я. В. Шокола, М. Л. Теодорович, О. Т. Цуцьева, А. Т. Гобозова та ін. Різним аспектам розвитку та управління корпоративної соціальної відповідальності присвячено немало наукових праць, водночас у теорії та практиці управління корпоративною відповідальністю, особливо в Україні, залишається багато проблемних і малодосліджених питань.

Визначенню підлягають поняття корпоративної соціальної відповідальності, а також слід дослідити сучасний стан та розробку напрямів системи впровадження КСВ на сучасних підприємствах.

Особливості трактування поняття “соціальна відповідальність” в Україні визначає основні результати соціальної діяльності. Звертаючи увагу на думки дослідників соціальна відповідальність бізнесу є усвідомленням користі та ефективності від використання ринкових механізмів вирішення соціальних проблем у гармонійному поєднанні їх з державним регулюванням. Поштовхом до розвитку соціальної відповідальності бізнесу стала об’єктивна потреба підприємств, які зацікавлені у співпраці зі стейкхолдерами, в роботі висококваліфікованих спеціалістів, підвищенні своєї конкурентоспроможності та певному інтересі бізнес-ангелів і партнерів до виявів їх активності. Вихід на внутрішній ринок великих іноземних компаній дав новий поштовх до розвитку соціальної відповідальності, в результаті чого почав формуватися вітчизняний інститут соціальної відповідальності, про що активно обговорюють як у ділових колах, так і на підприємствах загалом.

Важливою умовою здійснення КСВ є її характеристика, пропоную схарактеризувати її наступним чином:

- прозорість;
- інтегрування бізнес-процесів;
- добровільність.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність підприємства повинна бути прозорою, що дасть змогу зміцнити імідж та сформувати певну репутацію підприємства; дуже важливим є інтегрування бізнес-процесів, що забезпечить можливість проведення реструктуризацій та організаційних процесів управління, підтримання зв’язку топ-менеджменту підприємств, їхнього персоналу та громадських організацій; добровільність-ініціатива повинна іти від самих підприємств, адже екологічна політика і використання природних ресурсів, розвиток персоналу, його здоров’я, безпека і охорона праці відіграють надзвичайно важливу роль у процесі управління.

На сьогодні соціальна відповідальність в Україні знаходиться на стадії свого становлення. Найактивнішими у цій сфері є іноземні компанії, для яких корпоративна соціальна відповідальність займає вагомe місце в процесі управління, вони намагаються запровадити на українському ринку сучасні світові тенденції, показати практику управління, створити певні принципи і стандарти, з якими можна буде працювати. В Україні ще не сформувалася власна модель соціальної відповідальності(СВ). Це можна підтвердити результатами опитування підприємств щодо необхідності впровадження СВ:

було виявлено, що лише половина опитаних (53,3 %) підтримують ідею запровадження політики соціальної відповідальності, 41,1 % — не вважають це за потрібне, а останні 5,6 % компаній зазначили, що не бачають ніякого сенсу в запровадженні такої практики. Майже третина вітчизняних компаній заявила, що не здійснює заходи із соціальної відповідальності й для більшості з них ці заходи не є актуальними через брак коштів. Кожна десята компанія вважає, що ця функція належить державі, а не бізнесу. І лише 29,6 % підприємств мають власну стратегію СВ [2, 47].

Розвиваючи попередні уявлення, слід виділити наступні 7 напрямів системи впровадження КСВ на підприємствах:

- корпоративне управління;
- права людини;
- трудові відносини;
- прозорі операційні практики;
- екологічні практики;
- захист прав споживачів;
- розвиток і підтримка місцевих територіальних громад.

Ці напрями є надзвичайно важливими характеристиками сучасної бізнесової культури підприємництва в Україні, їх поєднання в систему дасть змогу створити не тільки корпоративну соціальну відповідальність підприємств, а й відповідальність громадян, працівників, менеджерів, бізнес-ангелів, представників місцевих громад та ін. Саме створення “соціально-спільного підприємства” зможе задовольнити як економічні, так і психологічні, соціальні, політичні та інші очікування суспільства.

Якщо скористатися практикою іноземних країн, то переважна більшість уже зараз приймають закони, що стосуються звітності КСВ, таким чином вітчизняні підприємства мають бути готові до того, що така практика може бути залучена і до нашої країни.

Якщо уявити КСВ у вигляді піраміди, то вона матиме наступний вигляд:



Піраміда корпоративної соціальної відповідальності
[розробка автора]

Як зображено на рисунку, КСВ — це системність. КСВ не може існувати без підтримки топ-менеджерів, саме їхня підтримка, як головного керуючого на підприємстві, відіграє надзвичайно важливу роль, потрібно слухати працівників та шукати людей зі схожими цілями.

Наступним рівнем є діалог зі стейкхолдерами. Стейкхолдер (англ. *stakeholder*) — сучасне поняття, яке описує людину, групу осіб або окремі організації, чії дії, поведінка або рішення можуть впливати на діяльність компанії. За стандартною класифікацією стейкхолдерів поділяють на внутрішні (працівників та засновників компанії, фактичних інвесторів тощо) та зовнішні (споживачів продукції, постачальників, посередників, представників суспільства і держави, а також безпосередньо навколишнє середовище тощо). Управління стейкхолдерами має здійснюватись на наступних засадах: повага до думки стейкхолдерів; підприємство має не тільки пасивно підлаштовуватися під стейкхолдерів, а й активно управляти ними; інтереси стейкхолдерів не завжди мають під собою фінансову основу; необхідно здійснювати постійний моніторинг стейкхолдера, оскільки не можливо керувати об'єктом, який не вивчений; своєчасне інформування та взаємодія на регулярній основі із стейкхолдерами; дотримання взятих зобов'язань і вимога їх дотримання від зацікавлених сторін [2].

Наступний рівень піраміди — це важливі питання, вони виникають після діалогу зі стейкхолдерами, які є актуальними та важливими для підприємства, даний діалог спонукає до наступного рівня, а саме розробки правильної стратегії управління КСВ підприємства, розроблення плану та представлення звітності.

Виглядає слушною думка О. В. Піменової стосовно системи управління КСВ, яка передбачає: 1) визначення зовнішніх і внутрішніх обмежень; 2) визначення цільового стану системи і цільових критеріїв; 3) аналіз поточного стану системи; 4) визначення політик і програм соціальної відповідальності; 5) використання механізму управління [3]. Окрім зазначених складових управління в КСВ, на сьогодні досить активно формується така її складова як “Управління стейкхолдерами”. Пропонуються різні методи управління стейкхолдерами, які можуть доповнювати один одного: 1) розроблення та ведення “карти стейкхолдерів” (ідентифікація, ранжування та формування механізму взаємодії із стейкхолдерами); 2) стейкхолдер-аналіз економічних проектів з розробленням ієрархічної багаторівневої системи критеріїв на засадах загального підходу аналізу ієрархій; 3) формування процедури управління стейкхолдерами на засадах їх важливості відповідно до життєвого циклу підприємства. З погляду значення фінансів підприємства, сучасні дослідники описують специфіку КСВ її впливом як на ефективність усієї діяльності підприємства, так і на окремі види його діяльності: фінанси, маркетинг, а також відповідна інституціоналізація управління персоналом та виробничою функцією, як новий спосіб конструювання бізнес-процесів.

Характеризуючи КСВ як виокремлену діяльність, доцільно вказати на такі її форми: внутрішні форми КСВ (розвиток і підтримка персоналу, охорона здоров'я, безпечні умови праці, соціально-відповідальна реструктуризація

(звільнення персоналу у зв'язку з реорганізацією бізнесу); зовнішні форми КСВ (природоохоронна діяльність і ресурсозбереження, розвиток місцевої громади, розвиток добросовісної ділової практики; комбіновані форми КСВ (підвищення якості продукції, що випускається, приріст обсягів виробництва, приріст фонду оплати праці, створення додаткових робочих місць) [4].

КСВ у наші дні є світовою тенденцією формування відповідального бізнесу зі стійкою позитивною траєкторією розвитку, яка підкріплюється міжнародними договорами та відповідними організаціями, світовими та національними стандартами, а також істотним підвищенням відповідних очікувань суспільства до соціально відповідального розуміння діловими колами завдань своєї діяльності.

Розвиток корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні має характеризуватися наступними аспектами:

1. Влада й бізнес повинні бути представлені одними особами.
2. Соціально активне поведіння (як функціональне завдання влади) повинне прямо впливати на репутацію підприємства загалом.
3. Соціально відповідальне підприємство має одержувати конкурентні переваги:
 - з'являється доступ до інтелектуального капіталу через широкі можливості мотивації персоналу;
 - збільшується цінність бренду й поліпшується імідж підприємства;
 - корпоративна соціальна відповідальність підприємства впливає на вартість акцій, збільшує репутаційний капітал бізнесу, тобто гудвіл (goodwill);
 - корпоративно соціально відповідальне підприємство більш приваблює для зовнішніх інвесторів.

Отже, КСВ сьогодні розвивається швидкими темпами, її значення в системі менеджменту підприємства зростає у зв'язку з еволюційними процесами створення економіки smart-варіанта. Досягнення найбільших результатів у створенні суспільного блага за допомогою практик КСВ можливе тільки за умови системного підходу до неї, що передбачає довгострокове планування, оцінку соціального ефекту і безперервну взаємодію з представниками місцевої громади, стейкхолдерами та працівниками підприємства загалом. Відповідно до такої тенденції створення “соціально-спільного підприємства” зможе задовольнити не тільки економічні, а й психологічні, соціальні, політичні та інші очікування суспільства, інституалізація економіко-організаційного механізму підприємства під впливом КСВ має відбуватися за допомогою поєднання трьох основних компонентів “екологізація, інтелектуалізація та соціалізація”. Досягнення підприємством конкурентних переваг завдяки КСВ залежить від формування на підприємстві конкретних управлінських процедур, напрямів, принципів та механізмів здійснення КСВ. Успішна організація зазначеного можлива тільки з поширенням концепції у всьому бізнес-співтоваристві та з підвищенням інформованості і розуміння підприємцями значущості й вигідності такої діяльності як для суспільства, так і для самої компанії. Саме застосування напрямів системи впровадження КСВ та

наявність своєчасного наукового забезпечення цих процесів, відповідна систематизація завдань, функцій, механізмів, інструментарію і своєчасної ідентифікації дасть змогу поліпшити сучасний стан розвитку КСВ підприємств в Україні.

Отже, інтеграція нашої країни до європейського і світового співтовариств потребують певних змін у сучасній практиці управління корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). Виникає необхідність запровадити взаємодію держави і підприємництва, а також суспільства і підприємництва, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя та процесу управління загалом, для чого потрібно створити певні умови для їх існування.

Таким чином, у контексті дослідження обґрунтовано необхідність впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності в практику управління вітчизняними підприємства та визначено вигоду від неї як для суспільства, так і для самого підприємства.

Джерела

1. Березіна О. Ю. Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій // Вісн. Укр. акад. банківської справи. 2012. № 1 (32). С. 97–101.
2. Калінеску Т. В., Ліхоносова Г. С., Альошкін В. С. Соціальна відповідальність: підручник. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. 472 с.
3. Перекрестов Д. Г., Поварич И. П., Шабашев. В. А. Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики : монография. М.: Академия Естествознания, 2011. 437 с.
4. Рибак А. І., Азарова І. Б. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія. Одеса: ОДБА, 2017. 145 с.

Seredyuk K. Corporate Social Responsibility Management of Ukrainian Enterprises.

The integration of our country into the European and world communities in need of some changes in modern management practices corporate social responsibility (CSR), it is necessary to establish cooperation between the state and business, and society and business that would strengthen the mutual responsibility of all participants in public life and governance in general, you need to create certain conditions for their existence.

Despite the fact that many aspects of the development and management of corporate social responsibility are devoted to many scientific works, at the same time, in the theory and practice of corporate responsibility management, especially in Ukraine, there are a lot of problematic and poorly investigated issues.

The purpose of the article is to define the concept of corporate social responsibility, research of the current state and development of the directions of the implementation of CSR at modern enterprises.

The development of corporate social responsibility in Ukraine should be characterized by the following aspects: government and business should be represented by some individuals; socially active behavior (as a functional task of the government) should directly affect the reputation of the enterprise as a whole; a socially responsible enterprise should receive competitive advantages.

The achievement of the company's competitive advantage through CSR depends on the formation of specific management procedures, directions, principles

and mechanisms for implementing CSR at the enterprise. It is precisely the application of the directions of the CSR implementation system and the availability of timely scientific support for these processes, the corresponding systematization of tasks, functions, mechanisms, tools and timely identification will make it possible to improve the current state of CSR development in Ukraine.

In the context of the research, the necessity of introducing the system of corporate social responsibility into the practice of management of domestic enterprises has been substantiated and the benefits of it for the society as well as for the enterprise as a whole are determined.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-20-26>

Надійшла 6 серпня 2019 р.

Г. А. БРАТУСЬ

<https://orcid.org/0000-0001-7151-3901>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

РЕТРОСПЕКТИВА ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 27–33

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-27-33>

Представлено ретроспективний аналіз теоретичних підходів щодо сутності та змісту поняття “інтелектуальна власність”. Проаналізовано та виявлено наявність різноманітних наукових підходів щодо визначення сутності категорії інтелектуальної власності, визначено основні із них: історичний, юридичний, економічний, політичний. Обґрунтовано необхідність формування комплексного економіко-правового підходу до дослідження інтелектуальної власності.

Категорія власності є однією з фундаментальних складових будь-якої економічної системи як у минулому, так і нині. Сучасне суспільство не можливо уявити без активного використання результатів інтелектуальної діяльності людини, що становлять інтелектуальну власність, інтелектуальний капітал та інтелектуально-інформаційні технології. Інтелектуальна власність у якісно новому постіндустріальному суспільстві стає визначальним джерелом економічного зростання та фактором примноження національного багатства, тому ретроспективний аналіз основних теоретичних підходів щодо суті й змісту категорії “інтелектуальна власність” є актуальним у сучасних умовах.

Незважаючи на те, що інтерес до категорії “інтелектуальна власність” у вітчизняній та зарубіжній економічній і юридичній літературі досить високий, спостерігається відсутність єдиної думки у визначенні сутності цього поняття. У наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів можна виділити два підходи щодо визначення сутності інтелектуальної власності: юридичний (А. Н. Азрілян, Г. С. Вечканов, В. Г. Гавриленко, І. І. Дахно, В. Г. Золотогоров, Ю. М. Капіца, О. М. Мельник, О. В. Новосельцев, О. А. Підопригора, Б. А. Райзберг, О. Д. Святоцький, В. Н. Шимов та ін.) та економічний (О. Б. Бутнік-Сіверський, В. Д. Базилевич, Т. Давенпорт, В. Коен, І. І. Маслакова, Д. Нортон, О. П. Орлюк, В. В. Ольховський, М. Паладій, О. А. Підопригора, М. Хаммер, Дж. Чампі, П. М. Цибульов, О. В. Шипова та ін.). Однак економічний аспект інтелектуальної власності в працях

вітчизняних і зарубіжних авторів досліджено недостатньо, що стимулює по-
дальші дослідження.

Метою статті є ретроспективний аналіз і розвиток теоретико-методичних
положень щодо сутності та змісту поняття “інтелектуальна власність”.

Дефініція поняття “інтелектуальна власність” є предметом дослідження
ряду наук: правознавчих, філософських, економічних, унаслідок його склад-
ності та багатоаспектності. У наукових дослідженнях можна виділити такі
основні підходи до трактування сутності поняття “інтелектуальна власність”:
історичний, юридичний, економічний, політичний (рисунок).

Інтелектуальна власність — категорія історична. Вона є результатом
розвитку цивілізації, формування знань людини, її духовного розвитку.
Зростання продуктивності виробничої діяльності сприяло тому, що поряд
з необхідним виробляється додатковий продукт, а це створило передумови
для поглиблення суспільного поділу праці та відкрило можливості для зо-
середження уваги частини людей на розвитку науки і культури. Інтелекту-
альна праця виділяється в особливий вид діяльності, відокремлюючись від
фізичної праці, виробничої та торгової діяльності. Відтак об’єкти інтелекту-
альної власності в той час існували у вигляді літературних, мистецьких та
музичних творів.

Завдяки промисловій революції (кінець XVIII – початок XIX ст.) наука,
знання перетворилися на відносно самостійну сферу діяльності та суспіль-
ний товар, а це розширило межі інтелектуальної власності та змінило її роль
у суспільстві: відбувається формування авторського і промислового (патент-
ного) прав, але ці права на перших етапах вважалися приватною власністю
[3].

Науково-технічна революція (другої половини XX ст.) зумовила перехід
людства до постіндустріальної економіки, заснованої на знаннях та інформа-
ції, отже, інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал та інтелектуальна
власність стають головними факторами економіки знань.



Основні підходи до трактування сутності поняття “інтелектуальна власність”
(розроблено автором)

Походження самого терміна “інтелектуальна власність” прийнято пов’язувати з французьким законодавством кінця XVIII століття. У Франції сформувався пропріетарний підхід (термін *proprietas* у перекладі з французького означає власність) до авторського і патентного права, підґрунтям якого була теорія природного права, що отримала найбільш послідовний розвиток у працях французьких філософів-просвітителів: Ф. Вольтера, Д. Дідро, П. Гольбаха, Г. Гельвеція, Ж.-Ж. Руссо). Сутність цієї теорії полягає в тому, що все вироблене людиною — матеріальні об’єкти чи результати творчої праці — визнається його власністю, однак розглядається право на ідею, а не на матеріальний об’єкт, в якому ця ідея знайшла свій вираз. У теорії природного права власність є важливим механізмом узгодження інтересів окремих індивідів та суспільства загалом щодо задоволення існуючих потреб [2]. Цей підхід із самого початку своєї появи піддавався гострій критиці, суть якої полягала в тому, що результати творчої діяльності не можуть бути об’єктами права власності.

Трудова теорія власності обґрунтована Джоном Локком у трактаті “Про державне правління”, підставою для виникнення права власності є людська праця, натомість об’єкти спільної власності шляхом докладання праці окремої особи (об’єднання з особистою власністю) можуть перетворюватись у приватну власність [4].

На противагу усталеним поглядам сучасників щодо авторського права, які бачили в ньому тільки форму власності, що забезпечує економічну вигоду для автора, І. Кантом було сформульовано новий підхід. Він вважав, що авторське право є природним правом особистості на творчість, а твір автора є вираженням його особистості, отже, вимагає такого ж захисту, як й економічна складова твору. Ідеї І. Канта вплинули на розвиток авторського права у континентальній Європі, в континентальній правовій системі були закріплені *droit moral* (моральні, або особисті немайнові права автора), що захищали нематеріальні інтереси автора [4].

Термін “інтелектуальна власність” епізодично використовувався теоретиками — юристами та економістами у XVIII–XIX ст., проте в міжнародній правовій термінології це поняття уперше було введено в Конвенцію про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, підписану в Стокгольмі 14 липня 1967 року.

Відповідно до установчих документів Всесвітньої організації інтелектуальної власності, “до інтелектуальної власності належать права на: літературні, художні та наукові твори; виконавську діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі; винаходи у сферах людської діяльності; наукові відкриття; промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення; захист від недобросовісної конкуренції; усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах”.

Пізніше відбулося уточнення переліку об’єктів. Були позначені виняткові права, що відносяться до географічних зазначень, нових сортів рослин і порід тварин, інтегральних мікросхем, радіосигналів, баз даних, доменних імен.

Далі, з розвитком сучасного технічного прогресу, постійно виникають нові об'єкти інтелектуальної власності.

Відповідно до юридичного аспекту інтелектуальна власність є правом на результати розумової діяльності людини в науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об'єктом цивільно-правових відносин у частині права кожного володіти, користуватися та розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності [2]. В юриспруденції категорія “інтелектуальна власність” розглядається як право власності на результати інтелектуальної діяльності або інтелектуальний продукт.

У статуті Всесвітньої організації інтелектуальної власності поняття “інтелектуальна власність” трактується як творіння людського розуму: винаходи, літературні та художні твори, символіка, назви, зображення та зразки, які використовуються в торгівлі.

Отже, юридичний підхід пов'язує “інтелектуальну власність” з наявністю так званих виняткових прав — спеціального виду цивільних прав на виконання дій з певного роду абстрактними об'єктами, які є монополією певної особи, зазвичай, творця цього об'єкта, або його правонаступника. Історично склалося так, що держава, в особі монархів, давала винагороди та заохочувала винахідників монополіями правами на використання їхніх винаходів. Після великих демократичних революцій XVII–XIX ст., коли було скасовано даровані державою монополії, система виняткових прав стала асоціюватися з винагородою за творчі досягнення.

На думку З. В. Пічурової та В. Г. Семенової, усі трактування інтелектуальної власності в рамках юридичного підходу значно звужують її зміст і значення в сучасних умовах економічного розвитку, обмежують певним об'єктом і звертають увагу, передусім, на матеріальну форму вираження певної ідеї, що розкриває її сутності як економічної категорії [9, 12].

Представники економічного підходу вважають інтелектуальну власність “ринковим ресурсом”, “самостійним соціально-економічним інститутом”, “системою економічних відносин між суб'єктами ринку” тощо. Інтелектуальну власність можна визначати як види прав на будь-які об'єкти, через які реалізується її економічний зміст. Так, С. Мочерний пов'язує інтелектуальну власність із “системою внутрішньо необхідних, стійких соціально-економічних зв'язків і стосунків між людьми з приводу привласнення інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення” [7].

Ряд вітчизняних науковців розглядають інтелектуальну власність як результат втілення ідей, творчих думок, винаходів, технологій та їх комерційне застосування [5, 10].

Прихильники економічного підходу мають рацію. Зокрема, незаперечним є той факт, що нині інтелектуальна власність є ринковим ресурсом, що здатний забезпечити фінансову незалежність і зростання будь-якого підприємства, також інтелектуальна власність є системою економічних відносин. Однак будь-які економічні відносини можуть цивілізовано розвиватися, якщо вони мають юридичне забезпечення.

Так, під інтелектуальною власністю можна розуміти сукупність прав як особистого немайнового, так і майнового характеру на результати інтелектуальної і, насамперед, творчої діяльності, а також прирівняні до них об'єкти.

Основними особливостями інтелектуальної власності як економічної категорії є:

- 1) нематеріальний характер;
- 2) наявність автора, творця або винахідника;
- 3) обмежений термін дії права власності;
- 4) можливість багаторазового відтворення без втрати вартості;
- 5) необхідність спеціального правового регулювання;
- 6) наявність позитивних ефектів від появи нової інтелектуальної власності, які не враховуються в ціні товарів (позитивні екстерналії).

З позиції економічного підходу “інтелектуальна власність” є втіленням так званих “нематеріальних активів” (intangible assets), тобто тієї частини капіталу підприємства, яка необхідна для створення його доходу й вимагає витрат на своє створення і/або вміст, але не виражена в жодних матеріальних об'єктах, крім правовстановлюючих документів.

Нематеріальні активи — “права власності на результати інтелектуальної діяльності, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, в тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами” [6].

Відповідно до Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, щоб актив був визнаний нематеріальним, він має відповідати таким критеріям:

- немонетарність — немонетарними визнають будь-які активи, за винятком грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей;
- ідентифікованість — ідентифікованими є такі нематеріальні активи, які можуть бути придбані або продані окремо від інших активів підприємства (торговельні марки, патенти, ліцензії тощо);
- відсутність матеріальної форми;
- використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік);
- існування імовірності одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням (розмір вигід має високий ступінь невизначеності);
- можливість достовірного визначення вартості активу;
- наявність у підприємства наміру, технічної можливості та ресурсів для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;

- наявність у підприємства можливості отримання майбутніх економічних вигід від його реалізації або використання (розмір вигід має високий ступінь невизначеності);
- наявність у підприємства інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу [8].

У політичній сфері поняття “інтелектуальна власність” має набагато ширший і невизначений зміст, з огляду на те, що тут воно використовується для опису не стільки фактично сформованих відносин, скільки для вираження інтересів і намірів суб'єктів політики, тобто інтелектуальною власністю є об'єкт, який має бути наділений винятковим правом у перспективі, а не той, на який вже встановлені виняткові права, що приносить дохід [1].

Результати інтелектуальної діяльності людини, що становлять нове знання або інформацію, завжди були одним із факторів отримання й при множення капіталу, тому вони стали об'єктом особливої зацікавленості в суспільстві. Володіти знаннями або інформацією одноосібно часто виявлялося складним у зв'язку з тим, що це об'єкти є нематеріальними, отже, захистити їх від чужого зазіхання звичайними матеріальними засобами, практично неможливо.

Як зазначалося, поняття “інтелектуальна власність” у науковій літературі розглядається з погляду наукових сфер: історичної (результат розвитку цивілізації), юридичної (право власності), економічної (ринковий ресурс), політичної (об'єкт наділений винятковим правом у перспективі). Однак, вочевидь, це поняття має реалізуватися через два взаємопов'язаних аспекти: економічний і юридичний, причому юридичний аспект виступає не тільки як передумова, а й як результат економічних відносин, тобто розгляд інтелектуальної власності лише як права власності є обмеженим.

Джерела

1. Ахметов А. А. Теоретические аспекты исследования интеллектуальной собственности в современных условиях // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1 (21). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-issledovaniya-intellektualnoy-sobstvennosti-v-sovremennyh-usloviyah>
2. Гордієнко С. Г. Пізнання сфери захисту інтелектуальної власності в Україні: методологічні проблеми: монографія. Київ: Вид. дім “Скіф”, 2008. 140 с.
3. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник. Затверджено МО. Київ, 2010. 87 с.
4. Кокошин А. А. Технократия, технократы и неотехнократы. Москва: ЛКИ, 2009. 208 с.
5. Лонг Д. Захист прав інтелектуальної власності: норми міжнародного і національного законодавства та їх правозастосування : практ. посіб. Київ: К.І.С., 2007. 448 с.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 № 1327 [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: сайт. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/rintable_article?art_id=293611
7. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. 416 с.

8. *Николюк М. З.* Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визнання [Електронний ресурс] // Державний університет "Житомир, політехніка": сайт. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4625/1/270.pdf>
9. *Пічкурова З. В.* Систематизація теоретичних положень та наукових поглядів на економічний зміст інтелектуальної власності [Текст]: зб. наук. пр. // Наук. зап. Нац. ун-ту "Остроз. акад.". Серія "Економіка". 2013. Вип. 24. С. 215–219.
10. *Основы интеллектуальной собственности* / пер. с англ. А. Полторака, Л. Лернера. Москва: Вильямс, 2004. 208 с.
11. *Поляков Р. Е.* Анализ определения понятия "интеллектуальная собственность" // Молодой ученый. 2011. Т. 1, № 10. С. 176–179.
12. *Семенова В. Г.* Дослідження сутності інтелектуальної власності в сучасних економічних умовах // Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 6 (26). С. 74–77.

Bratus H. A. Retrospective Of Theoretical Approaches To The Essence And The Content Of The Definition Of Intellectual Property.

The article presents a retrospective analysis of theoretical approaches to the essence and content of the concept of "intellectual property". Various scientific approaches have been analyzed and identified to determine the essence of the intellectual property category, and the main ones have been identified: historical, legal, economic, political. According to the historical approach, intellectual property is the result of the development of civilization, the formation of human knowledge, its spiritual development; legal approach associates intellectual property with the existence of so-called exclusive rights; in the political sphere, intellectual property is an object that should be granted exclusive rights in the future, but not one for which exclusive income-generating rights are already established; economic representatives view intellectual property as a market resource, a system of economic relations between market actors, and so on.

It is established that the interpretation of intellectual property within the legal approach as a property right narrows its content and meaning, since intellectual property is a market resource. The necessity of forming a comprehensive economic and legal approach to the study of intellectual property is substantiated, since economic relations can develop civilly only when they have the appropriate legal support, and the legal aspect acts not only as a prerequisite but also as a result of economic relations. This approach has not been sufficiently researched, which creates additional opportunities for further development.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-27-33>

Надійшла 22 жовтня 2019 р.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ІМІДЖУ ТЕРИТОРІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 34–39

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-34-39>

Досліджено методичні засади діагностики іміджу територій в системі управління розвитком регіону. Наведено основні особливості регіональної діагностики іміджу територій. Зазначено важливість діагностування іміджу регіонів та його вплив на соціально-економічний розвиток регіонів.

Слідування новим течіям та новітнім технологіям в економіці є головною умовою сталого розвитку країн, а за сучасних умов стрімкої інформатизації, швидке реагування науковців на дослідження та впровадження нових категорій в економічній науці є особливо важливим показником професіоналізму та спроможністю до створення конкурентоспроможної та високорозвиненої економіки країни [1]. До новинок у розвитку сучасної економічної науки належать такі категорії, як “бренд країни” та “імідж регіону”. Ці поняття викликають неабиякий інтерес у науковців. Але імідж регіону досліджується здебільшого в таких сферах діяльності, як туризм, культура тощо. Наразі недостатнім є вивчення та дослідження його з точки зору розвитку регіональної та національної економік, невивченим залишається питання діагностування територіального іміджу [7].

Дослідимо, систематизуємо та узагальнимо методичні засади діагностування іміджу регіону в системі управління розвитком регіону.

Проблеми діагностування іміджу регіонів є актуальним питанням сучасного регіонального розвитку країни, що потребує детального вивчення. Досліджуючи імідж регіону як категорію економічної науки, одним із важливих завдань, що постає нині перед науковцями, є застосування методів оцінки та інформаційно-аналітичних технологій, що дозволяють: описати та ідентифікувати регіональні проблеми і ситуації; дати якісну і кількісну оцінку цим ситуаціям і проблемам; оцінити та встановити внутрішні й зовнішні причини продіагностованих станів [5].

Дослідженнями проблем діагностики соціально-економічного розвитку регіонів та формування іміджу територій активно займалися як вітчизня-

ні, так і зарубіжні вчені. Ці проблеми відображені в працях Н. Агафонова, Д. Гавра, О. Фінагіної, Д. Солохи, Н. Баранського, О. Доценко, Т. Безгрошевих, А. Гранберга, В. Грішина, Р. Єфімової, В. Ільїна, У. Айзарда, В. Крісталлера, В. Лексина, М. Портера, Т. Райнера, Е. Сафонова, А. Ськопіна, М. Степанова, А. Чеботарева, Е. Шарафанової, В. Шепель, А. Шилова та ін. Але саме процес діагностування іміджу регіонів потребує багато часу. Найважливішим є те, щоб до цього процесу були залучені не тільки науковці, а й регіональні структури та інститути, місцеві ЗМІ, фахівці та експерти, які зможуть професійно провести діагностування фактичного іміджу територій та спрогнозувати бажаний імідж [6]. Діагностика — це визначення стану об'єкта, предмета, явища або процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур. Діагностика — це не одноразовий акт, а процес, який здійснюється в часі і просторі. Застосування діагностики необхідно для визначення реального стану процесів управління.

Найбільш повне визначення регіональної діагностики представлено В. Н. Лексіним, і включає в себе такі пункти [4]:

1. Опис досліджуваних регіональних ситуацій і проблем в системі певних показників;
2. Їх ідентифікація та прив'язка до відомих типологічних груп;
3. Кількісна та якісна оцінка проблем, встановлення остаточного діагнозу;
4. Виявлення внутрішніх і зовнішніх причин діагностованих станів.

У даному контексті під регіональною ситуацією розуміється поєднання основних параметрів певного стану регіону і умов, що визначають цей стан. На думку О. Г. Дмитрієвої, регіональна діагностика спрямована на пояснення причин ситуації, що склалася в регіоні, і виявлення його “болювих точок” з метою прийняття обґрунтованих заходів [3]. Шніпер акцентує увагу на “розпізнаванні причинно-наслідкових зв'язків у певному регіональному процесі, а також причин відхилень регіону від встановленої норми”.

Діагностика іміджу територій — це галузь соціально-економічних знань, яка пов'язує між собою розроблення методики та методології для більш удосконаленої та систематизованої точної оцінки станів, рівнів і властивостей екологічного, культурного, соціального та економічного розвитку регіонів.

Діагностика іміджу територій ґрунтується на загальних та специфічних принципах, а саме: принцип наукової обґрунтованості — передбачає надійність результатів діагностування; принцип об'єктивності оцінює реальні показники регіонального розвитку; принцип верифікації — наголошує на встановленні вірогідності іміджевої інформації; принцип системності — необхідність його дотримання пояснюється тим, що соціально-економічний розвиток регіону має багато випадковостей і суперечностей, тобто пошук здійснюється у неповній визначеності, що виникає унаслідок наявності значної кількості чинників, які по-різному впливають один на одного, і які не завжди точно можна оцінити. Застосування принципу комплексного підходу при діагностуванні іміджу регіону полягає у виявленні та аналізі всіх чинників та умов, що сприяють виникненню певного образу регіону. Принцип ефективності при діагностуванні іміджу регіону полягає в планомірному

вивченні якісних показників регіону, які мають відповідати реальним можливостям розвитку регіону.

Автором запропоновано певний методологічний алгоритм проведення діагностики іміджу територій, результатом якого є описання об'єкта в системі показників, який наведено на рисунку.

Необхідним при діагностиці іміджу регіонів є впровадження системного та комплексного підходів, складовою якого буде розробка новітніх методів і технологій. На думку автора, до технологій, які необхідно використовувати при діагностуванні іміджу регіонів, слід віднести технологію форсайт [2].

Форсайт, за тлумаченням американського фахівця в галузі науково-технічних передбачень професора Б. Мартіна, становить систематичну спробу зазирнути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, що здатні принести найбільші соціальні та економічні вигоди [2]. Виходячи з цього трактування, можна наголосити, що форсайт — це дослідження, яке присвячене координуванню та моделюванню майбутнього. Ідеологічною складовою форсайта є визначення напрямів розвитку регіону та різноманітних сфер його діяльності, які через певний проміжок часу будуть пріоритетними у розвитку світового прогресу, економіки підприємств, регіонів та країни загалом. Технології форсайт є надійним фундаментом у прийнятті управлінських і стратегічних рішень, використання необхідних ресурсів та



Методологічний алгоритм проведення діагностики іміджу територій
(розроблено автором)

залучення довгострокових інвестицій, що є ключовим фактором при формуванні іміджу як країни, так і її регіонів та беззаперечно сприятиме збільшенню прибутковості від здійснюваної діяльності будь-якої сфери та підвищить рівень конкурентоспроможності на світовому рівні.

В умовах стрімкої глобалізації у різних країнах світу вже давно досліджують та впроваджують технології форсайт. Така зацікавленість пояснюється бажанням зменшувати витрати на регіональних і державних рівнях, поглибленням знань про економічні системи та процеси, можливістю стабілізувати бізнес-процеси, мобілізувати людські, матеріальні та інформаційні ресурси в переважних сферах діяльності. За умов трансформаційної економіки України та негативно сформованого іміджу східних регіонів країни особливою необхідністю є застосування форсайта при розробленні стратегічних планів економічного розвитку як країни, так і її регіонів загалом. При діагностуванні іміджу регіонів форсайт перетворюється на комплексний інструмент, який дозволяє досягти певних результатів за рахунок об'єднання всіх системних методів, які використовуються. Недоліком використання технології форсайт при діагностуванні іміджу регіону є те, що вони потребують значних витрат, що на регіональному рівні може означати як нераціональне використання залучених у регіон ресурсів [2].

До основних методів діагностування іміджу регіону доцільно віднести якісну і кількісну оцінку досліджуваних територій, але досліджувані методи добираються індивідуально залежно від потреб регіону.

Методологічною складовою якісної оцінки діагностування іміджу регіону є безперервний моніторинг поточного стану регіону, забезпечення управління процесами формування та коригування іміджу як інструменту управління його соціально-економічним розвитком. У цьому напрямі одним із найефективніших методів діагностування іміджу регіону є швидкісна діагностика із залученням експертних співтовариств. Метою запропонованого методу діагностики є пошук виявлення найбільш складних проблем управління в регіоні, які впливають на його імідж. Якісна оцінка діагностування іміджу регіону складається насамперед з інформаційної та раціональної складової. Інформаційну складову слід розглядати у прояві якісної інформаційної політики регіону, наявності рекламної діяльності, символіки регіону, форм оприлюднення та поширення інформації, залучення спонсорських агентств та міжнародних товариств, участь у національних конкурсах та програмах. До раціональної складової іміджу регіону слід віднести наявність загальних стратегічних планів розвитку регіону, впровадження стратегічних рішень, за рахунок дослідження інноваційних програм, залучення висококваліфікованих фахівців у сфері науково-інноваційної діяльності, використання сучасних екологічних технологій у регіоні, якість туристичної діяльності у регіоні, зниження рівня безробіття, якість продукції, яка виготовляється в регіоні. Таким чином, якісна оцінка іміджу регіону дозволяє визначити проблеми розвитку регіону, які впливають на його соціально-економічний розвиток, та проаналізувати стан привабливості з боку інвесторів, органів влади, туристів, населення та інших регіонів [8].

Найважливішим і складним етапом діагностування іміджу регіону є кількісна оцінка, яку слід проводити за допомогою створення системи показників оцінювання іміджу регіону. До складової показників оцінювання іміджу регіонів відносять: економічні, соціальні та екологічні показники регіону. Кількісну оцінку іміджу регіону слід проводити на основі аналітичної та статистичної інформації. При розгляді економічної складової треба звернути увагу на макроекономічні та фінансові показники регіону. При оцінюванні соціальної складової регіону найбільш приділяється уваги зайнятості та безробіттю населення регіону. Аналізуючи екологічну складову, до уваги беруться показники екологічної безпеки регіону, рівень забруднення регіону, витрати на екологічну охорону та раціональне використання природних ресурсів. Доцільно зауважити, що кількісна оцінка діагностування іміджу регіону є дуже складним процесом, тож розгляд подальшого дослідження у цьому напрямі має розглядатися відокремлено.

Отже, досліджено методичні засади діагностики іміджу територій в системі управління розвитком регіону. Наведено основні особливості регіональної діагностики іміджу територій. Розглянуто проблеми діагностики іміджу регіону, результати якої використовуються для оцінювання інформаційного потенціалу регіонів. Розглянуто поняття “діагностика іміджу територій” та зазначено, що це є галузь соціально-економічних знань, яка пов’язана з розробленням методичних засад для оцінювання екологічного, культурного та соціально-економічного стану розвитку досліджуваних територій. Схарактеризовано принципи діагностики іміджу регіону та зазначено, що базується вона на загальних та специфічних принципах. Акцентовано важливість діагностування іміджу регіонів та його вплив на соціально-економічний розвиток регіонів. Запропоновано бачення методологічного алгоритму здійснення діагностики іміджу територій, результатом якого є опис об’єкта в системі показників. Процес діагностування іміджу регіону потребує багато часу. Наголошено на доцільності використання технології форсайт, яка становить систему методів експертних оцінок та дозволяє досягти вагомих результатів за рахунок поєднання всієї системи методів. Початок процесу діагностики іміджу територій включає методи збору, аналізу та оцінки інформації. Також наголошено на важливості процесу діагностування іміджу регіонів та впровадження системного і комплексного підходів при діагностиці іміджу регіонів, які засновані на інтегрованих методиках діагностування, де надається якісна та кількісна оцінка процесів формування іміджу регіону.

Перспективами подальшого дослідження у цьому напрямі є розроблення рекомендацій із впровадження показників кількісної оцінки діагностування іміджу регіону та вдосконалення методичних інструментів для діагностування іміджу регіону.

Література

1. Васильконова Е. О. Імідж території в управлінських інструментах: питання стратегії та тактики // Зб. наук. пр. Донец. держ. ун-ту упр. Серія “Економіка”. 2014. Вип. 293, т. XV. С. 264–274.

2. Гапоненко Н. В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт : [монография]. М.: Юнити-Дана, 2012. 238 с.
3. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1992. 274 с.
4. Лексин В. Н. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика использования в современной России (вводная лекция рекомендуемого учебного курса) // Рос. экон. журн. 2003. № 9–10. С. 64–86.
5. Солоха Д. В., Фінагіна О. В. Імідж регіону: питання інформаційного відображення та управлінських технологій регулювання // Стратегія економічного розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів : зб. наук. пр. Донец. держ. ун-ту упр. Донецьк: ДонДУУ, 2014.
6. Солоха Д. В., Фінагіна О. В. Проблеми формування іміджу // Зб. наук. пр. Черкас. держ. технологічного ун-ту. Серія “Економічні науки”. Вип. 40, ч. IV. Черкаси: ЧДТУ, 2015. С. 132–139.
7. Сурай А. С. Оцінювання рівня розвитку ділового середовища: глобальний та регіональний аспекти // Зб. наук. пр. Черкас. держ. технолог. ун-ту. Серія “Економічні науки”. 2016. Вип. 42. Ч. 2. С. 67–80.
8. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : монографія. НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. Донецьк: Юго-Восток Лтд, 2005. 228 с.

Vasilkonova E. O. Methodical principles of diagnostics of the image of territories in the system of management of development of the region.

Methodical bases of diagnostics of image of territories in the system of management of development of region are investigated. The main features of regional diagnostics of the image of territories are given. The problems of diagnostics of the image of the region, the results of which are used to assess the information potential of the regions, are considered.

The concept of “image diagnostics of territories” is considered and it is stated that it is an area of socio-economic knowledge, which is connected with the development of methodological bases for assessment of ecological, cultural and socio-economic status of development of the studied territories. The principles of diagnostics of the image of the region are characterized, and it is stated that it is based on general and specific principles.

The importance of diagnosing the image of regions and its impact on the socio-economic development of regions is emphasized. The vision of the methodological algorithm of realization of the image of territories diagnostics which result is the description of the object in the system of indicators is offered. The process of diagnosing the image of the region takes a long time. Emphasis is placed on the feasibility of using Forsyth technology, which is a system of peer review methods and enables significant results to be achieved by combining the entire system of methods. The beginning of the process of diagnostics of the image of territories involves methods of collecting, analyzing and evaluating information.

The importance of the process of diagnosing the image of the regions and the introduction of systematic and integrated approaches in the diagnosis of the image of the regions, based on integrated methods of diagnosis, which provides a qualitative and quantitative assessment of the processes of formation of the image of the region.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-34-39>

Надійшла 25 січня 2019 р.

О. О. ВЛАСЕНКО

<https://orcid.org/0000-0002-1011-1965>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

І. Д. ЯКУШИК

<https://orcid.org/0000-0003-1008-7181>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ РЕКЛАМИ УКРАЇНИ, ЯК ЕЛЕМЕНТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ТА ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З РИНКОМ СМАРТФОНІВ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 40–47

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-40-47>

Склад і тенденції розвитку ринку реклами України постійно змінюється. Існує пряма взаємозалежність між структурою ринку реклами та ринку мобільних телефонів. Структура та динаміка ринку продажу мобільних телефонів в Україні відрізняється від світового ринку. Сучасне рекламне звернення повинно враховувати основні емоційні характеристики, до яких прихильні українці.

Використання маркетингових комунікацій дає можливість формувати не тільки попит, а й суспільну думку, впливати на свідомість та підсвідомість споживача. Реклама є одним з основних інструментів маркетингових комунікацій. На сьогоднішній час неможливо уявити інформаційний простір без реклами. Під рекламою ми розуміємо всі форми впливу на свідомість людини, задля керування її вчинками, на нашу користь. І якщо раніше цей вплив здебільшого був вчинений на людину, яка приймає рішення про купівлю товару, вибір тощо, то нині комунікаційні засоби впливають на всі верстви населення. Тобто відбувається вплив на людей, які можуть вплинути на особу, що приймає остаточне рішення на нашу користь. При розробленні маркетингових комунікаційних стратегій впливу на споживача використовуються психологічні підходи та методи впливу на всіх осіб, які можуть вплинути на вибір, на прийняття рішення про вчинок на користь цілей компанії.

Реклама застосовується у багатьох сферах суспільного життя: політиці, економіці, соціальній сфері. У літературі дослідженню рекламного ринку присвячено чимало праць таких вчених, як Ю. К. Баженов, Й. Бергер, П. С. Гуревич, А. С. Кармин, Р. М. Крамар, Д. Льюїс, Ю. Б. Миронов, К. Мозер, К. С. Олініченко, Ф. Г. Панкратов, Э. Плессі, О. М. Прядко, Н. Л. Савицька, Д. Тейлор, Г. Фельсер, В. Г. Шахурин та інших, які у своїх працях дослідили

теоретичні та практичні аспекти рекламного ринку. Однак під впливом різноманітних факторів рекламний ринок України постійно змінюється. Тому актуальним є його постійний аналіз.

Проаналізуємо сучасний рекламний ринок України як основний елемент маркетингової комунікації, дослідимо його взаємозв'язок з ринком смартфонів, визначимо основні тенденції розвитку.

За підсумками 2018 року в Україні рекламний ринок виглядає наступним чином (рис. 1) [1].

Найбільшу частину ринку реклами України, майже половину ринку, займає Digital (Internet) медіареклама. Слід зауважити, що до категорії Digital (Internet) медіареклами ми віднесли не тільки банерну рекламу, оголошення в соціальних мережах, спонсорство, мобільну рекламу, цифрове відео, а й пошук (платна видача у пошукових системах). Загалом ринок Digital (Internet) медіареклами в Україні у 2017–2018 роках виглядав наступним чином (табл.) [1].

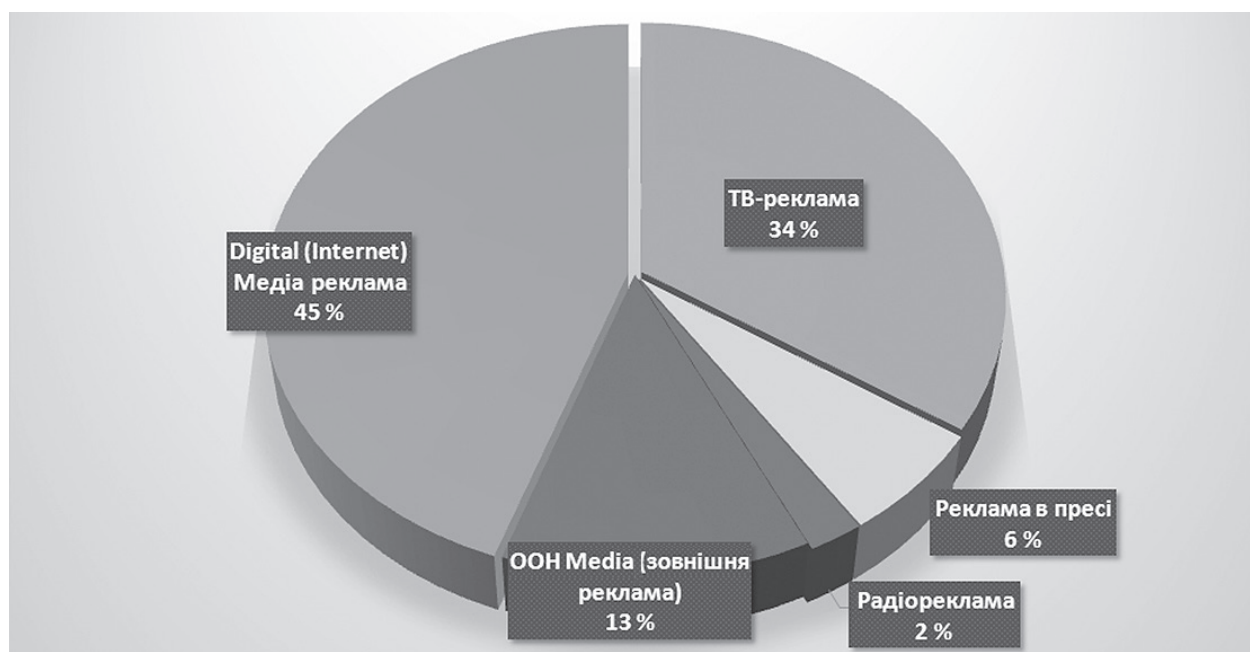


Рис. 1. Питома вага основних видів реклами в загальному обсязі рекламного ринку України за 2018 р.

Обсяги ринку Digital (Internet) медіареклами в Україні за 2017–2018 рр.

Види засобів комунікації	2017 р. (млн грн)	2018 р. (млн грн)	Темп росту (%)
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich медіа	825	951	115
Спонсорство	181	210	116
Цифрове відео, вкл. Youtube	713	1359	191
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN	1800	6500	361
Інший діджитал	400	520	130
Разом	4345	9540	220

Як свідчить аналіз даних, найбільший темп зростання витрат на просування показав сервіс “пошук”. Темп росту витрат на цей засіб просування у 2018 році склав 361 %. Цей вид комунікаційного засобу буде розвиватися і надалі, тому що формат пошукових систем змінюється, вони розширюють своє коло охоплення і починають орієнтуватися на пошук з мобільних пристроїв.

Ці зміни спричинені зростанням чисельності користувачів мобільних телефонів, а саме смартфонів. За даними компанії МОУО, на основі панельних досліджень Point of Sales Tracking GfK Ukraine у 2018 році в Україні було продано 5,4 млн смартфонів та 1,5 млн кнопочних телефонів загальною вартістю 30 млрд грн [2].

Отже, кожного дня українці купували 15000 смартфонів та 4000 кнопочних телефонів. Порівняно з 2017 роком попит на мобільні телефони зріс на 15 %, а витрати на них на 34 %.

Зовсім інші тенденції спостерігаються на світовому ринку. Згідно з останнім дослідженням від Strategy Analytics, світові поставки смартфонів скоротилися на 4 % на рік, з 345,4 млн пристроїв у I кварталі 2018 року до 330,4 млн за I квартал 2019 року [3].

Однак взагалі об'єм цього ринку вражає. У 2018 році він склав \$522 млрд, а на продаж було поставлено 1,44 млрд нових телефонів. Враховуючи, що світовий об'єм індустрії побутової техніки оцінюється в \$1,2 трлн, питома вага сегмента мобільних телефонів становить 44 % [4].

Світовий ринок продажу мобільних телефонів та ринок України за складом провідних торгових марок істотно відрізняється. Так, ТОП-5 основних марок смартфонів у світі (рис. 2) відрізняється від ТОП-5 смартфонів в Україні. У світі до ТОП-5 входять Samsung (19 %), Apple (13 %), Huawei (13 %), Xiaomi (8 %), Oppo (8 %) та інші торгові марки (39 %) [5].

В Україні інші торгові марки займають лише 12 %, а до ТОП-5 входять: Xiaomi (27 %), Samsung (26 %), Meizu (11 %), Huawei (16 %), Honor (8 %) [6].

Ці дані представлено на рис 3.

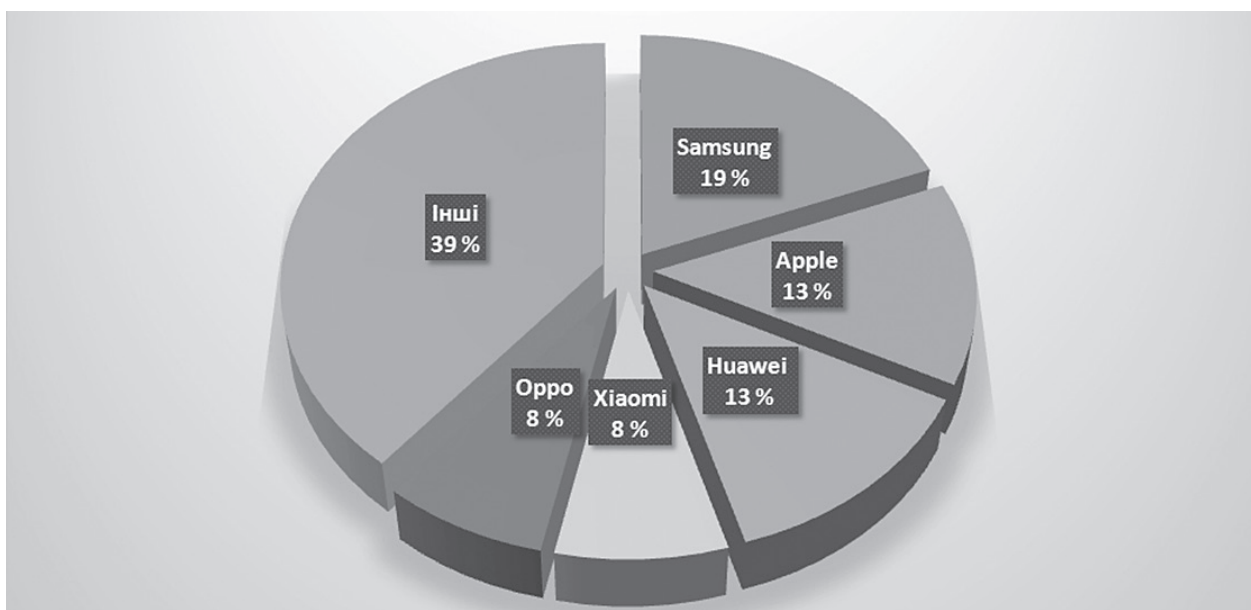


Рис. 2. ТОП-5 основних марок продажу смартфонів у світі за 2018 р.

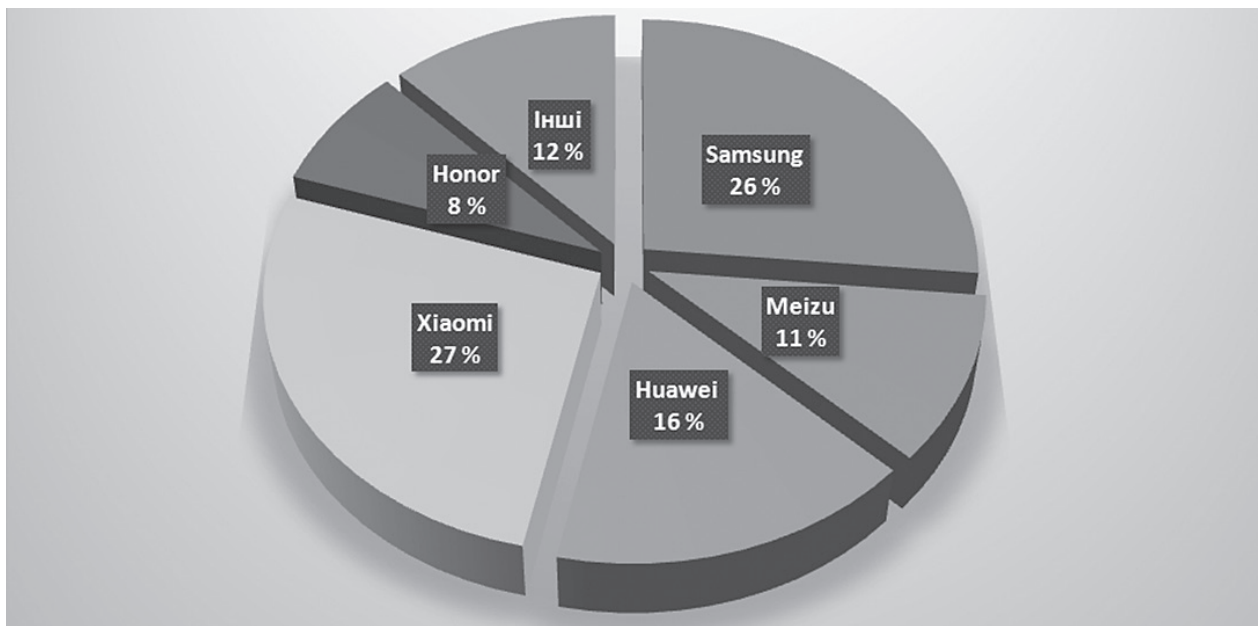


Рис. 3. ТОП-5 основних марок продажу смартфонів в Україні за 2018 р.

Згідно зі стратегічними планами Xiaomi за 2019 рік, користуватися її смартфонами в майбутньому, на постійній основі будуть більш як 5 млрд людей [7].

Виходячи з того, що за прогнозами вчених у 2050 році чисельність населення світу досягне 9,7 млрд людей, можна сказати, що практично кожна людина у світі в найближчому майбутньому користуватиметься мобільними пристроями. Тому світовий ринок реклами, орієнтований на користувачів смартфонів, є найбільш динамічно зростаючим та перспективним для рекламодавців.

В Україні аналіз обсягів продажу мобільних телефонів показав, що ринок користувачів смартфонів в Україні щорічно збільшується. Відповідно збільшується ринок споживачів інтернет-сервісів. Вид представлення інформації на комп'ютері почав залежати від зручності перегляду сайту на мобільному пристрої. Це підтверджує взаємозалежність ринку реклами та ринку продажу мобільних телефонів в Україні. Отже, витрати рекламодавців на категорію Digital (Internet) медіареклами щорічно буде збільшуватися.

Орієнтація виробників на споживача призвела до підпорядкування властивостей продукту до психологічного задоволення споживачів. Маркетингові комунікації та безпосередньо реклама почали звертатися до підсвідомості, до потреб, які сховані глибоко у середині людини. Сучасна реклама використовує усі наукові підходи та дослідження психології і соціології.

Сучасна реклама не лише удосконалює своє рекламне звернення, а й шукає нових, сучасних шляхів представлення цього звернення. Тобто на сьогодні всі маркетингові стратегії будуються на активному використанні всіх можливостей Інтернету.

Наприклад, реклама смартфонів. Окрім стандартних шляхів розміщення рекламних звернень, рекламні ролики розміщуються у Youtube. Так, до ТОП-10 до найкращих рекламних роликів у світі ввійшли 3 рекламних ролика смартфонів. Рейтинг роликів наступний [8]:

1. OPPO F7 — Real Support Makes Real Hero (31,7 млн переглядів);

2. Samsung Galaxy: Moving On (17,4 млн переглядів);

3. HomePod — Welcome Home by Spike Jonze — Apple (16,3 млн переглядів).

Таким чином, охоплюється чималий сегмент користувачів інформаційних систем, які, своєю чергою, є потенційними споживачами (покупцями смартфонів).

Компанія Nielsen провела опитування з метою з'ясувати, якій рекламі сьогодні найбільше довіряють споживачі. Дослідження проводили у 60 країнах, у тому числі й в Україні [9]. Результати українського ринку представлено на рис. 4.

Найвищу довіру в українців викликала непряма реклама, а саме рекомендації знайомих, саме їй віддали перевагу 81 % опитаних. З великим відривом, на другому місці, непряма реклама, у вигляді відгуків споживачів, які розмістили цю інформацію он-лайн (63 % опитаних). На третьому місці довіряють рекламі, яка розміщена на сайтах брендів (59 % опитаних). Усій іншій рекламі довіряють менше половини всіх опитаних українців. Однак можна зазначити, що половина джерел інформації відноситься до інтернет-джерел. Тобто 50 % усіх можливих шляхів отримання рекламної інформації веде до он-лайн простору, тобто до смартфонів.

У більшості випадків рекламне повідомлення після сприйняття одразу забувається. Тому необхідно в рекламному повідомленні донести інформацію в легкій та доступній формі. Це підтверджується дослідженням “Яка реклама подобається українцям” (див. рис. 5) [9].

За результатами опитування, реклама з гумористичним сюжетом подобається українським споживачам найбільше (61 %). Надалі, реклама на основі



Рис. 4. Результати опитування українців, щодо довіри до джерела отримання реклами



Рис. 5. Результати опитування українців, щодо прихильності до сюжету рекламного звернення

реальних життєвих ситуацій відповідає сподіванням 43 % опитаних. Рекламні ролики із сімейними сценами подобаються 37 % українців.

У світі спостерігається рух реклами до природності, чесності, відкритості. Так, із 1 жовтня 2017 р. у Франції вступив у силу закон, за яким всі ретушовані фото повинні супроводжуватися попередженням “ретушоване фото”. Штрафні санкції, за недотримання цих вимог, 37500 євро або 30 % від вартості реклами. [10]. Таким чином, керівництво країни турбується за здоров'я нації, намагається боротися з екстремальною художністю.

У Великобританії почала діяти заборона на використання гендерних стереотипів. Це рішення прийнято регулятором стандартів реклами Advertising Standards Authority (ASA) і розповсюджується на всі засоби масової комунікації [11]. Вони дійшли висновку, що деякі з них можуть негативно вплинути на вибір дітей та підлітків, а також посилюють гендерну нерівність. Так, до заборонених сценаріїв відносяться ті, де чоловіки розкидують речі, а жінки їх збирають, або показують ситуації, в яких жінка не може виконати якусь задачу.

Отже, одним з основних інструментів маркетингової комунікації є реклама. Перший крок ефективної реклами — це необхідність бути почутою, побаченою. Для цього потрібно передати рекламне повідомлення найбільш ефективним шляхом. Як свідчить аналіз рекламного ринку України — це Digital (Internet) шляхи. Саме вони, як шляхи отримання інформації, є найпоширенішими та найбільш динамічно розвиваються в Україні. У п'ятірку джерел, яким довіряють українці, входять саме інтернет-джерела. Формат пошукових систем змінюється, вони розширюють своє коло охоплення та починають орієнтуватися на пошук з мобільних пристроїв.

Необхідність цього підтверджується даними про зростання об'єму продажу ринку смартфонів в Україні, на відміну від світового ринку, який у 2018 році припинив своє зростання. Вид представлення інформації на комп'ютері залежить від зручності перегляду сайту на мобільному пристрої. Ринок реклами напряму залежить від динаміки ринку продажу смартфонів, тому що саме він дає шляхи для розповсюдження інформації рекламодавця.

Ефективна реклама має привернути увагу, запам'ятатися, викликати емоційну реакцію та спонукати до необхідної, для замовника реклами, дії. Українці надають перевагу рекламі з гумористичним сюжетом, на основі реальних життєвих ситуацій та з сімейними сценами.

Джерела

1. Лазебник М. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2018 і прогноз об'ємів ринку 2019 [Електронний ресурс] // Sostav.ua : сайт. URL: <https://sostav.ua/publication/obem-reklamno-komunikatsijnogo-rinku-ukrajini-2018-i-prognoz-obemiv-rinku-2019-80431.html>
2. В 2018 году украинцы купили мобильных телефонов на 30 млрд [Электронный ресурс] // Finance.ua: сайт. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/445078/v-2018-godu-ukraintsy-kupili-mobilnyh-telefonov-na-30-mlrd>
3. Linda Sui. Strategy Analytics: Global Smartphone Shipments Dip 4 Percent in Q1 2019 [Електронний ресурс] // Strategy Analytics: сайт. URL: <https://news.strategyanalytics.com/press-release/devices/strategy-analytics-global-smartphone-shipments-dip-4-percent-q1-2019>
4. Олиярник М. Украинцы полюбили китайские смартфоны — не жалеют денег [Электронный ресурс] // UBR.ua: сайт. URL: <https://ubr.ua/market/telecom/ukraintsy-poljubili-kitajskie-smartfony-ne-zhalejut-deneh-3880767>
5. Смартфоны (мировой рынок) [Электронный ресурс] // TAdviser: сайт. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F.%D0%A1%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%84%D0%BE%D0%BD%D1%8B_\(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F.%D0%A1%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%84%D0%BE%D0%BD%D1%8B_(%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA))
6. Не Samsung. Эксперты назвали нового лидера по продажам смартфонов в Украине [Электронный ресурс] // НВ: сайт. URL: <https://techno.nv.ua/it-industry/ne-samsung-eksperty-nazvali-novogo-lidera-po-prodazham-smartfonov-v-ukraine-50005653.html>
7. Смартфон Xiaomi получит каждый человек на Земле [Электронный ресурс] // АККет.com: сайт. URL: <https://akket.com/raznoe/182099-smartfon-xiaomi-poluchit-kazhdyy-chelovek-na-zemle.html>
8. Найкраще на youtube: рекламні ролики, що стали хітами 2018 (відео) [Електронний ресурс] // Intvua.com: сайт. URL: <https://intvua.com/news/society/1545234760-naykrashche-na-youtube-reklamni-roliki-shcho-stali-hitami-2018-video-.html>
9. Global trust in advertising [Електронний ресурс] // The Nielsen Company: сайт. URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/report/2015/global-trust-in-advertising-2015/>
10. 37 тысяч евро штрафа за фотошоп: во Франции запретили ретушировать фотографии моделей [Электронный ресурс] // BigPicture.ru: сайт. URL: <https://bigpicture.ru/?p=947410>

11. Дар А. В Британии запретили рекламу с гендерными стереотипами [Электронный ресурс] // 23-59.com.ua: сайт. URL: <https://23-59.com.ua/v-britanii-zapretili-reklamu-s-gendernymi-stereotipami/>

Vlasenko O. O. The relationship and characteristics of the advertising and smartphones market in Ukraine.

At present, it is impossible to imagine information space without advertising. Advertising means all forms of influence on human consciousness, in order to manage its actions, in our favor. Previously, in most cases, influenced the person making the decision to buy the product. Today, there is an influx of people who can influence the person who makes the final decision in our favor.

The purpose of the article is to analyze the modern advertising market of Ukraine, its relationship with the smartphone market, to identify the main trends of development.

The analysis showed that 45 % of Ukrainian media market is occupied by Digital (Internet) media advertising. The highest growth rate of promotion costs was shown by the search service. The growth rate of this promotion tool in 2018 was 361 %. The top five sources that Ukrainians trust are Internet sources.

These changes are caused by an increase in the number of mobile phone users, namely smartphones. According to MOYO, 5.4 million smartphones were sold in Ukraine in 2018.

In general, it can be noted that effective advertising must attract attention, be remembered, provoke an emotional reaction and induce the action required for the customer of advertising. So the first step to effective advertising is the need to be heard, seen. To do this, you need to convey the advertising message in the most effective way. Currently, these are Digital (Internet) paths. They are the most dynamic ways of obtaining information in Ukraine. This is confirmed by the growth in sales of the smartphone market in Ukraine. Search engine format changes as they expand their reach and begin to focus on mobile search. The kind of presentation on your computer depends on the ease of viewing the site on your mobile device. The advertising market is directly dependent on the dynamics of the smartphone sales market, because it gives you a way to disseminate advertiser information.

As for the emotional reaction, Ukrainians prefer to advertise with a humorous story, based on real life situations and with family scenes.

In the world there is a movement of advertising towards naturalness, honesty, openness.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-40-47>

Надійшла 6 вересня 2019 р.

O. DIKAREV

<https://orcid.org/0000-0002-1895-0878>

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

POLAR SILK ROAD IN THE CONTEXT OF THE SECOND FORUM “ONE BELT – ONE WAY”

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 48–59

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-48-59>

In the article is given analysis the Polar Silk Road China plan in the new “Age of the Arctic” in the context of The second forum “One Belt – One Way” which was held in April 2019 in China. The study focuses on the theoretical reflection of discourse on a number of problem: (1). The initiative of the Chinese leadership “One Belt – One Way” which combines the projects “The Economic Belt of the Silk Road” and the “Sea Silk Road of the XXI Century”, launched in September 2013 (2). General characteristic of trends in 283 agreements as practical results were achieved in six categories: initiatives proposed or proposed by the Chinese side, bilateral and multilateral documents signed during or immediately before the second forum, multilateral cooperation mechanisms within the forum, investment projects and lists of projects, financing projects and projects of local authorities and enterprises; (3). Influence of ice melting on geopolitical and geo-economic situation in Arctic; (4). The growing circumpolar collaboration between organizations of peoples and regional governments: the North meets the North; (5). Region-building under paramount participation of states with a focus on the Arctic Council; (6). The relationship of the Arctic with the outside world; (7). The effects non-system actors (China) on the transformation of geopolitical and geo-economic strategies in the Arctic region as the sixth part of world space north of the parallel 66° 33'39" with a population of 4 million people in eight circumpolar countries: Canada, Denmark (Greenland), Finland, Iceland, Norway, Russia, Sweden and the United States, rich in renewable (fish, sea animals) and non-renewable resources (up to 20 % of world mineral reserves); (8). “Polar Silk Road”, White Paper “China’s Arctic Policy”.

This topic is current due to political and economic processes in “The Age of the Arctic”. The scientific discourse testifies to the novelty of these processes in the context of The second forum “One Belt – One Way” which was held in April 2019

in China. The initiative of the Chinese leadership “One Belt – One Way” which combines the projects “The Economic Belt of the Silk Road” and the “Sea Silk Road of the XXI Century”, launched in September 2013. It assumes the conclusion of bilateral memorandums of cooperation with the states located on Eurasian transport routes (more than 40 documents have already been signed) along which the “economic development corridors” to be built. The first forum “One Belt – One Way” was held in Beijing in May 2017. It was attended by 29 heads of state and government, as well as heads of major international organizations. On April 25-27, 2019, the second forum of international cooperation “One Belt – One Way” was held in Beijing, in which delegations from 187 countries took part, of which 37 countries were represented by heads of state and government. A total of 283 practical results, including intergovernmental cooperation agreements, were achieved during the preparation and holding of the current Forum. A large number of representatives from the business and industry circles took part in the conference of entrepreneurs, which was held as part of the Forum, and cooperation agreements on over 64 billion dol. were signed. Bilateral and multilateral documents signed on or immediately before the second forum are: The cooperation plan on industrial potential and investment with the government of Kazakhstan; Transport cooperation documents with the governments of Pakistan, Liberia, Nepal, Georgia, Belarus, Armenia, Saudi Arabia, Laos, Kazakhstan; Seven national railways (China, Belarus, Germany, Kazakhstan, Mongolia, Poland, Russia) signed the rules of procedure for the joint working group on the transport of China-Europe container trains; The Chinese Commission for Banking Regulation and Insurance signed a memorandum of understanding with the Astana International Financial Centre (AIFC); The Ministry of Science and Technology of China has signed cooperation documents for a joint research centre and a joint laboratory with the Agency for Science and Technology of Uzbekistan; The China Customs Service has signed documents on customs inspection and verification and documents on quarantine cooperation with the State Revenue Committee of the Ministry of Finance of Kazakhstan; Multilateral cooperation mechanisms within the forum The State Tax Administration of China, the State Revenue Committee of the Ministry of Finance of Kazakhstan and the competent tax authorities of other related countries (regions) held a forum of tax administration cooperation in the framework of the One Belt – One Way Initiative; a memorandum was signed on the creation of a mechanism for cooperation in the tax administration of the “One Belt – One Way” initiative and a two-year action plan. China has established energy partnerships with 28 countries. The National Development and Reform Commission of China signed documents on the lists of priority projects for productive capacity and investment cooperation with the relevant government departments of Kazakhstan, Egypt, Mozambique, Cambodia, Laos and the Philippines; The Silk Road Foundation has invested in the Dewa Concentrated Solar Power project, the Astana International Exchange and the Yamal LNG project (YAMAL LNG is an integrated project for the extraction, liquefaction and supply of natural gas), and in cooperation with the Asian Infrastructure Investment Bank; finances the Oman’s National Fibber Optic Broadband Network Pro-

ject (Optical Fibber Broadband Network); The Silk Road Fund is investing in the development of tourism in Samarkand and a project in the oil and gas industry of the Republic of Uzbekistan. It was promised that: The Chinese authorities will create optimal mechanisms in the field of international law; seek to expand the scope of free trade; reduce the burden on foreign partners in the implementation of economic relations with them; to strengthen international cooperation in the field of customs regulation, duties and taxation, auditing; create special fiscal mechanisms for the One Belt and One Way Initiative; take a series of measures to enhance the protection of intellectual property rights; China will not deal with the devaluation of the national currency to the detriment of other countries [1].

Russia supported China's projects on the Silk Road program. And on the Forum 2019, the Russian delegation was represented by higher elite. We put forward the hypothesis that this is largely done for geopolitical reasons. But there is a geo-economic plan associated with the development of the Northern Sea Route and the development of Arctic resources. China has no alternatives but to work with Russia: The Northeast Passage (NEP), controlled by Russia, and the Northwest Passage (NWP), controlled by the US and Canada, are China's only prospective maritime transportation routes across the Arctic Ocean. And Beijing's growing conflict with Washington purportedly makes the NEP the only viable option for Chinese vessels travelling to and from Europe. However, it should be noted that although the US delegation had a small representation in the Forum, however, previous trade disputes did not grow into trade wars.

It is necessary to immediately note that the analysis of the state of theoretical reflection and scientific discourse of such facts of political and economic life as the Forum, the strategies of the Arctic diplomacy, do not have unambiguous interpretations. A number of authors discuss the specifics of Arctic trends in the context that:

1. The Arctic and Antarctic after World War II demonstrated the geopolitical interests and the geo-economic importance of world supply chains for super-goods (Nakano Jane) [12];

2. During the Cold War, the geopolitical pressure and the build-up of the military power of the USSR and NATO also exerted on the Arctic (Young O. R.) [19];

3. Starting in the late 1980s, international cooperation in the Arctic has increased to the extent that a new regional identity is emerging, with numerous political initiatives and new opportunities (Lassi Heininen) [8];

4. This describes new "Age of the Arctic" (Young O. R.) [19]; Arctic Europe Petroleum Resources (Zolotukhin A. B.) [22];

5. In accordance with the Ottawa Declaration of 1996 to provide "ways of organizing cooperation, coordination and interaction between eight circumpolar states" a number of organizations were created, and in 1998 the Arctic Council was created without a legal status similar to the Antarctic Treaty of 1959 (Schmidt Amanda) [14], (Wallström Margot) [20];

6. In order to get effective cooperation were signed raw of binding agreements: Agreement on cooperation in aviation and maritime search and rescue in the Arctic (2011), Agreement on cooperation in the field of preparedness and response

to sea pollution oil in the Arctic (2013) and the Agreement on the deepening of international Arctic scientific cooperation (2017) states, such as China and India, which today are among the 13 other Council members who have observer status and the desire to solve their own economic and commercial problems in the region (Andreas Eiterjord Trym Aleksander [16], Kuersten Andreas [10]);

7. The Barents Euro-Arctic Council (BEAC) is the forum for intergovernmental cooperation on issues concerning the Barents region. The geo-cultural dimension of the Council consists of six groups of indigenous peoples of the North: the International Aleutian Association, the Arctic Athabask Council, the International Guiche Council, the Inuit Circumpolar Council, the Association of Indigenous Minorities of the North, Siberia and the Far East of the Russian Federation and the Council (Margot Wallström [20], Zolotukhin A. B. [22]), (Wallström Margot) [20];

8. The problem of access to the mineral wealth of the Arctic regions is inseparable from the issue of control over the Northern Sea Route. These factors predetermine the expansion of the zone of confrontation, both in the military sphere and geo-economic, both in the Arctic and other powers in the struggle for control over the strategic space and for resources (Jones Jeffrey) [9] (Zolotukhin A. B.) [22], (Schmidt Amanda) [15] and others [2], [9], [14], [17–18], [22].

9. Geo-economically China is making a qualitative leap forward, adapting to the rapid development of technology and changing the balance of power in the international arena Brady Anne-Marie [3]; Lanteign Marc [11]; Zheng Wang [21]; and others [4–6];

10. The world is entering the era of the new industrial revolution, which is characterized by the continued breakdown of the link between labour and capital and this encourages China to abandon its competitiveness model at the expense of low labour costs and instead focus on the development of strategic high-tech industries as part of the implementation of the “Digital Silk Road” initiative and the “Polar Silk Road” (White Paper “China’s Arctic Policy”) Brady Anne-Marie [3], Anteign Marc) [11], Kuersten Andreas [10];

11. The pledge of technological leadership in the era of the new industrial revolution is becoming the scale of demand that China has provided its products through monopoly control over the growing domestic market and the development of economic interconnection with the rest of the world. The implementation of the “One Belt, One Road”, “China’s Arctic Policy”; initiative contributes to the transformation of global value chains as a result of the emergence of new transport and energy corridors leading to China and funded by Chinese international financial instruments [13–22].

For our analysis, it was fruitful thesis of Cornet Lexandre [6]. He worked out the chronology of the Chinese policy in Arctic: Interest regarding the Arctic zone is relatively old. China’s action in the region started in 1989, with the creation of the Chinese Polar Research Institute (CPRI). As early as 1988, the Chinese Academy of Sciences published a new journal devoted to Arctic and Antarctic issues, the Chinese Journal of Polar Research. From 1980 to 2008, most of the Chinese publications related to the Arctic theme were related to the natural sciences and

basic research. Between 1999 and 2012, China has led 5 Arctic expeditions, and established its first station in 2004 in Norway. It is only in the last ten years that the Chinese academic work on the Arctic has moved closer to the human sciences and more political subjects. They are for instance dedicated to the Arctic governance or the place of the Arctic in Chinese geopolitics. It is also noted that the academic environment seems quite keen on making proposals to a government that remains, for its part, more cautious. China elite proposal in 2010 to include maritime space beyond the EEZs in the heritage of humanity. In 2017, the publication of a Chinese paper presenting the maritime silk roads then unveils a new part of the project, a “blue corridor”, which would connect China to Europe via the Arctic Ocean, the first official confirmation that the Arctic Ocean is among the 'blue economic passages' Beijing is seeking to develop. This document then becomes the most obvious harbinger of an upcoming official Chinese Arctic policy. The interest to the Far North arose in connection with global warming. According to American researchers, the temperature in the Arctic today is higher than at any other point in time over the past two thousand years [6]. An important area of scientific reflection of the Chinese arctic policy is energy diplomacy. The researcher Jones drew attention to the activity of Chinese companies in the Arctic region [9]. These facts are important for us to continue the study of China's vectors and economic strategies in the region. The facts are as follows: In February 2013, the China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) completed its acquisition of the Canadian energy firm Nexen, despite internal debates within the Canadian government. The deal, worth 15.1 billion dol., solidified Chinese interests in the potentially lucrative oil sands of northern Alberta, but also resulted in a tightening of regulations in Ottawa regarding purchases of oil sands assets by state-owned enterprises out of concern that foreign governments would gain too much control over a primary Canadian resource. By 2014, Chinese firms had invested more than 30 billion in Canadian energy industries, but many of those business relationships were affected by operational delays and tepid initial profits [9].

The fact that there is a consolidation of China's interests in the region is that On January 26, 2018, the first edition of the White Paper “China's Arctic Policy” appeared. Prior to this, Beijing's priorities in the region were voiced by representatives of the Chinese political elite, who were distinguished by their restraint of language, or by experts, on whose side, on the contrary, there were many complaints, often badly correlated with the existing norms of international maritime law. Now, the White Paper at the conceptual level, affecting all areas that are to some extent related to the Arctic issues, proclaims the active positioning of China in the Arctic. So, China declares that the development of the situation in the Arctic goes beyond the region and the interests of exclusively Arctic countries and is of vital importance not only for extra-regional players, but world politics. Indeed, the thesis of the Arctic as a public domain is extremely popular among non-Arctic countries, although it is completely out of legal nature. It gives them the opportunity to justify their growing interests in the region related to the development and exploitation of its spaces and resources. A special argument is the statement about the climate-forming role of the Arctic, namely that the changes taking place here

can affect a significant number of states. In particular, the melting of the Arctic ice will lead to an increase in the level of the oceans, which is fraught not only with the flooding of a number of island states, but also is capable of affecting the coastline of coastal countries. China, by the way, in this spirit, justifies its role in the fight against global warming and the need to participate in the development of decisions regarding the Arctic as a whole. Beijing's interests are not limited to shipping and the development of mineral resources of the bottom and subsoil, they are also related to the harvesting of aquatic biological resources, the protection of the marine environment and its biodiversity, and scientific research [2; 6–7; 9; 12; 15; 17–18; 21–22].

The PRC white paper clearly points to the fact that Chinese involvement there will be a multilateral, not a bilateral affair. Illustratively, Chinese initiatives since 2010 have evinced Beijing's interest in maintaining equally balanced ties with all Arctic governments including, South Korea and Japan for technological support via the promotion of multi-national platforms for dialogue and cooperation as well through various treaties [1–22]. It means that the management regime in the Arctic, which Beijing intends to improve, has long existed. It is based primarily on the provisions of general international law, as well as the treaty rules, in particular, codified in the framework of a key international agreement in this field — the 1982 UN Convention on the Law of the Sea. The latter plays for the Arctic, as for the entire World Ocean, the role of not only the original Constitution of the seas, but also the so-called “legal umbrella”, under which more specifically fragmented legal regimes, often of regional significance, are formed. At the next level — the national legislation of the coastal, in this case — the Arctic, states. China recognizes two of the above levels of regulation — broad international and narrower regional. The only problem is that he *de facto* reduces the detailed regional level to a single agreement — the Treaty of Paris on Spitsbergen in 1920, of which he has been a member since 1925. But in relation to the Arctic, there are a number of agreements (the agreement on the polar bear; on the preservation of the northern Pacific fur seals, etc.), which have been fully working for more than a decade. In parallel with this, in the framework of the Arctic Council, the process of improving regional regulation is under way through new agreements (the Search and Rescue Agreement, oil spill response, scientific cooperation).

As noted by a number of specialists, perhaps the only thing omitted in the White Paper is the military-strategic importance that China places on the Arctic region. China considers itself as a state ready to be responsible for the development and improvement of the rules of behavior in the Arctic, moreover, the control system of the Arctic region as a whole. The goal of such a system is extremely universalistic — to create conditions for the protection, development and management of the Arctic in the interests of all mankind. To this end, Beijing is ready to cooperate not only with the Arctic states, but also with all other countries and members of the global community, including international state and non-state institutions and organizations. In fact, this is an ambitious attempt to lead the process of activating extra-regional players, a camouflaged desire to play among them one of the leading roles in shaping the agenda [6–12; 14].

In the region, China pays a special attention to a country like Iceland. China not only gained real access to modern Icelandic technologies of clean geothermal energy, it also gained leverage in Iceland itself. And this influence, as soon as Iceland heads the Arctic Council in 2019, will help strengthen the position of China. Iceland was viewed as an ideal choice for one of Beijing's first set of developed country free trade negotiations due to the island state's small size and limited number of economic sectors, as well as its distinct position outside of the EU but linked to the EU Single Market through membership in the European Economic Area (EEA). Brussels calls on all EU countries for unity in building relations with China. But so far, not one of the EU states has refused agreements with the PRC on multi-billion investments, which was demonstrated, in particular, by the last visit of Chairman Xi Jinping to Italy, France and Monaco. Italy the first of the key EU countries set foot on the "New Silk Road". "Pompeo visits Iceland as US-EU rift on Iran grows" [13] was also aimed at working out a common position with the EU, in particular with the countries of Northern Europe, to prevent the activation of the practice of achieving its strategic China interests in the Arctic. In the 2019 China Forum referred to above, the American delegation was insignificant, indicating concern about the strengthening of China. U.S. Secretary of State Mike Pompeo visited the NATO ally in the north Atlantic on February 2019, also to discuss security relations and China and Russia's growing presence in the Arctic. The brief visit to Iceland on his way back to Washington came after a short stop earlier in Brussels, where he met with the EU's top diplomat. The breakfast meeting with EU foreign policy chief Federica Mogherini came just a day after U.S. Vice President Mike Pence accused Britain, France, Germany and the EU as a whole of trying to evade U.S. sanctions on Iran. His visit comes amid increased interest in the Arctic, which has big reserves of oil, gas, gold, diamonds, zinc and iron. Iceland sits in a "strategic place in the world", Pompeo said during his visit. It is obvious that United States planned to counter China and Russia's increased presence in the Arctic through the Arctic Council policy using Iceland's rotational leadership in May 2019. Pompeo said that the United States "deeply understands the geo-strategic challenges" that exist in the Arctic and the risks that are there and watched America's adversaries begin to deploy assets in a way that they believe will strategically disadvantage not only the United States, but Iceland and the European countries as well" [5; 16; 18].

As we can see, the European and Arctic plans of the Chinese elite bear the old and focused on the prospect of dominance. The bilateral free trade talks began in 2006, well before China's current Arctic policies began to be solidified, and at that time much of Beijing's motivation for pursuing the agreement was to demonstrate its commitment to deeper economic engagement with Europe, especially in the wake of failed exploratory talks towards a possible China-EU free trade agreement earlier in the decade. The Iceland talks experienced a long pause between 2009 and 2012 as a result of Iceland's financial crisis (*kreppa*) in late 2008, as well as the July 2009 application from Iceland to join the EU. The Icelandic company Orka Erney has allied with the China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec) to form the joint venture Shaanxi Green Energy. Geothermal Develop-

ment, whose capital is 51 % owned by the Chinese side, all financed by a 250 million dol. loan from the Asian Development Bank. China is also willing to respond to Icelandic fossil fuel opportunities as they arise. For example, one of the two main potential Icelandic oil fields, Dreki, was explored until January 2018 by a joint venture between China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), Eykon Energy and Petoro Iceland, where once again the Chinese party held a majority stake of 60 %, before the CNOOC and Petoro decided to give up their license for lack of results. In 2013, China was admitted to the Arctic Council as an observer member, backed by Iceland. At the same time, the EU saw, once again, its request rejected [6].

Features of the offensive marketing strategies of China were manifested in Greenland. Much of the international focus of Beijing's recent resource diplomacy has thus far been on Greenland, which has been greatly affected by recent climate change as evidenced by the melting of its vast Ice Sheet (Sermersuaq) and the uncovering of coastal lands that may be suitable for mining operations. These developments take place during a time where Greenland's future political status has been the subject of considerable debate. As part of the Kingdom of Denmark, Greenland achieved 'home rule' in 1979 and self-rule in 2009, with Denmark retaining the right to determine policy in the areas of Greenland's defence and foreign policy while the remaining political portfolios were transferred to the Greenlandic government. Greenland's small population (about 56,700) is largely dependent upon fishing and seafood as well as an annual subsidy provided by Copenhagen in addition to assistance with defense and maritime security. Under pro-independence governments, the island has been seeking alternative forms of income and a possible path towards greater sovereignty and eventual independence. The retreat of the ice sheet from these areas, while presenting serious environmental consequences, has opened up greater possibilities for extracting valuable metals, minerals and gemstones, including copper, gold, iron, nickel, platinum, titanium and zinc, along with diamonds and rubies. Moreover, the potential for a future mining boom in Greenland was the main issue during the election on the island in March 2013. The vote saw the centre-left government of Kuupik Kleist, then-leader of the Inuit Ataqatigiit ('Community of the People') Party, fall to the Siumut ('Forward') Party led by Aleqa Hammond. Greenland Inuit – the people of the Far North, which has achieved broad autonomy. The Greenlandic Inuit (Greenlandic: kalaallit, Danish: Grønlandske Inuitter) are the most populous ethnic group in Greenland. Most speak Greenlandic (Western Greenlandic, Kalaallisut) and consider themselves ethnically Greenlandic. People of Greenland are citizens of Denmark. China's investment plans for Greenland are supported mainly by the ruling left-nationalist party of Greenland, Inuit Ataqatigiit, led by Kuupik Kleist, half Dane and leader of Greenland nationalism. Although the rest of the four political parties in Greenland do not support China's investment in turning the rare-earth metals rich in Greenland into one large mine for the production of smart phones. But for Denmark, the United States remains a fairly acceptable investor. Greenland receives 20 % of the budget in the form of payment for leased by the US military facilities. After Denmark joined NATO

at the end of the 1940s, the United States limited only to military penetration permitted within the framework of cooperation. Denmark was never particularly happy about that, but was forced to endure. The United States turned a blind eye to the fact that Denmark often violated international law by not letting anyone in the Greenland territorial waters. The elite of the USA motivates its investment plans in Greenland with the need to increase combat efficiency and situational awareness. But recently, US plans have been announced to develop the resources of the Arctic shelf. China does not promise the Grenadines any significant budget revenues, but its investments have long-term prospects, which suits the island's population. Denmark also needs to invest in the island's economy, for which she herself does not have enough money. In 2016, China almost succeeded in trying to buy a Danish naval base in Greenland, which previously belonged to the US. Denmark was ready to sell the base, which required high maintenance costs, but the American side dissuaded the country, so at the last moment Denmark promptly withdrew the offer. The authorities of Greenland made a compromise by choosing Denmark as an investor in the construction of new international airports in Nuuk, Ilulissat and Qakortoqe instead of China. In the EU, such facts of confrontation in the Arctic are worrying. In the case of the penetration of China into Greenland and its separation from the EU, the NATO system in the Arctic receives new challenges: in addition to Russia, such a large anti-NATO actor as China appears in the Arctic with its "Polar Silk Road" plan [20].

As the aforementioned facts of the political process and economic life show, in the arctic Chinese diplomacy has developed cooperation strategies both at the interstate level and on the regional and global one. The People's Republic of China regards Russia as a partner in a number of projects, but continues to pursue diplomacy in engaging in a wider range of actors in world politics. Even in the Arctic Russia is not China's only potential partner. As the aforementioned facts of the political process and economic life show, in the arctic Chinese diplomacy has developed cooperation strategies both at the interstate level and on the regional global one. The following facts can be confirmed by this thesis.

Summary. On 2019, the second forum of international cooperation "One Belt – One Way" was held in Beijing, in which delegations from 187 countries took part, of which 37 countries were represented by heads of state and government. A total of 283 practical results were achieved in six categories, namely: initiatives proposed or proposed by the Chinese side, bilateral and multilateral documents signed during or immediately before the second forum, multilateral cooperation mechanisms within the forum, investment projects and lists of projects, financing projects and projects of local authorities and enterprises. Russia supported China's projects on the Silk Road program. This is largely done for geopolitical reasons. But there is a geo-economic plan associated with the development of the Northern Sea Route and the development of Arctic resources. China recognizes two of the above levels of regulation – broad international and narrower regional. The only problem is that he de facto reduces the detailed regional level to a single agreement – the Treaty of Paris on Spitsbergen in 1920, of which he has been a member since 1925. But in relation to the Arctic, there are a number of agreements

(the agreement on the polar bear; on the preservation of the northern Pacific fur seals, etc.), which have been fully working for more than a decade. In parallel with this, in the framework of the Arctic Council, the process of improving regional regulation is under way through new agreements (the Search and Rescue Agreement, oil spill response, scientific cooperation). China declares that the development of the situation in the Arctic goes beyond the region and the interests of exclusively Arctic countries and is of vital importance not only for extra-regional players, but world politics. It thus determines the strategic interest of China and proclaims the possibility of independent policy in the Arctic.

References

1. Второй форум китайской инициативы “Один пояс — один путь”, завершившийся в Пекине, ознаменовался подписанием соглашений на десятки миллиардов долларов [Электронный ресурс] // Sputnik: Internet-site. URL: <https://ee.sputniknews.ru/politics/20190427/15957152/china-pojas-put-forum.html>
2. BP Statistical Review of World Energy, June 2011// bp. com : Internet-site. URL: bp.com/statisticalreview
3. Brady Anne-Marie. China as a Polar Great Power. Cambridge University Press, 2017. 290 p.
4. China’s Arctic policy. How China aligns rights and interests [Электронный ресурс] // European Parliament: Internet-site. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/620231/EPRS_BRI\(2018\)620231_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/620231/EPRS_BRI(2018)620231_EN.pdf)
5. China’s polar ambitions cause anxiety [Электронный ресурс] // The Straits Times: Internet-site. URL: www.Straitsimes.com/asia/east-asia/chinas-polar-ambitions-cause-anxiety. 2018. Feb 20.
6. Circum-Arctic Resource Appraisal: Estimates of Undiscovered Oil and Gas North of the Arctic Circle [Электронный ресурс] // USGS: Internet-site. URL: <https://pubs.usgs.gov/fs/2008/3049/fs2008-3049.pdf>
7. Trym Aleksander Eiterjord. China’s Busy Year in the Arctic [Электронный ресурс] // The Diplomat: Internet-site. 2019. 01. URL: <https://thediplomat.com/2019/01/chinas-busy-year-in-the-arctic/>
8. Heininen Lassi. Circumpolar International Relations and Geopolitics [Электронный ресурс] // Arctic Human Development Report: Internet-site. URL: http://www.svs.is/static/files/images/pdf_files/ahdr/English_version/AHDR_chp_12.pdf. P. 207–227.
9. Jones Jeffrey. China Faces Oil-Patch Buyer’s Remorse [Электронный ресурс] // The Globe and Mail: Internet-site. 2014, 18 August. URL: <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/industry-news/energy-and-resources/china-faces-oil-patch-buyers-remorse/article20090355/>
10. Kuersten Andreas. The Arctic Five versus the Arctic Council [Электронный ресурс] // Arctic Yearbook. Vol. 2016. P. 389–395. SSRN: Internet-site. URL: <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=118071094081101010126082007019011120051002022033030034120116018109121072005102031106002028029055022035011121084091087115005124057083038050074010092088009113085025109025076003110089001009088117021092097120081003103096003085003084123106086084081026110009&EXT=pdf>
11. *Lanteign Marc*. China’s Emerging Arctic Strategies: Economics And Institutions. Reykjavik: The Centre for Arctic Policy Studies, Institute of International Affairs University of Icelandrgata, 2014. 43 p.

12. *Lajeunesse Adam*. Finding “Win-Win” China’s Arctic Policy and What It Means For Canada. Calgary, Albert: University of Calgary. 11 p.
13. Pompeo visits Iceland as US-EU rift on Iran grows [Електронний ресурс] // The Washington Post: Internet-site. 2019. URL: https://www.washingtonpost.com/world/middle_east/pompeo-meets-with-eus-top-diplomat-amid-pence-attack/2019/02/15/58201fd4-30f5-11e9-8781-763619f12cb4_story.html?noredirect=on&utm_term=.78caa0c07e3e
14. *Pincus Rebecca*. China’s Polar Strategy: An Emerging Gray Zone? How China is positioning itself to wield influence in the Arctic and Antarctic [Електронний ресурс] // The Diplomat: Internet-site. 2018. 07. URL: <https://thediplomat.com/2018/07/chinas-polar-strategy-an-emerging-gray-zone/>
15. *Schmidt Amanda*. New and emerging threats continue to appear in Arctic as region warms [Електронний ресурс] // Internet-site. URL: <https://www.ccuweather.com/en/weather-news/warming-and-melting-arctic-has-global-impacts-2018-arctic-report-card-says/70006872>
16. *Sukhankin Sergey*. China’s ‘Polar Silk Road’ Versus Russia’s Arctic Dilemmas [Електронний ресурс] // Eurasia Daily Monitor. 2018. Volume: 15 Issue: 159. // The Jamestown Foundation: Internet-site. URL: <https://jamestown.org/program/chinas-polar-silk-road-versus-russias-arctic-dilemmas/>
17. USGS Estimates the Arctic Holds About 22 % of Global Undiscovered, Technically Recoverable Oil, Gas and NGLs [Електронний ресурс] // Green Car Congress: Internet-site. URL: <https://www.greencarcongress.com/2008/07/usgs-estimates.html>
18. U.S. and Iceland boost trade ties, discuss Arctic security [Електронний ресурс] // Reuters: Internet-site. 2019. February 15. URL: www.reuters.com/article/us-usa-iceland-pompeo/us-usa-iceland-pompeo-us-and-iceland-boost-trade-ties-discuss-arctic-security-idUSKCN1Q41RT?il=0u
19. *Young O. R.* The Age of the Arctic // Foreign Policy. Winter 1985 1986. N. 61:160. P. 160–179.
20. *Wallström Margot*. Swedish Chairmanship of the Barents Euro-Arctic Council 2017-2019: Regional Sustainable Development for the Future [Електронний ресурс] // Swedish Ministry for Foreign Affairs: Internet-site. Okategoriserade. 2017. 20 October. URL: <http://www.swemfa.se/2017/10/20/swedish-chairmanship-of-the-barents-euro-arctic-council-2017-2019-regional-sustainable-development-for-the-future/>
21. *Zheng Wang*. The Chinese Dream: Concept and Context // China Political Science. 2014. № 19. P. 1–13.
22. *Zolotukhin A. B.* Arctic Europe Petroleum Resources: Basis for ages of petroleum E&P activities // Russia-Norway Oil & Gas Conference, Troms, 2010. January 27–29.

Дікарев О. І. Полярний шовковий шлях у контексті Другого форуму “Один пояс – один шлях”.

У 2019 році в Пекіні відбувся Другий форум міжнародної співпраці “Один пояс – один шлях”, в якому взяли участь делегації із 187 країн, з яких 37 країн були представлені главами держав і урядів. Всього було досягнуто 283 практичних результатів у шести категоріях, а саме: ініціативи запропоновані китайською стороною, двосторонні та багатосторонні документи, підписані під час або безпосередньо перед другим форумом, механізми багатостороннього співробітництва в рамках форуму, інвестиційні проекти, фінансування проектів як місцевих органів влади, так і підприємств. Росія підтримала проекти Китаю в рамках програми Шовкового шляху. В основному це робиться з геополітичних причин. Але є гео економічний план, пов’язаний з розвитком Північного морського шляху і використанням арктичних

ресурсів. Китай визнає ряд рівнів регулювання — широкі міжнародні та більш вузькі регіональні. Єдина проблема полягає в тому, що КНР де-факто зводить детальний регіональний рівень до єдиної угоди — Паризького договору про Шпіцбергена в 1920 році, членом якої він є з 1925 року. Але стосовно Арктики існує ряд угод (угода про білого ведмеда; про збереження північних тихоокеанських морських котиків тощо), які повністю працюють уже більше десяти років. Паралельно з цим, у рамках Арктичної ради процес удосконалення регіонального регулювання здійснюється через нові угоди (Угода про пошуки та порятунк, відповідь на розливи нафти, наукове співробітництво). Китай заявляє, що розвиток ситуації в Арктиці виходить за межі регіону та інтересів виключно арктичних країн і має життєво велике значення не тільки для позарегіональних гравців, а й для світової політики. Тим самим визначається стратегічний інтерес Китаю та проголошується можливість самостійної політики в Арктиці.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-48-59>

Надійшла 27 лютого 2019 р.

Л. О. КАРБОВСЬКА

<https://orcid.org/0000-0001-5333-1653>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

К. Л. ЖЕЛЕЗНЯК

<https://orcid.org/0000-0003-4111-5210>

Національний транспортний університет, м. Київ

РЕТРОСПЕКТИВА ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 60–66

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-60-66>

Досліджено теоретичні положення щодо формування та реалізації інноваційної стратегії поліграфічного підприємства. Доведено, що орієнтація на інноваційний розвиток сприятиме підвищенню конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, а базовим інструментом управління інноваційним розвитком підприємства є інноваційна стратегія. Представлено концептуальну схему формування інноваційної стратегії поліграфічного підприємства. Процес розробки стратегії представлено на прикладі ТОВ “Вінницька міська друкарня”.

Управління підприємством орієнтоване на отримання стійких конкурентних переваг, що дозволяє йому досягти поставлених цілей. Джерелами конкурентних переваг є унікальні активи, економія на масштабах, ефективне управління тощо. Але підприємства, що діють у конкурентному середовищі, швидше й більшого успіху досягають тоді, коли вони задовольняють споживчі запити та переваги кращими способами, ніж конкуренти. Отже, все більше з'являється аргументів на користь того, що стійка конкурентна перевага базується на безперервній інноваційній діяльності підприємства, яке пропонує споживачам новіші, досконаліші й порівняно дешевші продукти. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних поліграфічних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідна їх орієнтація на інноваційний розвиток і підвищення інноваційної активності. Інновації повинні стати основою розвитку підприємств, а товарна політика має забезпечувати збалансованість їх товарного асортименту.

Базовим інструментом управління інноваційним розвитком сучасного поліграфічного підприємства є інноваційна стратегія, яка забезпечує структурованість цього процесу і дає можливість контролювати рівень досягнення

визначених цілей. Отже, розроблення та впровадження маркетингових інноваційних стратегій у сучасних ринкових умовах є запорукою закріплення власних конкурентних позицій і, відповідно, гарантом успішного розвитку підприємства.

Обґрунтуванням теоретичних засад стратегічного маркетингу займалися такі відомі зарубіжні та вітчизняні економісти, як: Т. Амблер, Г. Л. Азоєв, М. Л. Афанасьєв, Б. В. Буркінський, А. В. Войчак, Б. А. Гаєвський, В. Г. Герасимчук, Є. А. Горбушко, П. Дойль, П. Друкер, М. О. Єрмолов, С. Займан, В. Я. Кардаш, Т. Кляйн, Ф. Котлер, Н. В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, А. Ф. Павленко, М. Портер, Д. Саттон, А. П. Челенков, Р. А. Фатхутдінов та ін.

Проблеми інноваційної діяльності підприємств, формування та реалізація інноваційних стратегій, стратегічного управління інноваціями стали об'єктом дослідження у працях багатьох науковців і фахівців-практиків, як-то: В. Амітан, Ю. Бажал, І. Балабанова, А. Вайсман, В. Воробйова, А. В. Гриньов, Ю. Гохберг, І. Долішній, М. Земляний, Н. Кондратьєв, І. М. Мескон, І. Менсфілд, Михасюк, А. Пересада, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фаттахова, Л. І. Федулова, Р. Фостер, А. Шевцов, Й. Шумпетер, Я. Яцків, І. Яцура та ін.

Розглянемо розвиток теоретико-методичних положень щодо формування та реалізації маркетингової інноваційної стратегії поліграфічного підприємства.

Поняття “інноваційна стратегія” трактується у двох значеннях. По-перше, це є характеристикою загальнофірмової стратегії досягнення довготермінових цілей. По-друге, термін “інноваційна стратегія” використовують при структуруванні загальнофірмової стратегії поряд із такими означеннями, як виробнича стратегія, кадрова стратегія, маркетингова стратегія, стратегія організаційного розвитку тощо. У другому випадку інноваційну стратегію визначають як діяльність фірми щодо впровадження нових технологій, устаткування і розроблення нових видів продукції, тобто при вузькому тлумаченні терміна “інновація” [1].

Дослідження суті категорії “інноваційна стратегія підприємства” дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо визначення інноваційної політики підприємства. Так, на думку П. Завліна, “інноваційна стратегія полягає у виборі напрямлення та визначенні масштабів передбачуваних змін” [3, 159]. Натомість, С. Ільєнкова вважає, що “інноваційна стратегія — це стратегія, що націлена на передбачення глобальних змін в економічній ситуації та пошукові масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства” [5, 390].

За О. І. Вікарчуком, інноваційна стратегія підприємства — це складна система дій, яка полягає у виробленні цільових орієнтирів і засобів їх досягнення з урахуванням можливостей та ресурсів підприємства щодо створення, виробництва та просування інноваційної продукції, технології чи послуг [2].

При формуванні інноваційної стратегії підприємства потрібно дотримуватися такого підходу, який сприяв би забезпеченню системності в процесі розроблення інноваційної моделі, створював умови для вирішення питань

організації управління інноваціями, а також давав змогу сформуванню інструментарій її розроблення та реалізації [7].

Концептуальна схема розроблення та реалізації інноваційної стратегії складається із семи етапів (рисунок):

Процес розроблення стратегії представлено на прикладі ТОВ “Вінницька міська друкарня”:

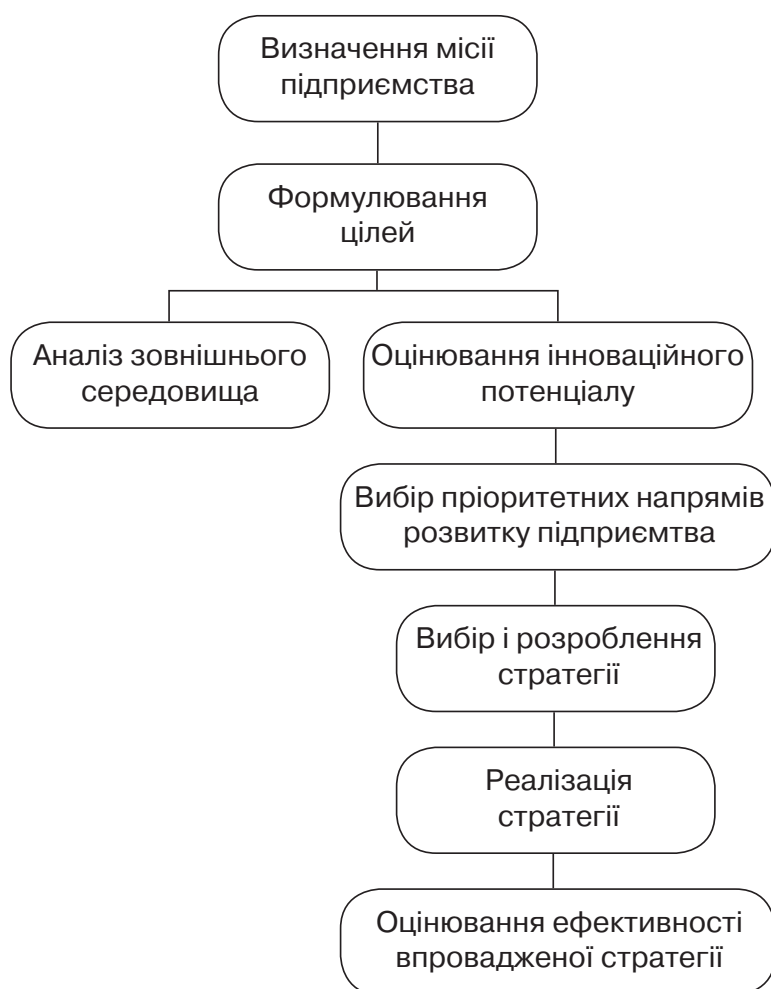
1. Визначення місії — головної ідеї існування підприємства.

Місія ТОВ “Вінницька міська друкарня” сформульована так: задоволення інтересів споживачів у видавничо-поліграфічній продукції, відповідність доктрині інформаційної політики держави, сприяння загальному посиленню інформаційної безпеки українського суспільства.

2. Формулювання системи цілей.

Підприємство має орієнтувати свою діяльність на досягнення кількох цілей: індивідуальний підхід до кожного клієнта і плідна співпраця на результат; виконання замовлення на високому європейському рівні якості; мінімальні строки виконання замовлення; конкурентоспроможні ціни на всі види послуг [8].

3. Аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які здійснюють вплив на інноваційну діяльність поліграфічних підприємств, та



Концептуальна схема формування інноваційної стратегії поліграфічного підприємства (розроблено автором)

оцінку інноваційного потенціалу підприємства проведено із застосуванням SWOT-аналізу (табл. 1).

4. Вибір пріоритетних напрямів розвитку підприємства (див. табл. 2).

При визначенні пріоритетних стратегічних напрямів перевагу слід надати інноваційному напрямку розвитку підприємства. З урахуванням пріоритетних напрямів коригується поточна система цілей або визначаються нові цілі, які змінюють чи доповнюють попередні. На основі обраних напрямів розвитку підприємства та нових або скоригованих цілей складається перелік альтернативних варіантів інноваційних стратегій.

5. Вибір інноваційної стратегії (див. табл. 3).

При виборі оптимальної інноваційної стратегії підприємства з альтернатив необхідно використовувати адекватні критерії відбору. Це можуть бути такі, як: технологічні зміни, конкурентні переваги, фінансові можливості, відповідність інноваційної стратегії пріоритетним напрямам діяльності підприємства, циклу розвитку підприємства, його потенційним можливостям і факторам зовнішнього середовища, оцінка ступеня ризику тощо [4].

6. Реалізація стратегічної програми. Цей етап включає впровадження конкретних заходів відповідно до окреслених напрямів. Інноваційні ідеї, що реалізуються в інноваційних стратегіях, необхідно перевірити відносно можливості їх реалізації щодо фінансових і технологічних можливостей.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу для поліграфічного підприємства

Сильні сторони S	Слабкі сторони W
Диверсифікація виробництва, розширення переліку наданих послуг	Висока собівартість виробництва продукції унаслідок використання імпортного обладнання та витратних матеріалів
Оперативність виконання замовлення. Впровадження прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій та матеріалів друку	Падіння попиту на поліграфічну продукцію унаслідок поширення електронних засобів інформації
Інтеграція електронних і друкованих ЗМІ	Високий рівень морального та фізичного зносу машин та обладнання
Покращення якості продукції (послуг), застосування нових методів залучення та утримання клієнтів	Невідповідність міжнародним стандартам якості продукції та послуг
Зовнішні можливості O	Зовнішні загрози T
Соціально-політична стабільність, припинення військових дій на Сході, подолання корупції	Падіння реального обсягу ВВП, коливання валютного курсу, зростання інфляції
Динамічна конкуренція на внутрішньому ринку за рахунок його відкритості	Загострення конкуренції на ринку внаслідок збільшення впливу п'яти сил
Створення системи захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності	Відсутня система захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності
Зростання реальних доходів населення	Падіння реальних доходів населення

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2

Можливі стратегічні альтернативи розвитку діяльності поліграфічного підприємства

SO-стратегії	ST-стратегії
1. Розширення номенклатури продукції стимулюватиме додатковий попит і допоможе збільшити частку підприємства на ринку поліграфічної продукції	1. Неефективна маркетингова діяльність та збільшення конкуренції може призвести до втрати покупців
2. Прискорення внутрішніх інноваційних процесів	2. Зростання витрат підприємств на впровадження та випуск інноваційної продукції
3. Інтеграція електронних і друкованих ЗМІ сприятиме додаванню цінності до продукту, що забезпечить найбільш стійкі конкурентні переваги	3. Падіння попиту на поліграфічну продукцію, гальмування інноваційної активності
WO-стратегії	WT-стратегії
Підвищення гнучкості виробництва та ефективного використання матеріалів; застосування інноваційних технологій та матеріалів	Збільшення цін на обладнання та витратні матеріали призведе до підвищення цін на поліграфічну продукцію/послуги
Гібридні технології; виробництво друкованих продуктів, які є незалежними інтерактивними носіями; виробництво негайної продукції: окремих або інтегрованих виробів і компонентів	

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3

Вибір інноваційної стратегії для ТОВ “Вінницька міська друкарня”

Інноваційна стратегія	Напрями удосконалення інноваційної діяльності	Види інновацій, необхідні для реалізації стратегій
Стратегія технічного прогресу (модернізація)	Створення нової, більш конкурентоспроможної продукції на основі вдосконалення технології; організація дослідницьких підрозділів, які розроблятимуть оригінальні продукти на базі запозичених технологій; пошуки нових або незайнятих ринкових ніш, впровадження системи автоматизованого проектування	1. Створення абсолютно нового товару на основі винаходів. 2. Удосконалення товару, що випускається на основі ноу-хау. 3. Впровадження нової технології на основі винаходів. 4. Удосконалення діючої технології на основі ноу-хау

Джерело: розроблено автором.

У процесі реалізації інноваційна стратегія може бути скоригована з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, інноваційному потенціалі, появи нових альтернатив розвитку та відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих.

7. Оцінка ефективності впровадженої інноваційної стратегії. Цей етап передбачає перевірку відповідності впровадженої стратегії обраним пріоритетним напрямом. Якщо результати, що отримані в результаті реалізації обраної

інноваційної стратегії, посилили стан підприємства, сприяли його якісному розвитку, то можна вважати, що стратегія була реалізована успішно.

Отже, розкрито теоретичні положення щодо формування та реалізації інноваційної стратегії поліграфічного підприємства. Доведено, що орієнтація на інноваційний розвиток сприятиме підвищенню конкурентоспроможності поліграфічних підприємств, а базовим інструментом управління інноваційним розвитком підприємства є інноваційна стратегія. Розроблено концептуальну схему формування інноваційної стратегії поліграфічного підприємства. Процес розробки стратегії представлено на прикладі ТОВ “Вінницька міська друкарня”: визначено місію поліграфічного підприємства, що полягає в задоволенні інтересів споживачів у видавничо-поліграфічній продукції, забезпеченні відповідності доктрині інформаційної політики держави; сформульовано систему цілей: індивідуальний підхід та співпраця клієнтами, європейський рівень якості, мінімальні строки виконання замовлення, конкурентоспроможні ціни на послуги; проведено оцінку факторів зовнішнього та внутрішнього середовища із застосуванням SWOT-аналізу; вибрано пріоритетні стратегічні напрями; із можливих альтернативних варіантів обрано найбільш оптимальну інноваційну стратегію підприємства — стратегію технічного прогресу (модернізації).

Отже, реалізація інноваційної стратегії поліграфічних підприємств будуватиметься на основі взаємодії та взаємозв'язку всіх її елементів, що сприятиме досягненню таких результатів, як: стимулювання інноваційної діяльності, забезпечення інноваційної активності підприємств, збільшення прибутку, підвищення рівня рентабельності, формування та збереження стійких конкурентних переваг підприємств, підвищення рівня конкурентоспроможності поліграфічних підприємств та їх продукції, покращення фінансового стану, забезпечення фінансової стійкості через задоволення потреб споживачів, стимулювання попиту на продукцію та послуги, лояльність клієнтів.

Джерела

1. Баранчев В. П., Масленникова Н. П., Мишин В. М. Управление инновациями: учебник. М.: Юрайт, 2011.
2. Вікарчук О. І. Особливості формування концептуальних засад інноваційного маркетингу підприємства: Імплементация наукових засад та перспективи досконалої маркетингової діяльності підприємств як ринково-орієнтованої концепції їх розвитку // Кол. монографія / за заг. ред. проф. Л. Д. Павловської та О. О. Євенок. Житомир, 2017. С. 5–30.
3. Завлин П., Ипатов А., Кулагин А. Инновационная деятельность в условиях рынка. СПб.: Наука, 1994. 190 с.
4. Зозульов О., Підмогильна О. Принципи формування маркетингової стратегії: від унітарних до інтегрованих корпоративних маркетингових стратегій // Маркетинг в Україні. 2013. № 3. С. 41–48.
5. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / [под ред. С. Д. Ильенковой]. М.: Юнити, 2001. 327 с.
6. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С. Товарна інноваційна політика: підручник. Суми: ВТД “Університет. кн.”, 2007. 281 с.

7. Інновації і маркетинг — рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. Суми: ТОВ “Друкар. дім “Папірус”, 2012. 536 с.
8. Вінницька міська друкарня: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: <https://vmdruk.com/>
9. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. з англ. К.: Основи, 2009. 523 с.
10. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб. для студ. вузов по экономическим и техническим специальностям и направлениям. 4-е изд., перераб. и доп. СПб : Питер, 2003. 400 с.
11. Шевченко І. Б. Основні засади формування місії підприємств поліграфічної промисловості [Електронний ресурс] // Технологія і техніка друкарства. 2012. Вип. 2. С. 75–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Titd_2012_2_15

Karbovska L. O., Zheleznyak K. L. Process of Forming an Innovative Strategy of the Printing Enterprise.

The article discloses theoretical provisions on the formation and implementation of an innovative strategy for a printing company. It is proved that focusing on innovative development will contribute to increasing the competitiveness of printing enterprises, and the innovative strategy is the basic tool for managing the innovative development of an enterprise. A conceptual scheme for the formation of an innovative strategy for a printing company has been developed. The process of developing a strategy is presented by the example of Vinnitsa City Printing House LLC: a mission of a printing company is defined, which is to satisfy the interests of consumers in publishing and printing products, ensuring compliance with the doctrine of the state's information policy; a system of goals has been formulated: an individual approach and cooperation by customers, a European level of quality, minimum lead times, competitive prices for services; an assessment of the factors of the external and internal environment using the SWOT analysis; selected priority strategic directions; Of the possible alternatives, the most optimal innovative strategy of the possible alternatives, the most optimal innovative strategy of the enterprise was chosen — the strategy of technological progress (modernization).

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-60-66>

Надійшла 21 жовтня 2019 р.

Л. Г. КВАСНІЙ<https://orcid.org/0000-0001-5248-544X>**А. В. ВОЛОШАНСЬКА**<https://orcid.org/0000-0002-6077-5137>

Міжрегіональна Академія управління персоналом,
Прикарпатський інститут ім. Михайла Грушевського, м. Трускавець

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОЦЕСУ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 67–78

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-67-78>

Представлено дослідження явища деіндустріалізації та її вплив на світову економіку. Виокремлено основні переваги та недоліки процесу деіндустріалізації для світової економіки.

Протягом багатьох років індустріалізація вважалася єдиним способом для країн, що розвиваються, наздогнати за основними соціально-економічними показниками розвинені країни. Проте в сучасній науковій думці існує набагато більше дискусій на тему, чи залишається індустріалізація найважливішим шляхом розвитку. У цьому зв'язку вважаємо, що серед відповідних впливових чинників є проблеми деіндустріалізації та індустріалізації в контексті сучасних міжнародних моделей виробництва, зростаюча популярність глобальних ланцюгів створення доданої вартості, важливі відмінності між країнами, що розвиваються, за рівнем їх промислового розвитку та конкурентоспроможності їх виробничих секторів, а також високий ступінь неоднорідності та зростання потенціалу серед різних видів виробничої діяльності. Тому дослідження переваг і недоліків процесу деіндустріалізації для світової економіки потребують подальшого опрацювання й урахування у повсякденній практиці та на перспективу.

Питання сутності деіндустріалізації як економічного явища, визначення підходів до структурних змін в економіці розглядали у своїх працях такі відомі вчені-економісти, як В. Кравченко, К. Шатненко, Ф. Трегенна, Й. Шкмпетер, О. Кузьмін, Р. Барро та ін. Головним предметом суперечок на тему деіндустріалізації є частка промислового виробництва, зменшення якої є наслідком внутрішніх процесів у розвинених країнах, що, своєю чергою, є протиположним до зовнішніх факторів у вигляді зростаючих економічних зв'язків з країнами, що розвиваються. Тому вплив процесів деіндустріалізації на різні країни є актуальним і потребує подальшого дослідження.

З'ясуємо переваги та недоліки процесу деіндустріалізації для світової економіки.

Важливі аспекти розвитку ринку послуг сформульовано І. О. Пойтом [7, 306–309]: “Головними передумовами формування ринку послуг є відповідна зрілість економіки і високий життєвий рівень населення. Із розвитком виробництва і насиченням ринку товарами споживчий попит перетворюється передусім на послуги. Розвиток ринку послуг стимулює також прискорення під дією науково-технічного прогресу поділу праці”.

Доцільно зауважити, що під впливом науково-технічної революції на ринку з’явилися нові послуги, пов’язані з новими способами комунікацій, комп’ютеризацією виробництва та новими інформаційними технологіями. Поряд з такими змінами зазнають занепаду промислові підприємства, що супроводжується скороченням працівників, появою на ринку безробітних фахівців. Саме це стало причиною до розвитку сфери послуг і перетікання працюючих зі сфери виробництва у сферу послуг. Цю тенденцію підтверджують цифри: у 1998 р. зайнятість у виробництві США становила 23,38 % від загальної зайнятості, а у 2017 р. — 19,62 %, у Британії — 26,67 % від загальної зайнятості в 1998 р., а в 2017 р. — 18,36 %, у Канаді — 23,38 % у 1998 р. і 19,62 % — у 2017 р. [5].

Стосовно країн з високим рівнем доходу (Швеція) — аналогічно цей показник становив 25,99 % у 1998 р. і 18,138 % у 2017 р. У постсоціалістичних країнах спостерігається протилежна ситуація: у 1998 р. зайнятість у виробництві в Азербайджані становила 11,26 % від загальної зайнятості, а в 2017 р. — 14,125 %; у Сербії — аналогічно 27,01 % у 1998 р. і 24,39 % — 2017 р.; у Росії цей показник знизився від 29,13 % у 1998 р. до 26,88 % у 2017 р. [5].

Аналіз наукових джерел доводить, що промисловий розвиток неможливий без реалізації завдань, пов’язаних з урегулюванням валютного курсу; розробкою та впровадженням ефективних механізмів державного стимулювання експорту; оптимізацією податкової політики; залученням прямих іноземних інвестицій; зниженням темпів трудової міграції; підвищенням реальної заробітної плати працівників в Україні і стимулюванням створення промислових об’єктів з високим рівнем продуктивності праці відповідно до вимог часу.

Практика показує, що на динаміку продуктивності праці глобалізаційні процеси впливають неоднозначно. Це можна пояснити тим, що глобалізація зумовлює необхідність та доцільність впровадження сучасних технологій і методів організації праці, що спричиняє нові можливості зайнятості населення і зростання інвестицій в людський капітал. Поряд з цим, на фоні експлуатації дешевої робочої сили мігрантів з менш розвинених країн у більш промислово-розвинені та зростаючого структурного безробіття поглиблюється диференціація у розвитку окремих країн за окремими показниками і підтверджує гіпотезу, що продуктивність праці у промислово розвинених країнах вища, ніж у слаборозвинених.

За статистичними даними Міжнародної організації праці (МОП) [10, 15], стосовно динаміки продуктивності праці у світі загалом та в окремих конкретних регіонах, виявляються наступні диспропорції: світовий показник продуктивності праці в 3,4 рази був нижчим, ніж аналогічний показник

у промисловості розвинених країн та країнах ЄС; в 1,1 рази нижчий, ніж у країнах Центральної та Східної Європи, а також у країнах СНД; і в 1,6 рази нижчим, ніж у країнах Близького Сходу. Стосовно інших регіонів, то показник продуктивності праці нижчий за загальносвітовий: в країнах Північної Африки — в 1,3 рази, Східної Азії — в 1,9 рази, Південно-Східної Азії та Океанії — у 2,3 рази, Південної Азії — в 3,3 рази, в країнах Латинської Америки та Карибського басейну показник продуктивності праці зрівноважується із загальносвітовим [10, 15]. Таким чином, за показником продуктивності праці спостерігаються значні світові диспропорції.

Спостерігається також кореляція і між рівнем продуктивності праці та рівнем доходу на душу населення в окремих країнах. Зокрема, перша десятка країн (США, Швейцарія, Гонконг, Швеція, Сінгапур, Норвегія, Канада, Об'єднані Арабські Емірати, Німеччина та Катар) за рівнем продуктивності праці у 2006–2017 рр. за класифікацією IMD Світового центру вивчення конкурентоспроможності входить до перших 25 країн світу за рівнем доходу на душу населення. Таким чином, саме підвищення показника продуктивності праці може бути одним з пріоритетів стратегії розвитку кожної з країн світу.

Дослідження дають змогу констатувати, що головною проблемою українського ринку праці є дуже низька продуктивність праці. За статистикою IMD World Competitiveness Yearbook за період 2006–2009 рр. за рівнем продуктивності праці Україна перемістилася в рейтингу із 38-го на 51-ше місце і погіршила відповідний показник з US \$9,2 до US \$8,7 ВВП на одного зайнятого на годину [2].

За даними статистики Міжнародної організації праці, Україна у 2008 р. відставала за показником продуктивності праці від старих країн – членів ЄС у 3,8–4,9 разів, нових країн – членів ЄС — у 2,2–3,8 разів; від інших країн світу (Великобританія, Ізраїль, Канада, США, Японія) — у 3,9–5,9 рази; відносно країн БРІК — Україна перевищує показники Китаю та Індії, але відстає в 1,7 рази від Росії та в 1,2 рази від Бразилії (табл.1).

Таблиця 1

Продуктивність праці на основі ВВП за країнами на одного зайнятого, US\$, у постійних цінах 1990 р.

Країна	Рік				
	1990	1995	2000	2007	2008
1	2	3	4	5	6
Україна	12,104	6,157	6,661	10,883	11,134
ЄС:					
Австрія	36,542	38,457	44,305	48,118	48,121
Фінляндія	33,899	39,411	44,587	50,838	50,560
Франція	44,897	47,902	51,311	54,931	55,052
Естонія	21,899	19,562	29,071	44,369	42,689
Німеччина	–	37,566	39,855	42,639	42,588
Угорщина	13,988	16,422	18,81	24,056	24,455

1	2	3	4	5	6
Італія	40,940	45,145	47,247	46,562	45,932
Литва	19,176	12,733	16,952	26,516	27,441
Норвегія	38,044	44,368	48,579	52,27	51,736
Польща	11,519	14,540	19,324	24,373	24,553
Іспанія	35,994	40,345	40,098	38,834	39,463
Швеція	33,126	37,929	42,911	49,548	48,987
Бразилія	10,474	11,656	12,109	12,733	13,230
Китай	2,562	3,941	4,660	9,574	10,378
Росія	15,281	10,761	11,991	17,85	18,702
Індія	3,531	4,111	5,061	7,124	7,445
Азербайджан	9,019	3,869	5,371	21,501	23,58
Білорусь	14,248	10,842	14,63	25,168	27,547
Казахстан	18,873	11,462	13,692	21,969	21,988
Великобританія	35,069	39,996	44,657	50,989	51,697
Ізраїль	35,485	38,146	41,352	43,319	43,202
Канада	39,837	42,736	47,186	49,543	49,077
США	47,907	51,455	57,909	63,783	65,480
Японія	37,144	38,765	40,771	45,687	45,587

За даними ILOSTAT [11].

Загалом по Україні в 1995 р. продуктивність праці, розрахована на базі ВВП та повної зайнятості, скоротилася порівняно з 1990 р. майже удвічі, а в 2009 р. вона ще не досягла рівня 1990 р. (79,7 %). Із 2000 по 2007 р. продуктивність праці зростає в 1,6 рази, а за умов фінансової кризи у 2009 р. даний показник погіршився у 1,5 рази відносно 2000 р.

У 2017 р. порівняно з попереднім роком спостерігалось зростання продуктивності праці одного зайнятого на 3,3 %, що супроводжувалося зростанням ВВП (на 2,5 %), у т. ч. беручи до уваги інтенсифікацію виробництва в умовах високої інвестиційної активності суб'єктів господарювання упродовж останніх трьох років.

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці в Україні у 2001–2017 роках¹

Рік	У фактичних цінах, грн	У постійних цінах 2010 року, грн	Індекс фізичного обсягу, % до попереднього року
1	2	3	4
2001	10574	40146	109,9
2002	11654	–42037	104,7
2003	13755	45873	109,1
2004	17617	50950	111,1

1	2	3	4
2005	22114	51539	101,2
2006	27256	55306	107,3
2007	35930	59351	107,3
2008	47244	60487	101,9
2009	46903	53316	88,1
2010	56274	56274	103,7 ²
2011	67598	59193	105,2 ²
2012	72927	59241	100,1 ²
2013	75861	59063	99,7 ²
2014	87804	58982	99,9 ²
2015	120934	58494	99,2 ²
2016	146549	60534	103,5 ²
2017	184628	62525	103,3

(За даними: Держкомстат, розрахунки Мінекономрозвитку [4].)

1* Починаючи з 2010 року, дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя; з 2014 року – без частини зони проведення АТО.

2* Відповідає показнику “індекс фізичного обсягу ВВП у розрахунку на одного зайнятого” за даними Держкомстату (статистичний збірник “Національні рахунки України” за 2016 рік).

Продуктивність праці у виробництві на 1 працюючого у постійних цінах 2010 р. у Фінляндії становила в 1991 р. 17609547571 дол. США, у 1998 р. – 28589026313 дол. США, у 2017 р. – 39303620164 дол. США. У сфері послуг продуктивність праці на 1 працюючого у постійних цінах 2010 р. у Фінляндії становила у 1991 р. 62743,96 дол. США, у 1998 р. – 80896,86 дол. США, у 2017 р. – 85862,96 дол. США. Стосовно Німеччини спостерігається наступна тенденція: у 1991 р. у сфері послуг продуктивність праці на 1 працюючого у постійних цінах 2010 р. була в 4,2 рази нижчою, ніж у промисловому виробництві, у 1998 р. – відповідно у 3,4 рази нижчою і в 2017 р. – в 3,0 рази нижчою. У Польщі картина дещо відрізняється: спостерігається динаміка від 2,0 рази у 1998 р. до 2,8 рази у 2008 р. і у 0,33 рази – в 2017 р. У Румунії – аналогічно: у 1998 р. у сфері послуг продуктивність праці на 1 працюючого у постійних цінах 2010 р. була в 0,43 рази нижчою, ніж у промисловому виробництві, у 2008 р. – відповідно у 0,48 рази нижчою і в 2017 р. – в 0,44 рази нижчою. Це підтверджує гіпотезу про те, що продуктивність праці в промисловості може бути вищою, ніж у сфері послуг.

Проведені дослідження [3] показали, що станом на сьогоднішній час розвиток промислової політики супроводжується швидким зростанням сфери послуг – так звану “сервітизацією” виробництва і збільшенням частки сфери послуг у кінцевому обсязі виробництва, оскільки ринок збуту для фірми залежить не тільки від якості виготовленої продукції, а й від якості пов’язаного з нею сервісу.

Розвиток промислової політики є однією з основних ініціатив у контексті стратегії Європи – 2020. У цьому зв'язку Європейською комісією зазначено: “Політична увага до промисловості ґрунтується на усвідомленні того, що сильна виробнича база має велике значення для багатой і економічно успішної Європи” [2]. Реалізуючи процес реіндустріалізації, Європейська комісія планує до 2020 р. збільшити частку виробничої промисловості у ВВП до 20 % порівняно з нинішніми 15 %.

Як і в минулому, на сьогоднішній день у кожній країні існує сільське господарство, промислове виробництво, сервісні послуги, але вони розвиваються на новій технологічній основі. Поглиблення спеціалізації і автоматизація сприяють стандартизації послуг, поглиблюючи тим самим, перехід від ручного виробництва для власного споживання (in-house services) до масштабного виробництва ринкових послуг (market services). За даними Світового банку у 2010 р. структура ВВП у розвинених країнах світу характеризується наступними пропорціями: сільське господарство – 2–4 %, промисловість – 30–33 %, сфера послуг – 64–47 % [5].

Практика показує, що в періоди світових системних криз помітно зменшуються темпи зростання виробництва в різних країнах і регіонах. Найбільший спад зафіксовано у країнах СНД (Україна) і Балтії (Латвія): у Латвії реальний ВВП у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшився на 17,7 %, а в Україні – на 14,8 % [1]. Зростання світової економіки в 2017 році склало 2,9 %, а в наступному періоді за прогнозами [9] – прискориться до найвищого показника з 2010 року до 3,1 %.

На основі аналізу рис. 1 можна зробити висновок про нестабільність у 2005–2015 рр. індексу промислового виробництва як в Україні, так і Чехії та Угорщині. Аналогічна тенденція нестабільності цього індексу спостерігається і в Білорусі, Казахстані, Росії, Швеції та Фінляндії, що є наслідком світової економічної кризи.

При розробленні напрямів економічної політики важливо враховувати щільність зв'язку між економічним зростанням і розширенням сфери послуг.

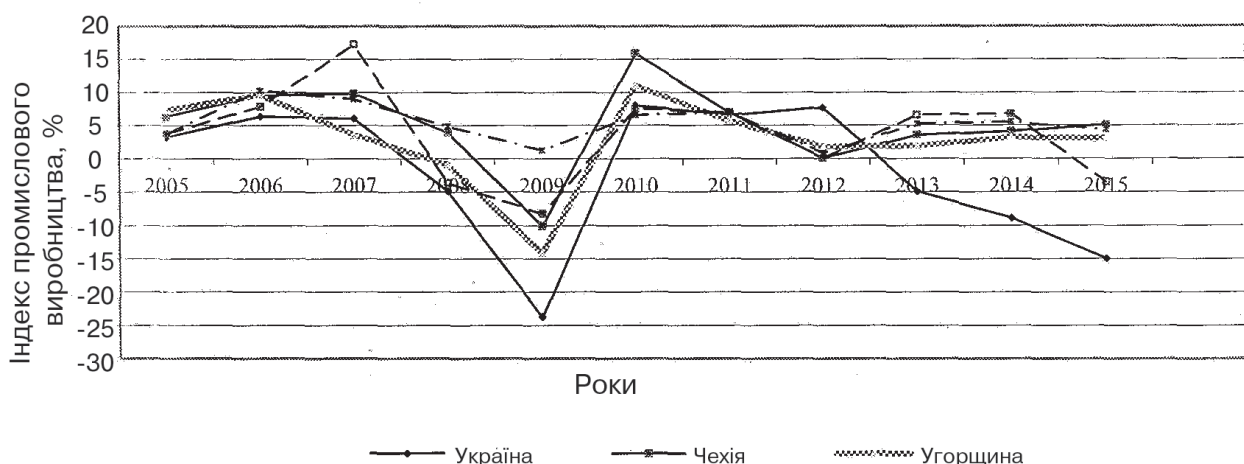


Рис. 1. Індекс промислового виробництва в Україні і в країнах Східної Європи [2; 6]

Для виявлення щільності зв'язку виглядає доцільним розглянути динаміку відповідних показників для економік США (рис. 2) і України (рис. 3).

Результати показали, що в Україні, як і в США спостерігається щільний зв'язок між економічним зростанням, що зумовлено зміною ВВП на душу населення, і динамікою частки сфери послуг у структурі валової доданої вартості та загальної зайнятості. Проте не можна однозначно стверджувати, що структурні зміни зумовлюють економічне зростання або, навпаки, зростання ВВП на душу населення призводить до зростання сфери послуг. Попри це між зазначеними тенденціями однозначно існує певна кореляція. З цього приводу А. Сміт писав про продуктивну працю в промисловому виробництві

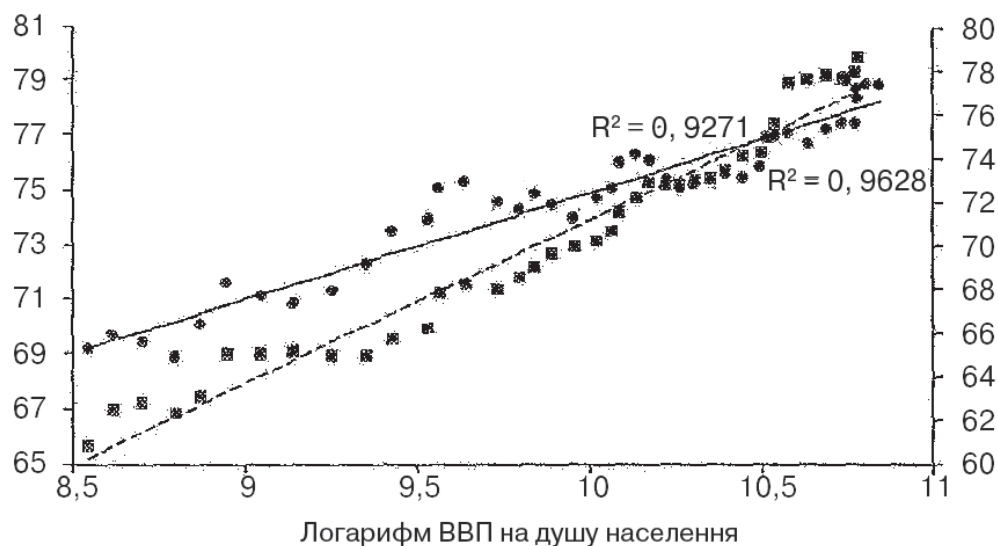


Рис. 2. Частка сфери послуг у загальній зайнятості і ВДВ порівняно з ВВП на душу населення в США (1970–2012 рр.) і Україні (1995–2012 рр.)
(За даними National Accounts Estimates of Main Aggregates (департамент статистики ООН) і Laborsta (Міжнародна організація праці))

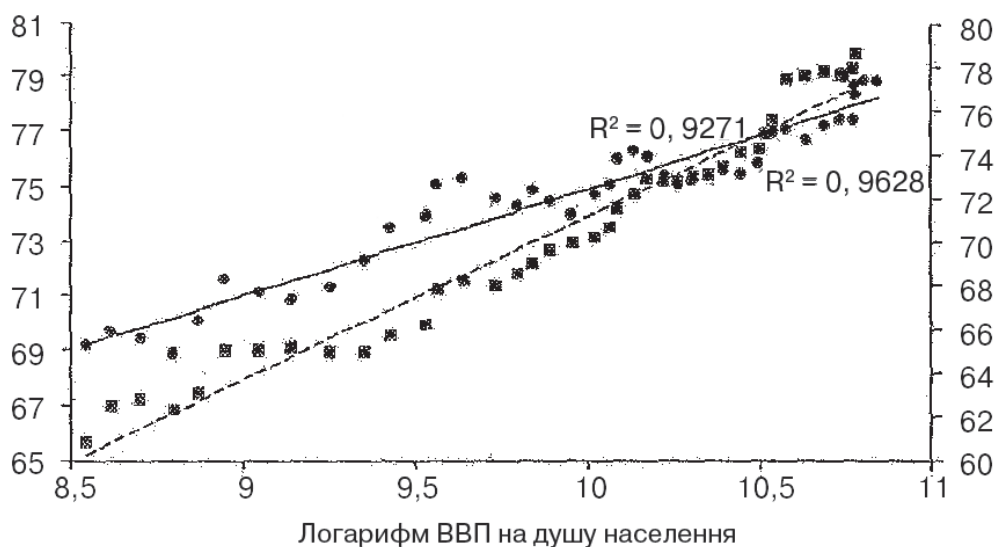


Рис. 3. Частка сфери послуг у загальній зайнятості і ВДВ порівняно з ВВП на душу населення в Україні (1995–2012 рр.)
(За даними National Accounts Estimates of Main Aggregates (департамент статистики ООН) і Laborsta (Міжнародна організація праці))

на противагу непродуктивній у сфері послуг: “...послуги, зазвичай, зникають у момент надання й рідко залишають по собі слід або вартість, за яку згодом можна було б отримати еквівалентний обсяг послуг” [8, 244]. Як зазначає А. Сміт, оскільки послуги мають нематеріальну природу, вони не можуть створювати вартість, порівнювальну з вартістю, створеною у процесі промислового виробництва.

Тому виглядає слушною модель Р. Інмана, подана узагальненим рівнянням зростання відносної частки зайнятих у виробництві послуг [12, 3]:

$$i_s = (\alpha - 1)r_g + (1 + \beta)(r_g - r_s) + \Delta, \quad (1)$$

де i_s — темп зростання частки виробництва послуг у загальній зайнятості [$= i_s/l_s$]; l_s — частка виробництва послуг у структурі загальної зайнятості; r_s — темпи зростання продуктивності праці виробництва послуг.

$$r_s = q \cdot s/q_s, \quad (2)$$

де q_s — продуктивність праці виробництва послуг; r_g — темпи зростання продуктивності праці виробництва товарів.

$$r_g = q \cdot g/q_g, \quad (3)$$

де q_g — продуктивність праці виробництва товарів; α ($\alpha > 0$) — еластичність попиту на послуги за доходом; β ($\beta < 0$) — еластичність попиту на послуги за ціною; Δ — темпи зміни попиту на послуги; $(\alpha - 1)r_g$ — ефект доходу.

Необхідно звернути увагу на те, що зростання доходу призводить до зростання частки зайнятих виробництвом послуг у загальній структурі зайнятості за умови, що послуги є предметом розкоші, тобто $\alpha > 1$. З іншого боку, зі зростанням продуктивності праці у виробництві товарів зростають зарплати, тобто згідно з моделями зарплата одного працівника зростає зі швидкістю r_g . Таке зростання доходу призводить до зростання попиту на послуги зі швидкістю $r_g \alpha$, хоч обсяг випуску товарів зростатиме зі швидкістю r_g .

Отже, зростання частки виробництва послуг матиме місце лише у випадку, якщо зростати послуги будуть пропорційно швидше, ніж загальні темпи зростання в економіці, тобто, якщо виконуватимуться умови: $r_g \alpha > r_g$ або $(\alpha - 1)r_g > 0$.

Частка виробництва послуг зменшуватиметься у тих випадках, якщо $(\alpha - 1)r_g < 0$.

Ефект диференціальної продуктивності $(1 + \beta)(r_g - r_s)$ полягає в наступному: якщо темпи зростання продуктивності праці у виробництві товарів перевищують темпи зростання продуктивності праці у виробництві послуг ($r_g > r_s$), то виробництво послуг буде постійно дорожчати порівняно з іншими виробництвами, що спричинятиме збільшення частки зайнятих у сфері послуг. Поряд з цим, при зростанні відносних цін на послуги відбуватиметься зменшення обсягів попиту на них на величину β , що загалом призведе до зменшення частки сфери послуг у загальній зайнятості. В даному випадку чистий ефект становитиме: $(1 + \beta)(r_g - r_s)$, де $\beta < 0$.

Проведені дослідження структурних змін констатують відносний вплив згаданих ефектів на розширення сфери послуг, а також дозволяють виявити певні закономірності:

- сектори побутових, фінансових і ділових послуг характеризуються повільними темпами зростання продуктивності праці, зростанням відносних цін, а також зростанням частки у ВВП і зайнятості;
- частка сектору неринкових послуг (non-market services) у ВВП і зайнятості підтримуватиме тенденцію до зростання;
- сфера послуг визначається зростанням рівня використання ІКТ-капіталу і висококваліфікованої праці.

До неринкових послуг (non-market services) належать такі, що охоплюють загальнодоступні послуги, неринкові послуги з освіти та досліджень, що надаються урядом та приватними некомерційними установами; недержавні послуги з охорони здоров'я, що надаються урядом та приватними некомерційними установами; побутові послуги; неринкові послуги з утилізації відходів, санітарії, цвинтарів, наданих урядом; неринкові послуги соціального забезпечення, гуртожитки, туристичні бюро, роботодавці та професійні об'єднання, господарські організації, що надаються урядом; неринкові послуги рекреаційної та культурної діяльності, що надаються державним управлінням (розважальні, спортивні майданчики та клуби, бібліотеки, державні архіви, музеї, ботанічні та зоологічні сади); неринкові послуги освіти, що надаються державними та приватними некомерційними установами; неринкові послуги з досліджень та розробок, надані державними та приватними некомерційними установами; неринкові послуги охорони здоров'я, що надаються державними та приватними некомерційними установами; неринкові послуги соціального забезпечення, гуртожитки, туристичні бюро, профспілки, асоціації роботодавців, релігійні організації та наукові товариства, політичні партії, споживчі та громадські організації тощо, що надаються приватними некомерційними установами; неринкові послуги рекреаційної та культурної діяльності (розважальні, спортивні майданчики та клуби, бібліотеки, державні архіви, музеї), що надаються приватними неприбутковими організаціями; домашні послуги.

Зміна структури зайнятості в Європі спостерігається також за рахунок переміщення виробництва у країни з дешевою робочою силою, зокрема, в Індію та Китай. Таке явище переміщення охопило не лише працевістки виробництва, а й галузі середнього рівня складності, що становлять основу європейської економіки і, навіть, її високотехнологічний сектор. Наприклад, Індія розробляє та реалізує стратегії освоєння ніш на ринку біотехнологій та інформаційно-комунікаційних технологій, створюючи кластери з місцевих підприємств та філій американських і європейських транснаціональних корпорацій.

Розширення Європейського Союзу на схід відкрило дорогу для переміщення виробничих потужностей у межах Європи. Безперечно, від цього потерпають регіони “старих” членів ЄС, які традиційно спеціалізувались на певних галузях, але це дозволяє зберігати виробництво на території Європи, яке б в іншому випадку мігрувало до Азії. З іншого боку, розширення ЄС створює нові можливості для європейського бізнесу не лише з точки зору розширення ринку збуту, а й реорганізації виробничого ланцюга у ме-

жах Європи, для використання конкурентних переваг “нових” членів ЄС. Та все ж усвідомлення того, що переваги, пов’язані з дешевою працею східноєвропейських країн, є тимчасовими, змушує Євросоюз вживати заходів для підтримки необхідного розвитку промисловості та нарощування темпів зростання продуктивності праці.

Валова додана вартість є одним із показників, який характеризує рівень розвитку економіки країни. Аналізуючи показники доданої вартості виробництва у % ВВП країн з високим рівнем розвитку та щорічне зростання доданої вартості, аналогічні показники у постсоціалістичних країнах та в країнах Азії, нами відмічено наступну динаміку, відображену в табл. 3–5.

Отже, деіндустріалізація виявляється не тільки в значному скороченні кількості зайнятих у промисловості, зменшенні ролі вторинного сектору у формуванні валової доданої вартості та валового внутрішнього продукту, інколи — в зниженні обсягів виробництва, а й у різних рівнях розвитку країн світу.

Таким чином, впливає ще одна гіпотеза, яка підтверджується значеннями показників доданої вартості виробництва у % до ВВП та аналітичними розрахунками щорічного зростання доданої вартості: країни з високим значенням доданої вартості розвиваються швидше і швидше виходять із кризи.

Характерною рисою економіки розвинених країн останніх десятиліть є кардинальні зрушення як у структурі зайнятості, так і в структурі валово-

Таблиця 3

Динаміка доданої вартості виробництва у % ВВП країн з високим рівнем розвитку та її щорічне зростання

Країна	1998	2008	2016
Німеччина	20,50 (1,08)	20,25 (–2,05)	20,66 (2,97)
Фінляндія	22,93 (10,53)	20,85 (–2,61)	14,93 (4,54)
Швеція	20,03 (8,73)	16,84(–2,92)	13,59 (3,53)

Таблиця 4

Динаміка доданої вартості виробництва у % ВВП постсоціалістичних країн та її щорічне зростання

Країна	1998	2008	2016
Угорщина	21,25 (–6,63)	22,12 (16,07)	20,24 (6,39)
Росія	–	14,93 (–2,12)	11,97 (1,15)
Польща	17,4 (0,18)	16,30 (8,40)	18,08 (4,28)

Таблиця 5

Динаміка доданої вартості виробництва у % ВВП країн Азії та її щорічне зростання

Країна	1998	2008	2016
Таїланд	27,36 (–8,38)	30,71 (2,39)	27,07 (2,53)
Малайзія	28,78 (–13,42)	24,56 (–0,70)	22,30 (5,98)

го внутрішнього продукту. Загальним явищем стало зменшення ролі промислового сектору та зростання значущості сфери послуг, що дістало назву “деіндустріалізація”. Основними факторами, що зумовили структурні трансформації у господарстві Європи, які призвели до деіндустріалізації, є зміни в структурі попиту та витрат споживачів, швидше зростання продуктивності праці у промисловості порівняно зі сферою послуг і як результат — переміщення робочих місць з промислового до сервісного сектору, перенесення виробництва у країни з дешевою робочою силою.

Деіндустріалізація у країнах Європи і Азії не є абсолютно однаковою: більшість галузей втрачали робочі місця, проте в них зберігалось зростання продуктивності праці та обсягу валової доданої вартості. Незважаючи на це, деіндустріалізація розглядається як тенденція, яка не може не викликати занепокоєння, і потребує коригування з метою підтримки розвитку промисловості, що тісно пов’язана з іншими секторами економіки і залишається важливим джерелом інноваційного поступу та економічного благополуччя.

Джерела

1. Історія міжнародних криз [Електронний ресурс] // Центр економічного аналізу та експертизи: Internet-site. URL: www.assessor.ru/forum/index.php?t=788
2. Интеграция Украины и европейского Союза в рамках соглашения об ассоциации: влияние на украинскую экономику [Электронный ресурс] // Central Intelligence Agency. The World Factbook: Internet-site. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>
3. Квасний З. В., Волошанська А. В. Розвиток сервісної економіки як прояв деіндустріалізації // Бізнес-навігатор : наук.-вироб. журн. Вип. 3 (42). Херсон. 2017. С. 19–22.
4. Національні рахунки України: Статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України: Internet-site. К., 2018. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Панченко Володимир, Резнікова Наталія. Операція деіндустріалізація, або Навіщо нам промисловий ренесанс [Електронний ресурс] // ZN.UA: Internet-site. URL: https://dt.ua/macrolevel/operaciya-deindustrializaciya-abo-navischo-nam-promisloviy-renesans-_html
6. Основные макроэкономические показатели стран мира [Электронный ресурс] // EREPORT.RU Мировая экономика: Internet-site. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=belarus&table=ipecia>
7. Пойма І. О. Оцінка сучасного стану ринку послуг // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. Серія: Економічні науки. № 1 (63). Житомир: Вид-во ЖДТУ, 2013.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства. М.: Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1962. 677 с.
9. Темпи зростання світової економіки в 2018 році досягнуть ... [Електронний ресурс] // УНІАН: Internet-site. URL: <https://economics.unian.ua/finance/1984201-tempi-zrostannya-svitovoji-ekonomiki-v-2018-rotsi-dosyagnut-maksimumu-za-8-rokiv-fitch.html>
10. Global employment trends : May 2009 update / International Labour Office. Geneva : ILO, 2009.
11. Key Indicators of the Labour Market [Електронний ресурс] // International Labour Organization: Internet-site. URL: <http://kilm.ilo.org/KILMnetBeta/default2.asp>

12. Managing the Service Economy: Prospects and Problems / Ed. by R. Inman. N. Y.: Cambridge UP, 1985. 356 p.

Kvasniy L. G., Voloshanska A. V. Advantages and disadvantages of the de-industrialization process for the world economy.

The study of the phenomenon of de-industrialization and its impact on the world economy is presented. The main advantages and disadvantages of the de-industrialization process for the world economy are highlighted.

The purpose of the study is to find out the advantages and disadvantages of the de-industrialization process for the world economy.

A characteristic feature of the economies of developed countries in recent decades has been the dramatic shifts in both employment and gross domestic product. A common phenomenon was the diminishing role of the industrial sector and the growing importance of the service sector, known as "de-industrialization". The main factors that have led to structural transformations in the European economy that have led to de-industrialization are changes in the structure of consumer demand and spending, faster productivity growth in industry compared to the service sector and, as a result, the shift of jobs from industrial to service sector, shifting production to countries with cheap labor.

De-industrialization in Europe and Asia is not exactly the same: most industries have lost their jobs, but they have continued to increase productivity and gross value added. Nonetheless, de-industrialization is seen as a trend that cannot but be a source of concern and needs adjustment to support industrial development, which is closely linked to other sectors of the economy and remains an important source of innovation and economic well-being.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-67-78>

Надійшла 10 лютого 2019 р.

Л. Г. КВАСНІЙ

<https://orcid.org/0000-0001-5248-544X>

Т. В. ХОМА

<https://orcid.org/0000-0003-3054-0134>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського, м. Трускавець

ЗМІСТОВЕ НАПОВНЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯКОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 79–83

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-79-83>

Досліджено сутнісне поняття якості медичних послуг у контексті реформи системи охорони здоров'я в Україні. Розкрито зміст поняття “якість медичних послуг” та встановлено взаємозв'язок термінів “якість медичної послуги” і “якість медичної допомоги”.

Актуальність теми зумовлена тим, що, незважаючи на беззаперечну важливість забезпечення належного рівня охорони здоров'я громадянину будь-якої держави, наразі в Україні, забезпечення якості медичних послуг є однією з найактуальніших проблем, що зазначено в Програмі економічних реформ Президента. Відповідна нормативно-правова база є необхідною умовою покращення якості надання медичної допомоги. Це визначає актуальність аналізу існуючого нормативно-правового забезпечення у сфері управління якістю медичних послуг. Питанням якості надання медичної допомоги присвячені дослідження Ю. В. Вороненка [1], Д. В. Карамишева [4], В. М. Лехан [5], К. В. Павлюк [6].

Якість медичних послуг є однією з основних проблем функціонування сучасної системи охорони здоров'я [12]. У всьому світі спостерігається явище запровадження процедур, сертифікатів або акредитацій. Причому, кожний медичний заклад надає медичні послуги певного рівня якості.

Ще в серпні 2014 року Міністерством охорони здоров'я було розроблено Національну стратегію реформування системи охорони здоров'я в Україні на основі нових стратегічних підходів до підвищення якості та доступності медичної допомоги. Дослідження показують, що в 2015 році лише 16 % громадян вірили у можливість та ефективність змін у медицині. Проте поетапні кроки здійснення реформи, зокрема обрання сімейних лікарів минулого року, показали, що станом на січень 2019 р. із 23 мільйонів українців, які обрали собі сімейних лікарів, якістю наданих медичних послуг задоволені 76 % пацієнтів.

Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я на період до 2020 року надає перспективи для реалізації медичної реформи і спрямована на підвищення якості надання послуг охорони здоров'я. На базі стратегії Міністерство охорони здоров'я розробило також Концепцію реформування фінансування системи охорони здоров'я та ряд законопроектів, що сприятимуть впровадженню реформи української медицини і, відповідно, забезпечуватимуть якісну медичну допомогу населенню України.

Нововведенням у 2019 році є те, що лікарні отримуватимуть кошти не за ліжко-місця, а за кількість пролікованих пацієнтів, що сприятиме забезпеченню якості надання медичних послуг у лікарнях.

Центральний орган виконавчої влади (Національна служба здоров'я України), який реалізує основний принцип медичної реформи “гроші йдуть за пацієнтом”, — оплачуватиме вартість реально наданих медичних послуг. Цей механізм оплати запрацював в Україні, поступово витісняючи неефективну радянську модель оплати ліжко-місць.

Практика підтверджує, що, по мірі розгортання трансформації системи охорони здоров'я, завдяки урядовій програмі умови роботи лікарів та їх зарплати покращуються, зокрема, у тих медичних закладах, які уклали договір з НСЗУ та сформували активну і вмотивовану команду. Сімейні лікарі, терапевти, педіатри і медсестри вже отримують вищий дохід, що також стимулює надання якісної медичної допомоги.

Під якістю медичної допомоги В. Гришин розуміє процес взаємодії лікаря та пацієнта, що залежить насамперед від кваліфікації лікаря, його вміння на основі оптимального використання наявних медичних ресурсів та особистих підходів забезпечити задоволеність пацієнта і знизити ризик прогресування захворювання або виникнення нового патологічного процесу [3]. Згідно з визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) якість є найважливішим пріоритетом у сфері охорони здоров'я. Важливість якості та її роль на ринку охорони здоров'я постійно зростає, головним чином, завдяки постійній стандартизації та індивідуалізованому підходу до пацієнтів та їхнім очікуванням [16].

Генезис якості в медицині можна знайти в часи Гіппократа. Термін “якість медичної допомоги” описаний у його принципі *primum non nocere*, яким висловлено занепокоєння за забезпечення якості під час надання медичної допомоги.

Одним із перших елементів, які забезпечували якість медичних послуг, був процес ліцензування, тобто лікарі, медсестри та акушерки набували практичного досвіду [13].

Існують також термінологічні проблеми, що віддзеркалюють неоднозначні сутнісні інтерпретації медичних послуг, зокрема, в інтерпретації С. Ф. Марової та С. М. Вовк [6], основною причиною нинішнього стану ринку медичних послуг в Україні є те, що теоретично немає остаточного визначення сутності поняття “медична послуга”. Проте в більшості законодавчих документів, які належать до реформування галузі охорони здоров'я, використовується термін “медична допомога”.

У “Словнику української мови” послуга трактується як “дія, вчинок, що дає користь, допомогу іншому” [11]. У медичних енциклопедіях поняття “послуга” означає сукупність лікувальних і профілактичних заходів, які надаються пацієнтові у випадку хвороби, при зверненні у медичний заклад при вагітності і пологах, а також з метою попередження захворювань і травматизму.

В англійському медичному словнику “Dornald’s Illustrated Medical Dictionary” [14] медична допомога асоціюється з медичними послугами, що надаються медичними працівниками для пацієнтів. У розділі КВЕД “Охорона здоров’я і соціальна допомога” медична послуга виділена як окремий вид економічної діяльності в галузі охорони здоров’я [2].

Д. В. Карамішев якість медичної послуги трактує, як “відповідність реального результату цілеспрямованої зовнішньої дії на живий організм, що потребує корекції фізіологічного стану типовому стандарту, заснованого на статистично вірному прогнозі результату, що очікується в даних випадках” [4].

Корельовано з поширеними поглядами стосовно якості медичних послуг [1–11], під якістю медичних послуг розуміємо сукупність таких характеристик, які підтверджують відповідність наданої медичної допомоги очікуваним потребам пацієнта на основі сучасного рівня науково обґрунтованої медичної практики та технології відповідно до вимог часу.

Відповідно до реформи, Міністерство охорони здоров’я ініціювало програму “Безкоштовна діагностика”, яку зможуть надавати як комунальні, так і приватні діагностичні центри, які укладуть договір з Національною службою здоров’я. При цьому пацієнт сам обиратиме, у який медичний заклад може звернутися. На сьогоднішній день в Україні чинним законодавством встановлено перелік видів безоплатної медичної допомоги, яка може надаватися як державними, так і комунальними закладами охорони здоров’я. До безоплатних видів медичної допомоги відноситься [8] :

- а) швидка та невідкладна медична допомога станціями (відділеннями) швидкої медичної допомоги, пунктами невідкладної медичної допомоги на етапі до госпіталізації, якщо стан пацієнта загрожує його життю;
- б) амбулаторно-поліклінічна медична допомога;
- в) стаціонарна медична допомога у випадках, коли потрібне інтенсивне лікування, цілодобовий медичний нагляд та госпіталізація;
- г) невідкладна стоматологічна допомога дітям, інвалідам, студентам, жінкам, які мають дітей до 3 років;
- д) долікарська медична допомога сільським жителям;
- е) санаторно-курортна допомога інвалідам і хворим у спеціалізованих та дитячих санаторіях;
- є) утримання дітей у будинках дитини;
- ж) медико-соціальна експертиза втрати працездатності .

Медичні послуги визначаються, як вид взаємовідносин щодо надання медичної допомоги, врегульований договором на надання медичної послуги. При цьому медична послуга — це одна зі складових медичної допомоги. Вона

не тотожна медичній допомозі, тому що медична допомога ширша за своїм змістом.

Практика демонструє останнім часом в Україні все більше випадків застосування різноманітних сучасних організаційних форм медичної допомоги, як денні лікарні, домашні стаціонари, хоспіси, амбулаторні центри. Світовий досвід функціонування цих форм медичної допомоги показав свою ефективність і високу якість упродовж останніх років, що свідчить про їх медико-соціальний ефект та доцільність використання в Україні.

Отже, використання терміна “якість медичної допомоги” означає якісну організацію професійної діяльності відповідним спеціалістом-медиком, що включає різноманітні заходи, спрямовані на профілактику, діагностику, лікування та реабілітацію пацієнта з метою збереження, зміцнення, розвитку та відновлення максимально можливого рівня бажаного стану людського організму.

За змістом робочих операцій і за лікувальним ефектом терміни “якість медичної допомоги” та “якість медичної послуги” тотожні і виконують однакову функцію: задовольняють потреби пацієнтів з охорони здоров’я. З метою підвищення якості медичної допомоги населенню в Україні здійснюються заходи, спрямовані на скорочення потужності ліжкового фонду за рахунок “недіючих” ліжок, упорядкування мережі лікарень за рахунок закриття нерентабельних, перегляд штатних списків працівників медичних закладів за рахунок упорядкування лікарських функцій, розробка порядку ліцензування медичної допомоги та акредитації лікувально-профілактичних заходів, запровадження тимчасових уніфікованих галузевих стандартів якості медичних послуг населенню.

Джерела

1. *Вороненко Ю. В., Горачук В. В.* Методичні підходи до впровадження стандартизації організаційних технологій у систему управління якістю медичної допомоги // *Укр. мед. часоп.* 2012. № 5. С. 108–110.
2. КВЕД [Електронний ресурс] // КВЕД: сайт. URL: <https://kved.biz.ua>
3. *Гришин В. В.* Регулирование процессов становления страховой медицины. М.: Наука, 1997. 352 с.
4. *Карамисhev Д. В.* Управління якістю медичної допомоги в контексті інноваційних перетворень системи охорони здоров’я [Електронний ресурс] // Центр дистанційного навчання Нац. акад. держ. упр. при президентові України: сайт. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/10-KARAMISCHEV.pdf>
5. *Лехан В. М., Дзяк Г. В., Крячкова Л. В.* Підходи до визначення стратегії підвищення якості медичного обслуговування в Україні, гармонізовані з загальноєвропейськими методами // *Главный врач.* 2010. № 5. С. 36–39.
6. *Марова С. Ф., Вовк С. М.* Медична послуга як товар медичного ринку // *Держ. упр.: удосконалення та розвиток.* 2017. № 4.
7. *Павлюк К. В.* Удосконалення механізмів фінансування медичних послуг в Україні // *Фінанси України.* 2016. № 2. С. 64–82.
8. Про затвердження Програми подання громадянам гарантованої державою безоплатної медичної допомоги: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня

- 2002 р. № 955 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/955-2002-%D0%BF>
9. Руководство по управлению качеством. Россия-США, 2000 [Электронный ресурс] // University of Warwick: site. URL: https://web.warwick.ac.uk/russia/Burnyshev_Quality.doc
 10. Степаненко А. В., Сміянов В. А. Управління якістю медичної допомоги в закладі охорони здоров'я // Східноєвроп. журн. громадського здоров'я. 2012. № 2–3. С. 64–67.
 11. Устинов А. В. Розширено перелік платних медичних послуг [Електронний ресурс] // Укр. мед. часоп. 2016. URL: <http://www.umj.com.ua/article/101150/rozshireno-perelik-platnih-medichnih-poslug>
 12. Czerw A. Religioni U i wsp. Metody pomiaru oraz oceny jakości świadczonych usług w podmiotach leczniczych. Probl Hig Epidemiol. 2012. 93(2): 269–273.
 13. Grześkiewicz W. Kultura organizacyjna narzędziem zarządzania organizacją. Antidotum. 2002. 10: 67–72.
 14. Glick H. A. et al. Economic evaluation in clinical trials. — OUP Oxford, 2014.
 15. Kowalczyk K, Krajewska-Kułak E i wsp. Jakość usług medycznych — aktualne wyzwania. Problemy Pielęgniarstwa. 2010. 1(1): 79–82.
 16. WHO, Zdrowie dla wszystkich w XXI wieku, Warszawa: Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia za WHO, Copenhagen, 1999.

Kvasny L. G., Thoma T. V. Content filling of concept of quality of medical services in the context of medical reform.

The article analyzes the essential concept of the quality of medical services in the context of the reform of health care system in Ukraine. The content of the concept “quality of medical services” is revealed and the relationship between the terms “medical service” and “medical care” is established.

It is established that the main reason for the current state of the healthcare market in Ukraine is that there is theoretically no definitive definition of the essence of the term “medical service”. However, the majority of legislative documents relating to the reform of the health sector use the term “medical care”.

According to the author's definition, the quality of medical care is understood as the property of the process of interaction of a physician and a patient due to the qualification of the staff, that is, the ability of the physician to reduce the risk of progression of the disease and the emergence of a new pathological process, optimally use the resources of medicine and ensure satisfaction of the patient from his interaction with the medical system in accordance with time requirements.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-79-83>

Надійшла 10 лютого 2019 р.

СТАН АВТОШЛЯХІВ В УКРАЇНІ – ФАКТОР НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕРЕВІЗНИКІВ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 84–90

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-84-90>

Досліджено стан вітчизняних автошляхів сполучення в Україні, що є фактором впливу на розвиток сфери автоперевезень вантажів. Доведено, що ефективність діяльності автоперевізників вантажів залежить від функціонування різних секторів економіки, які є замовниками послуг транспортних компаній, а сталий розвиток сфери автоперевезень вантажів забезпечує висока якість транспортної інфраструктури, тому незадовільний стан шляхів сполучення в Україні є проблемою, яка гальмує економічне зростання.

Результатом економічного зростання є збільшення попиту на товари й послуги та їх пропозиції. Транспорт як елемент інфраструктури товарного ринку бере участь у процесі обміну товарами й послугами [1]. Поряд з цим, він надає послуги у переміщенні вантажів у сферах постачання, виробництва та збуту. Збільшення кількості виробленої продукції потребує додаткових послуг із перевезення вантажів як для готової продукції, так і для сировини й проміжних товарів на всьому ланцюгу поставок. Отже, ефективність діяльності автоперевізників вантажів залежить від функціонування різних секторів економіки, які є замовниками послуг транспортних компаній. Однак сталий розвиток сфери автоперевезень вантажів забезпечує висока якість транспортної інфраструктури, гарний та відмінний технічний стан автошляхів. Незадовільний стан шляхів сполучення в Україні та корупція в секторі будівництва автошляхів є проблемою, яка гальмує економічне зростання. Отже, розвиток сектору автоперевезень вантажів в Україні неможливий без реконструкції дорожнього господарства та реформ в управлінні цією сферою.

Проблеми розвитку сфери автоперевезень вантажів, ефективного функціонування транспортної інфраструктури стали об'єктом дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: С. Аксенов, Л. Бабиніна, А. Дуд-

ник, О. Дудник, Н. Cancela, К. Dender, F. Laroche, С. Кулицький, А. Mauttone В. Невинловський, Д. Омаров, А. Оніщенко, Г. Прокудін, К. Raczkowski, F. Schneider, В. Сватко, О. Чупайленко та ін.

Оцінимо сучасний стан автомобільних доріг в Україні, визначимо проблеми та обґрунтування перспектив розвитку цього сектору економіки.

Україна має розвинуту мережу автомобільних шляхів загального користування. За даними Державного агентства автомобільних доріг України їх експлуатаційна довжина станом на кінець 2019 р. становить 169,6 тис. км, у тому числі із твердим покриттям 159,6 тис. км [2; 3]. Однак близько 90 % автомобільних доріг перебувають в аварійному стані й потребують реконструкції. Так, загальна протяжність міжнародних автотрас становить 8,2 тис. км, з яких: у гарному стані знаходиться 36 %, у задовільному — 37 %, поганому — 27 %; загальна протяжність національних трас — 4,8 тис. км, з яких: у гарному стані — 7 %, у задовільному — 61 %, поганому — 32 %; загальна протяжність регіональних трас — 9,9 тис. км, з яких: у гарному стані — всього 8 %, у задовільному — 44 %, у поганому — 48 % [4].

Незадовільний стан автошляхів України зумовлений низкою причин, серед яких основними є: низька якість виконаних робіт з реконструкції та будівництва автомобільних доріг, недієвий контроль з боку замовників — органів державної влади і місцевого самоврядування та з боку громадськості; відсутність будь-яких санкцій щодо компаній-підрядників за недотримання ними гарантій, неякісно виконаний ремонт тощо; наявність корупційних схем у секторі дорожнього будівництва і корупційних дій посадових осіб; неефективний контроль правоохоронних органів за використанням коштів бюджету та цільових фондів [5].

Хоча на українському ринку працює майже 40 компаній у сфері будівництва та реконструкції доріг, конкуренція в секторі обмежена, в торгах беруть участь лише 4–5 компаній, що створює додаткові корупційні ризики: переможцями в тендерах стають підставні фірми-посередники, які належать місцевим чиновникам або депутатам. Замість будівництва доріг європейського рівня із сучасною інфраструктурою та системної роботи з їх реконструкції, ці фірми щорічно здійснюють ямкові ремонти, які призводять до ще гіршого стану автошляхів. Та й у будівництві використовуються застарілі технології, тому дороги приходять в непридатність задовго до закінчення гарантійного терміну їх експлуатації, однак ніхто з керівників компаній не отримав покарання за неякісну роботу. Так, у Києві протягом 2014–2016 рр. капітальний ремонт доріг за бюджетні кошти проводили такі компанії, як: комунальна корпорація “Київавтодор”, ТОВ “Онур Конструкціон Інтернешнл”, ПП “Київшляхбуд”, ПАТ “Броварське шляхово-будівельне управління № 50”, приватне підприємство “Автомагістраль” та СБМУ “Підряд”. За даними “Київавтодору”, у 2014–2016 роках на ямковий ремонт сумарно було витрачено понад 120 млн грн [5; 6].

Крім того, при проведенні тендерів застосовуються корупційні схеми, які створюють передумови для змови замовників з виконавцями й отримання неправомірного зиску. Так, умови тендерів прописуються в інтересах певних

виконавців дорожніх робіт; у процесі його проведення можлива дискваліфікація когось із підрядників (конкурентів) за формальними ознаками (невідповідність у оформленні документів тощо); для уникнення електронної системи публічних закупівель ProZorro великий за обсягом і вартістю предмет закупки розділяють на менші (предмет закупівлі товарів, послуг не повинен дорівнювати / перевищувати 200 тис. грн, а робіт — 1,5 млн грн), а відбір постачальників товарів, надавачів послуг і виконавців робіт здійснюють шляхом допорогових закупівель, що є порушенням законодавства [6; 7].

Корупція в секторі будівництва автошляхів і низька якість транспортної інфраструктури є наслідком неефективного управління сферою діяльності, хоча з 2018 р. в Україні розпочалися системні реформи дорожньої галузі. Реформами передбачено: удосконалення механізму фінансування (створення цільового фонду фінансування дорожньої галузі — Державного дорожнього фонду у складі спеціального фонду Державного бюджету); реформування системи управління автомобільними дорогами загального користування (передача 120 тис. км мережі доріг загального користування на баланс місцевих органів влади, які отримують фінансування на ремонт і будівництво місцевих доріг в розмірі 35 % коштів Державного дорожнього фонду); запровадження нових підходів у будівництві, реконструкції та ремонті автошляхів (перехід від ямкового та поточного ремонту доріг до капітального ремонту за маршрутним принципом); забезпечення безпеки дорожнього руху (5 % коштів Державного дорожнього фонду будуть спрямовуватися на безпеку дорожнього руху — будівництво надземних і підземних пішохідних переходів, відбійників, освітлення доріг та переходів, шумоізоляція тощо) [8].

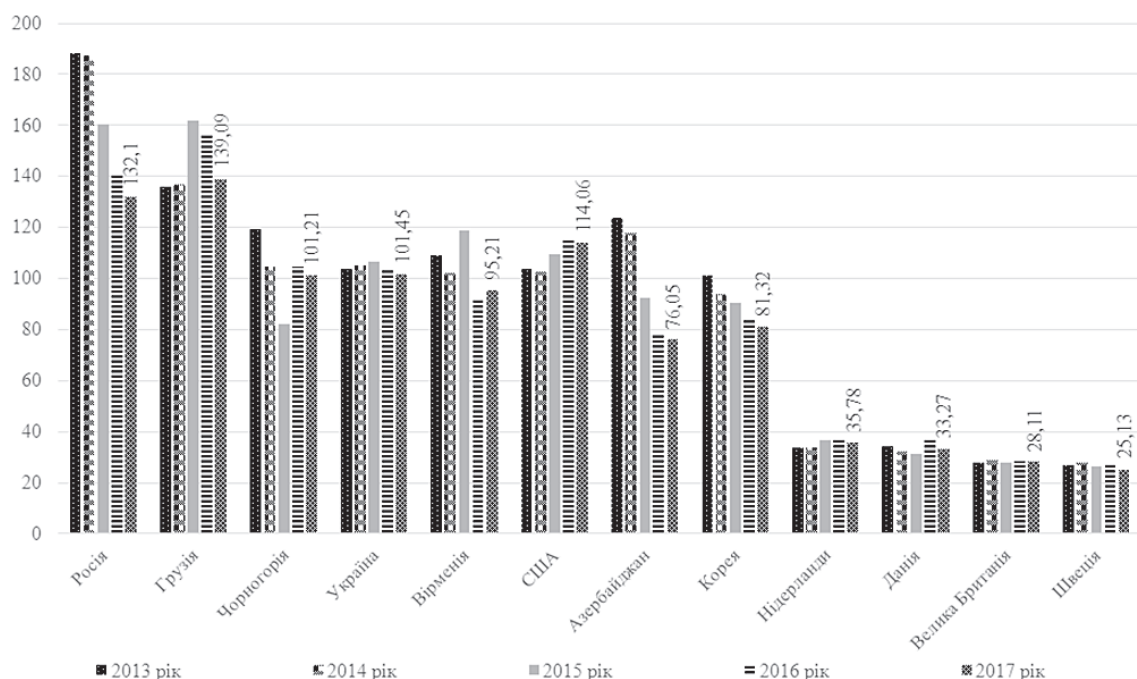
Це, звісно, позитивні зрушення, але корупційні ризики гальмують розвиток дорожньої сфери. Так, у 2018 р. Головне слідче управління СБУ виявило списання державних коштів з рахунків Державного агентства автомобільних доріг у 15 областях України. Сума збитків, завданих державі, склала 224 млн грн. У Міністерстві інфраструктури України вважають, що засобом обмеження корупції є електронні торги, громадський контроль і зобов'язання дорожньо-будівельних компаній ремонтувати неякісно збудовані дороги власним коштом [6; 7].

Видається доцільним вивчити та адаптувати досвід європейських країн. Наприклад, у Чехії заборонені підряди — будівництвом і ремонтом доріг займаються виключно ті фірми, які виграли у тендерних торгах. При цьому основним критеріями конкурсного відбору є ціна й гарантійний термін. Компанія, яка займається діяльністю з будівництва та ремонту доріг, повинна мати ліцензію; отримати її можливо за наявності власного обладнання та певної кількості персоналу, зокрема, й з дипломами. Фірмам присвоюють класність від 1 до 4 відповідно до категорії (класу) дороги (від 1 до 4), кожна з яких має свій гарантійний термін. Підвищити класність можна тільки після успішного проходження гарантійного терміну. Якщо дорога прийшла в непридатність протягом гарантійного терміну, фірма повинна відремонтувати її власним коштом. Крім того, за це їй можуть понизити класність, або, взагалі, відібрати ліцензію. Громадський контроль за реконструкцією дороги

здійснюють три незалежних спостерігачі: перший — від місцевого самоврядування, другий — від місцевої автомобільної спілки, третій — від дорожньої профспілки (комітету). Кожен із них підписує свій протокол, тому, якщо хоча б один із них висуне свої обґрунтовані претензії, фірма буде змушена переробити цю ділянку власним коштом [9].

Головною особливістю високої міцності автобанів у Німеччині є технологія їх будівництва. Перш ніж побудувати дорогу, на її місці землерийна техніка прориває траншею глибиною до 2 м, в яку шарово укладають в георешітку шари гравію, піску та глини, ретельно утрамбовуючи кожен з шарів. Все це поливають вапняним розчином або розчином хлориду кальцію, перемішують, а тоді знову трамбують. Гарантійний термін експлуатації дороги — мінімум 30 років, протягом якого компанія, що її побудувала, зобов'язана безкоштовно підтримувати технічний стан траси. Вартість будівництва 1 км — висока — майже 6 млн євро, водночас, згідно з офіційними даними “Укравтодору”, будівництво 1 км дороги в Україні коштує 5–6 млн дол., але чи можливо порівнювати їх якість [9; 10].

Крім низької якості транспортної інфраструктури, найгострішою проблемою, яка пов'язана з якістю автошляхів, є безпека дорожнього руху [5]. Автомобільний транспорт вважається найбільш небезпечним щодо дорожньо-транспортних пригод. У 2017 р. в дорожньо-транспортних пригодах в Європейському Союзі загинуло 25210 особи, що на 414 осіб менше, ніж у 2016 р. (–2,1 %) [11; 12]. За даними аналітичної групи Corestone Corp, Україна є одним з лідерів в світі по рівню смертності в ДТП разом з Росією, Грузією, США, Чорногорію та Вірменією. В “Укравтодорі” вважають, що Україна щорічно втрачає внаслідок ДТП 2 % ВВП.



Кількість дорожньо-транспортних пригод з потерпілими на 1000000 населення в країнах Європи та Україні (2014–2017 рр.)
(розроблено автором на основі [11; 12])

На рисунку представлено дані щодо кількості дорожньо-транспортних пригод з потерпілими за 2013–2017 рр. (кількість загиблих в ДТП на 1000000 населення країни). Найбільша кількість загиблих зафіксована: в РФ — 132,1–188,3; в Грузії — 136,1–161,9; США — 102,6–115,8; Чорного ріки — 82,0–119,1; Україні — 101,4–106,6 тощо. Найнижчі показники мають: Швеція — 25,1–27,9; Велика Британія — 27,6–28,7 та Данія — 31,3–36,8.

Потенціал України на міжнародному ринку транспортних послуг досить високий. Але ряд проблем перешкоджають розвитку цієї сфери діяльності в Україні, серед яких можна назвати такі: низька якість транспортної інфраструктури; корупція в секторі будівництва автошляхів, що є наслідком неефективного управління сферою діяльності; найгострішою проблемою, яка пов'язана з якістю автошляхів, є безпека дорожнього руху; забруднення автотранспортом навколишнього середовища викидами шкідливих газів і транспортний шум; технологічне відставання транспортної інфраструктури; низький рівень впровадження сучасних технологій на автомобільному транспорті; відсутність вагового контролю; недотримання принципів добросовісної конкуренції на ринку автоперевезень вантажів; невідповідність європейським вимогам доступу до ринку тощо.

Отже, досліджено стан вітчизняних автошляхів сполучення в Україні, що є фактором впливу на розвиток сфери автоперевезень вантажів. Доведено, що ефективність діяльності автоперевізників вантажів залежить від функціонування різних секторів економіки, які є замовниками послуг транспортних компаній, а сталий розвиток сфери автоперевезень вантажів забезпечує висока якість транспортної інфраструктури, тому незадовільний стан шляхів сполучення в Україні є проблемою, яка гальмує економічне зростання.

Виявлено низку причин такого стану дорожнього господарства: низька якість виконаних робіт з реконструкції та будівництва автомобільних доріг, недієвий контроль органів державної влади, місцевого самоврядування та громадськості; відсутність будь-яких санкцій за неякісно виконаний ремонт чи реконструкцію доріг; наявність корупційних схем у секторі дорожнього будівництва і корупційних дій посадових осіб; неефективний контроль правоохоронних органів за використанням коштів бюджету та цільових фондів. Висвітлено напрями системних реформ дорожньої галузі, які розпочалися з 2018 р. в Україні. Представлено досвід європейських країн (Чехії та Німеччини) в секторі будівництва та реконструкції автомобільних доріг, який необхідно вивчити та адаптувати. Показано, що якість автошляхів здійснює прямий вплив на кількість дорожньо-транспортних пригод в Україні.

Отже, для сталого розвитку сфери автоперевезень вантажів в Україні необхідним є удосконалення управління як сферою автоперевезень вантажів, так і мережею автошляхів; впровадження вимог Хартії Якості міжнародних автомобільних вантажних перевезень, контроль за виконанням вимог ЄС щодо рухомого складу та соціальних гарантій працівників транспорту; дотримання принципів чесної конкуренції на ринку автоперевезень вантажів та у сфері будівництва і реконструкції доріг; впровадження сучасних інноваційних технологій; забезпечення прозорості та відкритої процедури торгів на дер-

жавне замовлення у сфері будівництва та реконструкції доріг з метою протидії корупції; впровадження громадського контролю за якістю будівництва та ремонту доріг і зобов'язання дорожньо-будівельних компаній ремонтувати неякісно збудовані дороги власним коштом; забезпечення ефективного контролю безпеки дорожнього руху; впровадження енергозберігаючих та екологічних технологій в автомобільному транспорті.

Джерела

1. Власенко Д. О. Особливості стратегічного планування діяльності транспортних підприємств [Текст] // Економіка та держава. 2016. № 1. С. 32–35.
2. Підсумки роботи транспорту у 2018 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: сайт. Експрес-випуск. 19.07.2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm
3. Підсумки роботи транспорту в січні–червні 2019 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: сайт. Експрес-випуск. 19.07.2019. URL: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/9/mp_mis_elektrotrans.pdf
4. Автострада. Актуальное состояние автодорог [Электронный ресурс] // Автострада — актуальное состояние дорожного покрытия трасс Украины: сайт. URL: <https://autostrada.info/ua>
5. Что мешает развитию автомобильных грузовых перевозок в Украине [Электронный ресурс] // “ТК Фиделис”. Грузовые перевозки любой сложности по Украине, Европе и миру: сайт. URL: <http://fideltrans.com/info-centr/articles/chto-meshaet-razvitiyu-avtomobilnyh-gruzovyh-perevozok-v-ukraine/>
6. Доріг немає, є корупція. Розкрадання в Укравтодорі [Електронний ресурс] // Вид-во Укр. Медіа Дім. Корреспондент.net : сайт. URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4016532-dorih-nemaie-ye-koruptsiia-rozkradannia-v-ukravtodori> (Дата звернення 28.09.2018 р.). Назва з екрана.
7. Кулицький С. Проблеми розвитку мережі автомобільних доріг в Україні [Електронний ресурс] // Україна: події, факти, коментарі. 2017. № 22. С. 56–65. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr22.pdf>. Назва з екрана.
8. Про внесення змін до Закону України “Про джерела фінансування дорожнього господарства України” щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі : Закон від 17.11.2016 № 1762-VIII [Електронний ресурс] // Законодавство України: сайт / Верховна Рада України. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1762-19>
9. Як будують дороги в Європі [Електронний ресурс] // АРАТТА: Український національний портал. URL: http://www.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=3850
10. Wollny I., Behnke R., Villaret K., Kaliske M. Numerical modelling of tyre–pavement interaction phenomena: coupled structural investigations // Road Materials and Pavement Design. 2016. Volume 17. Issue 3.
11. OECD (2019), ITF Transport Outlook 2019, OECD Publishing [Електронний ресурс] // Organisation for Economic: site. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/transport/itf-transport-outlook-2017_9789282108000-en doi: 10.1787/transport_outlook-en-2019-en
12. OECD (2019), Freight transport (indicator) [Електронний ресурс] // Organisation for Economic: site. URL: <https://data.oecd.org/transport/freight-transport.htm> (Accessed on 07 August 2019). doi: 10.1787/708eda32-en

Mazur Yu. V. Road Condition in Ukraine — Factor of Negative Impact on Carriers' Activities.

The article examines the state of domestic automobile roads in Ukraine, which is a factor in influencing the development of the trucking sector. It has been proved that the performance of freight forwarders depends on the functioning of various sectors of the economy that are customers of the services of transport companies, and the sustainable development of the freight forwarding sector ensures a high quality transport infrastructure, therefore the unsatisfactory condition of roads in Ukraine is a problem that inhibits economic growth.

A number of reasons for this state of the road sector were identified: low quality of work performed on the reconstruction and construction of roads, inadequate control of state authorities, local self-government and the public; the absence of any sanctions for poorly performed repair or reconstruction of roads; the presence of corruption schemes in the sector of road construction and corrupt actions of officials; ineffective law enforcement control over the use of budget funds and trust funds. The directions of systemic reforms of the road industry that began in 2018 in Ukraine are highlighted. The experience of European countries (Czech Republic and Germany) in the sector of construction and reconstruction of roads, which must be studied and adapted, is presented. It is shown that the quality of roads has a direct impact on the number of traffic accidents in Ukraine.

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-84-90>

Надійшла 22 жовтня 2019 р.

Р. БАДУРА

<https://orcid.org/0000-0001-7756-3248>

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ДО ПИТАННЯ ВИОКРЕМЛЕННЯ ПРОВІДНИХ МОТИВАЦІЙНИХ АСПЕКТІВ ЯК ФАКТОРА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 91–95

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-91-95>

В умовах функціонування сучасної ринкової економіки мотивація в діяльності персоналу будь-якої виробничої чи іншої структури набуває особливої уваги. Зумовлено це тим, що ринкові відносини характеризуються багатьма справді складними, високо динамічними процесами, високою виробничою ефективністю, конкуренцією між учасниками трудового процесу, його інноваційністю. Усі такі процеси, однак, безпосередньо пов'язані з людським фактором, з проблемами управління людьми і в сумі складають можливості створювати стабільні, конкурентоспроможні, діяльнісні трудові колективи.

Проблеми мотивації персоналу достатньо плідно аналізуються такими зарубіжними фахівцями, спеціалістами з менеджменту, маркетингу, психології тощо, як Г. Адлер, Т. Беккер, М. Блауг, Д. Бодді, П. Друкер, Д. Долен, Р. Джойнер, М. Кейнс, Д. Д. Лідсней, Б. Мільнер, Монді Уейн, Р. Слетер та інші, а серед українських — О. Баєва, С. Берестяний, Д. Діденко, Г. Дмитренко, А. Єгоршин, В. Колпаков, М. Лукашевич, О. Новікова, С. Пирожков, В. Сладкевич, Н. Терещен, Я. Ядов та ін.

Окремо можна назвати досить велику групу українських вчених, що розробляють проблеми підготовки кадрового потенціалу, в тому числі і з використанням нових інноваційних, мотиваційних технологій: В. Авер'янов, І. Бідзюра, О. Валевський, В. Гейц, В. Калина, Н. Нижник, В. Сафонова.

Проблеми державного регулювання і сучасний стан кадрового потенціалу в сучасній Україні знаходяться в полі зору О. Вронської, О. Губи, Г. Дмитренка, В. Колпакова, І. Ляховича, М. Протасова, Ю. Сурміна, В. Сладкевича, О. Якубовського та інших дослідників.

Серед недостатньо досліджених проблем у сфері менеджменту людських ресурсів виділимо і проблему мотивації персоналу, оскільки за своїм бага-

томаніттям, багатоаспектністю вона фактично переважає інші: проблеми в умовах ринкових систем господарювання.

Дослідимо мотиваційні аспекти управління персоналом, від врахування яких вирішальним чином залежить суть, продуктивність праці людини (особистості). Йдеться про такі аспекти управління найперше стосовно працівників виробничої (матеріальної) сфери.

В умовах розвитку ринкових відносин поряд з феноменом “праця”, як надто складним явищем, усе активніше став використовуватися термін “людський капітал”. Його появу, пояснення вирішальною мірою пов’язують із працями Луїса Фрейре [3], з роботами вчених популярної і авторитетної Чиказької економічної школи Т. Шульца, Т. Беккера, Д. Минцера [3].

У процесі розгляду людини (людський фактор) як важливішого фактора продуктивної виробничої діяльності, варто в теоретичному і практичному планах виділяти такі аспекти: а) індивідуально-психологічний рівень (рівень особистості); б) рівень соціально-психологічний (рівень колективу); в) соціально-економічний, юридичний, соціологічний та інші рівні (рівень суспільства загалом, його структура) і т. ін.

Стан, результат діяльності людини величезною і майже вирішальною мірою (окрім освітньої, професійної підготовки, досвіду і т. ін.) пов’язаний із мотивацією, а вже потім — з мотиваційними аспектами управління персоналом. В. Меньшиков цитує відому німецьку дослідницю Елізабет Мерманн, яка зазначає: “Мотивація йде із середини [людини]. Мотив — це внутрішня сила. Нею важко керувати збоку, як і радість, щастя або інші позитивні відчуття. Але її швидко можуть знищити і страх” [5, 13].

Мотивація — це (у спрощеному розумінні) спонукання людини до дії. А тому, як пишуть, зокрема, російські фахівці в галузі управління персоналом Т. Соломадіна і В. Соломадін, “мотивація — це створення таких умов, які регулюють трудові відносини, в межах яких у працівника з’являється потреба самовіддано працювати, оскільки для нього це єдиний шлях досягнення свого оптимуму в задоволенні потреб” [6, 5].

Слушною є точка зору української дослідниці в галузі менеджменту людських ресурсів В. Г. Воронкової, яка мотивацію людини (персоналу) розглядає не інакше, як один із факторів соціалізації особистості. Вона пише: “Соціалізація — це засвоєння людиною самостійно і за допомогою цілеспрямованого впливу (виховання) певної системи цінностей, соціальних норм і зразків поведінки, необхідних для становлення особистості, знаходження свого соціального статусу (положення) у даному суспільстві. В роботі з персоналом важливо враховувати, що процес соціалізації безпосередньо пов’язаний з адаптацією працівника до соціального середовища організації, входження його в ту чи іншу соціальну групу. Компоненти соціалізації: освіта, виховання, сукупність стихійних впливів на становлення особистості” [1, 187]. В цьому ж плані поняття і сенс мотивації праці розглядають відомий український соціолог М. Лукашевич [4] та інші вчені.

Існує немало різних теорій мотивації персоналу, найпоширенішими серед яких до сьогодні є: 1) теорія потреб А. Маслоу; 2) теорія існування,

зв'язку і росту К. Альфреда; теорія двох факторів (умови праці і мотивуючі фактори) Ф. Герцберга; 4) теорія набутих потреб Мак-Клевланда (потреба досягнень; потреба співучасті; потреба влади). Такі теорії називають змістовними теоріями, оскільки вони стосуються сутнісних особистостей і характеристик мотивації. Існує немало також теорій мотивації персоналу, які називають професійними теоріями. Це, зокрема: теорія очікувань (В. Врум); теорія справедливості (Адамс); теорія Портера–Лоулера (поєднання теорій Врума і Адамса). Крім того, широковідомою є концепція партисипативного управління, що фактично поєднує різні форми самоврядування в процесі управління.

Більшість теорій мотиваційної діяльності, що розроблялися ще наприкінці ХХ століття, пов'язані, головним чином, з іменами таких відомих фахівців у галузі менеджменту, як Ф. Тейлор, Д. Макгрегор, В. Оучі [2]. Їх увага була присвячена, як відомо, розробці трьох теорій управління на мотиваційній основі — “Х”; “У”; “Z”. Згідно з першою теорією поведінку людини мотивують біологічні потреби, другої — мотивують таку поведінку соціальні проблеми й бажання добре працювати, а згідно з теорією “Z” — мотивація людини до праці пов'язана з поєднанням біологічних і соціальних потреб і розрахована на хорошого професійного працівника, який, до того ж, бажає і любить працювати в хорошому, дієздатному колективі.

Існує немало й інших теорій мотивації персоналу, особливо в умовах гострих соціально-економічних проблем і криз, притаманних ринковій економіці в багатьох країнах.

Цілісно сучасну мотивацію людини (персоналу) можна подати за такою класифікацією:

- а) за основними групами потреб: матеріальна, трудова, статусна, комфортно-соціоцентрична, самореалізаційна;
- б) за використовуваними способами: безпосередня, опосередкована (нормативна, примусова, стимулююча);
- в) за джерелами виникнення: внутрішня, зовнішня (економічна, адміністративна тощо);
- г) за своєю спрямованістю на досягнення цілей (позитивна, негативна).

Мотивацію класифікують також як пряму і непряму та комплексну.

Так чи інакше, але мотивація — це специфічний мотиваційний (діючий) процес, що має свою логіку, послідовність (етапи мотивації).

Основні висновки.

1. У процесі дослідження феномену мотивація управління персоналом варто насамперед брати до уваги те, що у ХХ–ХХІ століттях суттєво змінилася праця, її характер, радикально змінилися і методи управління персоналом, мотиваційні аспекти в яких набувають ще більшого значення.

2. Спеціальну літературу, як теоретико-методологічну базу дослідження мотиваційних аспектів роботи з персоналом, управління персоналом становить література, яку класифікуємо у такий спосіб: а) роботи з фундаментальних основ управління (менеджменту); б) спеціальні наукові публікації з “людиноцентристських” аспектів управління; в) література з проблем

мотивації, мотиваційних аспектів управління персоналом; г) література, в якій аналізуються особливості умов праці, культури виробництва, його безпеки і т. п.; д) спеціальні наукові розробки, що стосуються безпосередньо мотиваційних технологій.

3. Береться до уваги, що у всіх системах управління людськими ресурсами на перше місце виходять мотиваційні управлінські технології, пов'язані з особистісними не стільки професійно-предметними, скільки морально-психологічними та іншими якостями.

Література

1. Воронкова В. Г. Кадровий менеджмент: навч. посіб. Київ: ВД "Професіонал", 2004. 192 с.
2. Кучер Г. Нові підходи до організації оплати і стимулювання праці // Економіст. 1989. № 7. С. 56–59.
3. Луис Фрайре. Управление человеческими ресурсами и поведением людей в чрезвычайных ситуациях (безопасность): автореф. дис. ... д-ра философии в области управления человеческими ресурсами. Киев, 2016. 28 с.
4. Лукашевич Н. П. Теория и практика качеств управленческого персонала. Киев: МАУП, 1999. 451 с.
5. Меньшиков Л. И. Оценка деловых качеств управленческого персонала. Москва: Знание, 1975. 380 с.
6. Соломадина Т. О., Соломадин В. Г. Управление мотивацией персонала: в таблицах, схемах, тестах, кейсах. Москва: ООО Журн. "Упр. персоналом", 2015. 128 с.

Badura Rudolf. Motivational Aspects of Personnel Management is an effective way of ensuring the effective work of a modern employee.

In the conditions of functioning of the modern market economy, motivation in the activity of personnel of any industrial or other structure receives special attention. This is due to the fact that market relations are characterized by many really complex, highly dynamic processes, high production efficiency, competition between participants of the labor process, its innovativeness. All such processes, however, are directly related to the human factor, the problems of human management and in the aggregate make it possible to create stable, competitive, active dream teams.

Among the insufficiently researched problems in the field of human resources management, we can distinguish the problem of staff motivation, because in its diversity, multidimensionality, it actually outweighs others: problems in the conditions of market management systems.

The purpose of the article is to investigate the motivational aspects of human resource management, the essence of which is crucial for the consideration of the work, the productivity of the person (personality). These aspects of management are first and foremost for the employees of the production (material) sphere. One way or another, but motivation is a specific motivational (acting) process that has its logic, consistency (stages of motivation).

The main conclusions.

1. In the process of investigation of the phenomenon, the motivation of personnel management should first of all take into account the fact that the XX–XXI centuries significantly changed the work, its character, radically changed and methods of personnel management, the motivational aspects of which take on even greater importance.

2. *Special literature, as a theoretical and methodological basis for the study of motivational aspects of human resources, personnel management is the literature, which is classified as follows: a) work on the fundamental bases of management (management); b) special scientific publications on “man centrist” aspects of management; c) literature on motivation issues, motivational aspects of HR management; d) literature, which analyzes the peculiarities of working conditions, culture of production, its safety, etc.; (e) special scientific developments relating directly to motivational technologies.*

3. *It is taken into account that in all systems of human resources management, motivational management technologies, which are connected with personal not so much professional-subject, as moral-psychological and other qualities, come first.*

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-91-95>

Надійшла 8 жовтня 2019 р.

Ю. М. ЯКИМОВА

<https://orcid.org/0000-0002-8220-4255>

Международный университет “МИТСО”, г. Минск

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

Наукові праці МАУП. Серія Економічні науки, 2019, вип. 57(1), с. 96–102

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-96-102>

Статья посвящена комплексному исследованию количественного анализа инвестиционного решения. Определяется степень влияния факторов риска на эффективность принятия управленческих решений в инвестиционной сфере. Выделяются и описываются характерные особенности этапов количественного анализа. Детально исследуется группа методов количественного анализа риска инвестиционного решения, в заключение раскрываются преимущества и недостатки их применения.

Проведение полноценного качественного анализа является необходимым условием для осуществления количественного анализа рисков инвестиционного решения. При качественном анализе выявляются и идентифицируются возможные виды рисков инвестиционного решения, определяются и описываются внутренние и внешние факторы, влияющие на уровень каждого вида риска инвестиционного проекта.

Результатом выполнения качественного анализа рисков является полная и корректная идентификация, первичная оценка рисков, на основе которой строится количественный анализ.

На этапе количественного анализа риска вычисляются точные числовые значения, вероятности наступления рисков событий, а также объем вызванного ими ущерба или выгоды. Применение количественных показателей инвестиционной деятельности способствует меньшему использованию экспертных оценок и привлечению достоверных техник и методик, построенных на точных алгоритмах.

Разработкой спектра задач, связанных с инвестиционными решениями, в разное время занимались такие специалисты, как Л. И. Юзвович, С. А. Дегтярев, Е. Г. Князева, И. Ю. Беляев, О. С. Виханский, С. В. Губанов, Г. Б. Клейнер, Е. В. Ленский, А. И. Наумов. Вопросы по данной теме освещены в зарубежной литературе и разработаны такими авторами, как В. Беренс, С. Б. Берне, Р. Н. Холт, У. Ф. Шарп, С. Шмидт.

Детально исследовано различные аспекты количественного анализа инвестиционного решения, выявлено преимущества и недостатки различных

методик, а также эффективность их применения в условиях неопределенности.

Количественная оценка риска — это численное определение влияния отдельных видов рисков на результаты проекта. С помощью количественной оценки определяют вероятность наступления тех или иных видов риска и их последствий и определяется допустимый уровень риска [5, 411–418].

Количественный анализ рисков инвестиционных решений предполагает определенный инструментарий, основанный на общих принципах теории вероятности, устанавливающей связь между случайными параметрами риска и неопределенностью при принятии инвестиционного решения.

Не связанные, на первый взгляд, между собой неопределенности имеют воспроизводимые связи, что может отразиться на количестве и масштабе рисков. В связи с этим, главной задачей количественного анализа рисков является создание основы для принятия обоснованных управленческих решений, подкрепленных релевантной информацией о состоянии рисков и неопределенностей, ранжированных по количественному признаку.

Способы количественной оценки предполагают анализ инвестиционных рисков и последующий поиск значений таких параметров:

- соотношения потенциальных потерь (ущерба) и расходов на выполнение мер для снижения уровня соответствующего риска;
- степени угроз (катастрофическая, высокая, средняя, низкая, нулевая);
- потерь (ущерба) или дополнительной прибыли (дохода) от инвестиционного решения с учетом рискового события;
- уровня приемлемости области рисков.

При количественном анализе риска инвестиционного решения можно выделить следующие этапы:

- a) определение вида риска и его характеристик;
- b) расчет диапазона возможных значений для отобранных переменных риска;
- c) определение уровня влияния риска на результаты проекта;
- d) анализ результатов оценки.

При оценке риска инвестиционных решений наибольшее распространение получили следующие количественные методы [4, 139–149]:

- 1) статистический метод;
- 2) анализ чувствительности (метод вариации параметров);
- 3) метод проверки устойчивости (расчета критических точек);
- 4) метод сценариев (метод формализованного описания неопределенностей);
- 5) имитационное моделирование (метод статистических испытаний);
- 6) метод Монте-Карло;
- 7) метод корректировки ставки дисконтирования.

Изменчивость конечного результата инвестиционного решения в условиях неопределенности характеризуется степенью отклонения ожидаемого значения от средней величины. Чем меньше отклонение показателей от среднего ожидаемого значения, тем больше стабильность. Именно поэтому

наибольшее распространение при оценке риска инвестиционного решения получил статистический метод, основанный на методах математической статистики.

На практике при комплексной оценке риска инвестиционного решения применяют два критерия абсолютной колеблемости: дисперсию (σ^2) и среднее квадратическое отклонение (σ).

Наряду с этим также применяют расчет коэффициента вариации, представляющего собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической. Коэффициент вариации – относительный показатель, с помощью которого сравнивают колеблемость признаков, выраженных даже в разных единицах измерения. Он изменяется от 0 до 100 %. При значении коэффициента вариации свыше 25 % наблюдается высокая колеблемость сравниваемых признаков, при 10–25 % – приемлемая, до 10 % – слабая. Инвестиционные проекты, по которым значение коэффициента вариации является более низким, что свидетельствует о лучшем соотношении дохода и риска и являются предпочтительными [3, 279–300].

Главным преимуществом данного метода является простота вычисления: параметры расчета заданы изначально и являются статичными. Основным недостатком использования статистического метода является необходимость анализа большого объема данных за длительный период времени. Описанные выше характеристики метода применимы к нормальному закону распределения вероятностей, который широко используется при анализе рисков, т. к. его важнейшие свойства позволяют существенно упростить анализ. Однако на практике не все события, влияющие на инвестиционные процессы, подчиняются нормальному распределению (инновационное проектирование, денежный поток) и многие факторы инвестиционного риска коррелируют и генерируют друг друга.

Применение такого сложного математического аппарата, как регрессионного и корреляционного анализа, методов имитационного моделирования, позволит провести более глубокий анализ риска инвестиционного решения и причин его возникновения.

В инвестиционном проектировании при оценке риска инвестиционного решения широко применяется метод анализа чувствительности (стресс-тестирование, stress testing). Данный метод иллюстрирует влияние исходных отдельных факторов на конечный результат инвестиционного проекта.

Общая последовательность проведения анализа чувствительности выглядит следующим образом:

1. Выбор ключевого показателя эффективности инвестиций (NPV, IRR, PI, срок окупаемости и др.);
2. Выбор факторов, отражающих риск инвестиционного проекта (капитальные затраты, вложения в оборотные средства, время строительства, срок ввода в эксплуатацию и т. д.);
3. Установление нижних и верхних значений факторов, выбранных на втором этапе процедуры;

4. Расчет ключевого показателя для всех выбранных предельных значений факторов;
5. Построение графика чувствительности для всех факторов. В западном инвестиционном менеджменте этот график носит название “Spider Graph”.

График позволяет сделать вывод о наиболее критических факторах инвестиционного проекта при его реализации, на которые следует обратить особое внимание с целью сокращения риска.

Главным недостатком применения метода чувствительности является то, что изменение каждого выбранного фактора рассматривается обособленно, тогда как в инвестиционной деятельности все экономические факторы взаимосвязаны в той или иной степени.

Метод проверки устойчивости (метод критических точек) основывается на нахождении значений переменных риск-факторов, которые приводят результирующий показатель по инвестиционному проекту к критическому пределу. В процессе анализа разрабатываются наиболее вероятные и критические сценарии поведения исходных показателей и величины возможных. Влияние факторов риска на норму дисконта при этом не учитывается. При этом реализуемый проект можно считать стабильным и эффективным, если в моделируемых ситуациях NPV проекта положителен и обеспечивается необходимый резерв его финансовой реализуемости.

Данный метод не дает возможности провести комплексный анализ риска и инвестиционного решения по всем взаимосвязанным параметрам, так как каждый показатель предельного (критичного) уровня характеризует степень устойчивости в зависимости лишь от конкретного параметра проекта (себестоимость, объем работ, цена материалов и т. д.) [1, 39–45].

Метод сценариев, при котором синхронному непротиворечивому изменению подвергается совокупность факторов исследуемого проекта с учетом их взаимозависимости, предполагает описание опытными экспертами всего множества возможных условий реализации проекта и отвечающих этим условиям затрат, результатов и показателей эффективности.

В качестве возможных вариантов выстраивается как минимум три сценария: пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный (реалистический, или средний). Следующим этапом реализации метода сценариев является преобразование исходной информации о факторах неопределенности в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателях эффективности. На основе имеющихся данных определяются показатели экономической эффективности инвестиционного проекта.

Сценарный анализ инвестиционных рисков позволяет учесть даже самые маловероятные, но сильно рискованные кризисные ситуации, генерируя ожидаемые денежные потоки по проекту с учетом различных сценариев [2, 24–26].

Основным недостатком сценарного анализа является учет только нескольких возможных исходов по проекту, хотя в действительности число возможных исходов не ограничено. Кроме того, при невозможности ис-

пользования объективного метода определения вероятности того или иного сценария приходится делать предположения, основываясь на субъективном опыте, при этом возникает проблема достоверности вероятностных оценок.

Не существует универсального метода количественного анализа риска. К каждому инвестиционному решению необходимо подходить индивидуально и взвешено, подкрепляя алгоритм его принятия глубоким анализом. Каждый из рассмотренных методов обладает своими достоинствами и недостатками.

К существенным недостаткам методов количественного анализа инвестиционного решения можно отнести:

- необходимость большого объема исходной, а самое главное релевантной информации за длительный период времени;
- трудности определения законов распределения исследуемых параметров и результирующих показателей (статистический метод, метод Монте-Карло);
- изолированное рассмотрение изменения одного фактора без учета влияния других (метод проверки устойчивости, анализ чувствительности) и т. д.

Преодолеть перечисленные недостатки возможно при использовании теории нечетких множеств, позволяющей сформировать полный спектр сценариев реализации инвестиционного проекта. В этом случае инвестиционное решение принимается не на основе нескольких оценок эффективности проекта, а по всей совокупности этих оценок.

Снизить ущерб от возможных ошибок и повысить качество принимаемых инвестиционных решений можно прибегнув к следующим рекомендациям:

- при анализе рисков принципиально важно учитывать динамику показателей, влияющих на уровень риска;
- количественные методы анализа рисков следует использовать комплексно, применяя наиболее простые на начальной стадии (метод анализа чувствительности и корректировки нормы дисконта), а более сложные и требующие дополнительной информации — при расчете эффективности инвестиционного решения (имитационное моделирование, построение кривых распределения вероятностей, дерево решений);
- необходимо учитывать конкретные особенности реализации методов для каждого типа рассматриваемого риска;
- для анализа рисков существенную роль играет объем и качество исходных данных;
- при выборе методов анализа следует принимать во внимание не только глубину расчетных данных, но и альтернативу прогнозирования показателей, влияющих на уровень риска;
- большое значение при выборе метода имеют сроки и технические возможности проведения анализа;
- эффективность применения методов анализа риска повышается при формализации риска с целью математического моделирования его воздействия на результаты деятельности предприятия.

1. Богданов А. И., Никитина Л. Н., Ильин Ф. В. Математические модели принятия инвестиционных решений в условиях риска: монография. Санкт-Петербург: ФГБОУВО "СПбГУПТД", 2016. 105 с.
2. Мертенс А. Управление рисками в бизнесе. Киев: Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation), 2011. 64 с.
3. Орлов А. И. Принятие решений. Теория и методы разработки управленческих решений: учеб. пособие для вузов. Москва: МарТ, 2005.
4. Сергеев В. А., Кипчарская Е. В., Подымало Д. К. Основы инновационного проектирования: учеб. пособие / под ред. д-ра техн. наук В. А. Сергеева. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 246 с.
5. Юзвович Л. И., Дегтярев С. А., Князева Е. Г. Инвестиции: учеб. для вузов. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. 543 с.

Yakimova Yu. M. Quantitative Analysis Of Risk Of Investment Decision.

The article is devoted to a comprehensive study of the quantitative analysis of investment decisions. The degree of influence of risk factors on the effectiveness of management decisions in the investment sphere is determined. The characteristic features of the stages of quantitative analysis are identified and described. The group of methods for quantitative risk analysis of investment decisions is investigated in detail, in conclusion, the advantages and disadvantages of their application are disclosed.

The purpose of the article is to study in detail various aspects of the quantitative analysis of an investment decision, to identify the advantages and disadvantages of various methods and the effectiveness of their application in the face of uncertainty.

Findings. There is no universal method for quantitative risk analysis. Each investment decision must be approached individually and carefully, reinforcing the algorithm for its adoption by in-depth analysis. Each of the above methods has its own advantages and disadvantages.

Significant disadvantages of the methods of quantitative analysis of investment decisions include:

- *the need for a large amount of initial, and most importantly relevant information for a long period of time;*
- *difficulties in determining the laws of distribution of the studied parameters and the resulting indicators (statistical method, Monte Carlo method);*
- *an isolated consideration of changes in one factor without taking into account the influence of others (stability testing method, sensitivity analysis), etc.*

It is possible to overcome the aforementioned shortcomings by using the theory of fuzzy sets, which allows one to form a full range of investment project implementation scenarios. In this case, the investment decision is made not on the basis of several assessments of the project's effectiveness, but on the totality of these assessments.

To reduce the damage from possible errors and improve the quality of investment decisions made by resorting to the following recommendations:

- *when analyzing risks, it is fundamentally important to consider the dynamics of indicators that affect the level of risk;*
- *quantitative methods of risk analysis should be used comprehensively, using the simplest ones at the initial stage (the method of sensitivity analysis and adjusting the discount rate), and more complex and requiring additional information — when calculating the effectiveness of an investment decision (simulation, building probability distribution curves, tree decisions);*

- *it is necessary to take into account specific features of the implementation of methods for each type of risk in question;*
- *for the analysis of risks a significant role is played by the volume and quality of the source data;*
- *when choosing analysis methods, one should take into account not only the depth of the calculated data, but also an alternative to forecasting indicators that affect the level of risk;*
- *timing and technical capabilities of analysis are of great importance when choosing a method;*
- *the effectiveness of the application of risk analysis methods increases with the formalization of risk with the goal of mathematical modeling of its impact on the results of the enterprise.*

<https://doi.org/10.32689/2523-4536-2019-01/57-96-102>

Надійшла 6 травня 2019 р.

Science Edition

IAPM SCIENTIFIC WORKS

*Series
Economic Science*

<https://doi.org/10.32689-2523-4536>

***Issue 1 (57)
2019***

*Founded 2001
The edition comes out 4 issues per year*

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of jurisprudence science, are published.

For researchers, teachers, students and all those interested in the development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

*Серія
Економічні науки*

<https://doi.org/10.32689-2523-4536>

***Випуск 1 (57)
2019***

*Засновано 2001 року
Видання виходить 4 рази на рік*

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Коліна*
Коректор *Т. К. Валицька*
Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Підп. до друку 11.11.19. Формат 70×100¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 8,71. Обл.-вид. арк. 4,98. Наклад 150 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Видавець і виготовлювач: ДП "Видавничий дім "Персонал"
03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*