

Інтелект XXI

№2 2015



УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 2 НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»
2015 Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій
Громадська організація «Інститут проблем конкуренції»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2589 від 17.08.2006 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна - головний редактор
доктор економічних наук, професор

Бернат Томаш - доктор, професор (Польща)

Бутнік-Сіверський Олександр Борисович - доктор економічних наук, професор

Воробйов Юрій Миколайович - доктор економічних наук, професор

Єрмошенко Микола Миколайович - доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Киричок Петро Олексійович - доктор технічних наук, професор

Корінько Микола Данилович - доктор економічних наук, професор

Мусіна Аміна Аміржанівна - доктор економічних наук, професор(Казахстан)

Оніщенко Ірина Григорівна - доктор політичних наук, професор

Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна - доктор економічних наук, професор

Сафонов Юрій Миколайович - доктор економічних наук, професор

Федулова Ірина Валентинівна - доктор економічних наук, професор

Юренієнс Віргінія - доктор, професор (Литва)

Солоха Дмитро Володимирович - відповідальний секретар
доктор економічних наук, доцент

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково.

Адреса наукового журналу «Інтелект ХХІ»:

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: intelekt21@mail.ru

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 24.04.2015 р. Формат 70x100 $\frac{1}{16}$. Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 11,45. Ум. др. арк. 59,1.

Тираж 100 прим. Замовлення № 16-286

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-78

ІНТЕЛЕКТ XXI

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

№ 2'2015

З М І С Т

I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Віткаускайте І.

Роль незалежного куратора у проведенні виставки сучасного мистецтва 6

Оніщенко І. Г.

Регіональна економічна інтеграція у межах Шанхайської організації
співробітництва 27

II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Єрмошенко А. М., Єрмошенко Л. В.

Система державного регулювання інтеграції страхового сектора з банківською
системою 35

Кінаш І. П., Перезовова І. В.

Трансформаційні процеси української економіки в соціалізації розвитку 48

Чернелевський Л. М., Соломчук Л. М.

Корпорація як модель побудови ефективного бізнесу 54

Шелегеда Б. Г., Колобова В. В.

Концептуальні основи інтеграційного розвитку промислових підприємств 64

III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Комарницький І. О.

Визначення важелів управління інноваційним потенціалом соціо-економічної
системи регіону 72

Шуласва Ю. Є.

Електронні відходи: перспективи перетворення відходів у доходи 83

IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Левченко В. О.

Оцінка ефективності логістичної системи аптечної мережі з використанням
інтегрального підходу 93

Рейкін В. С.

Проблема покарання в економічній теорії правопорушень 101

Шелегеда Б. Г., Погоржельська Н. В.

Сутність та значення організаційної структури розвитку 108

V. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Габа М. І.

Вплив різноманітних факторів на розвиток і діяльність сільського зеленого туризму
Карпат 118

ІНФОРМАЦІЯ

126

ИНТЕЛЛЕКТ XXI

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2'2015

СОДЕРЖАНИЕ

I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Виткаускайте И. Роль независимого куратора в проведении выставки современного искусства	6
Онищенко И. Г. Региональная экономическая интеграция в рамках Шанхайской организации сотрудничества	27

II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ермошенко А. Н., Ермошенко Л. В. Система государственного регулирования интеграции страхового сектора с банковской системой	35
Кинаш И. П., Перезова И. В. Трансформационные процессы украинской экономики в социализации развития	48
Чернелевский Л. Н., Соломчук Л. Н. Корпорация как модель построения эффективного бизнеса	54
Шелегеда Б. Г., Колобова В. В. Концептуальные основы интеграционного развития промышленных предприятий	64

III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Комарницкий И. О. Определение рычагов управления инновационным потенциалом социально- экономической системы региона	72
Шулаева Ю. Е. Электронные отходы: перспективы превращения отходов в доходы	83

IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Левченко В. О. Оценка эффективности логистической системы аптечной сети с использованием интегрального подхода	93
Рейкин В. С. Проблема наказания в экономической теории правонарушений	101
Шелегеда Б. Г., Погоржельская Н. В. Сущность и значение организационной структуры развития	108

V. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Габа М. И. Влияние различных факторов на развитие и деятельность сельского зеленого туризма Карпат	118
---	-----

<i>ИНФОРМАЦИЯ</i>	126
--------------------------	-----

INTELECT XXI
SCIENTIFIC JOURNAL

№ 2 2015

CONTENT

I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Vitkauskaitė I. The role of the freelance curator in a contemporary art exhibition	6
Onishchenko I. Regional economic integration within the Shanghai Cooperation Organization	27

II. NATIONAL ECONOMY

Yermoshenko A., Yermoshenko L. State regulation system of integration the insurance sector with the banking system	35
Kinash I., Perevozova I. Transformation processes of the Ukrainian economy in the socialization of development	48
Chernelevschiy L., Solomchuk L. Corporation as a model of effective business	54
Shelegeda B., Kolobova V. Conceptual bases of integration development of industrial enterprises	64

III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY

Komarnitskyi I. The definition of leverage innovation potential socio-economic system of the region	72
Shulayeva Y. Electronic waste: trash to cash	83

IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Levchenko V. Assessment of the effectiveness of logistics system drugstore chain with an integrated approach	93
Reikin V. Problem of punishment in offences economic theory	101
Shelegeda B., Pogorzhelskaya N. Nature and significance of organizational structure development	108

V. ECOLOGICAL PROBLEMS

Haba M. The influence of various factors on the development and operation of rural green tourism Carpathians	118
--	-----

INFORMATION

126

УДК 338.2:7.036

Vitkauskaitė I.,

MA student of Art Management programme,
Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities, ЛИТВА

THE ROLE OF THE FREELANCE CURATOR IN A CONTEMPORARY ART EXHIBITION

This article analyses the role of the freelance curator in a contemporary art exhibition. The first part of the article conceptualises the notion of the modern curator and surveys the categories of curators. The next part of the article surveys the potential models of curation. There are 7 models of curation distinguished: self-reflexive, "sampling", traditional, decentralisation curation, virtual curation, art-curator, collaborative – curatorial platform. The third part describes contemporary art exhibitions. The categorisation of exhibitions may vary; it can be based on duration, the number of participants, etc. However, the concept of a "potluck" exhibition does not exist anymore. An exhibition is managed with the help of the curator. The fourth part analyses the activities of an independent curator in an art exhibition based on four stages of the project: preparation, planning, implementation and evaluation. There are main tasks for the curator to perform distinguished in each stage. The final part of the article analyses the insights of the curators and derives the formula of successful curation.

Keywords: a freelance curator, the role of a freelance curator in art art exhibition, art exhibition, contemporary art.

РОЛЬ НЕЗАЛЕЖНОГО КУРАТОРА У ПРОВЕДЕННІ ВИСТАВКИ СУЧАСНОГО МИСТЕЦТВА

Віткаускайте І.

У статті подано аналіз ролі незалежного куратора в проведенні виставок сучасного мистецтва. Перша частина статті концептуалізує поняття сучасного куратора та визначає категорії кураторів. Наступна частина статті обстежує можливі моделі курирування. Існує 7 моделей курирування: саморефлексивна, "відбір", традиційна, децентралізоване курирування, віртуальне курирування, арт-куратор, колаборативно-кураторська платформа. Третя частина описує сучасні художні виставки. Класифікація виставок може варіюватися; вона може бути заснована на тривалості, кількості учасників тощо. Четверта частина аналізує діяльність незалежного куратора у художній виставці, засновану на чотирьох етапах проекту: підготовка, планування, впровадження та оцінка. Заклучна частина статті аналізує ідеї кураторів і виводить формулу успішного курирування.

Ключові слова: незалежний куратор, роль незалежного куратора в художній виставці, художня виставка, сучасне мистецтво.

РОЛЬ НЕЗАВИСИМОГО КУРАТОРА В ПРОВЕДЕНИИ ВЫСТАВКИ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

Виткаускайте И.

Дан анализ роли независимого куратора в проведении выставки современного искусства. В статье, во-первых, дается концептуальное понятие современного куратора и определяются категории кураторов. Во-вторых, исследуются модели кураторства. В-третьих, рассматриваются современные художественные выставки и, в-четвертых, анализируется деятельность независимого куратора художественной выставки. Даются идеи успешного кураторства.

Ключевые слова: независимый куратор, роль независимого куратора в художественной выставке, художественная выставка, современное искусство.

Introduction. Modern curation is a rapidly growing profession [19]. The number of independent curators who want to not only ensure a fluent course of the project, but also anticipate the “moves ahead”, increases. They have more “freedom” than institutional curators. They become art managers as well. Therefore, the competition among the curators increases; each of them seeks recognition and maximum profit possible. They sometimes compete even with artists. According to Hiller, at the moment the curator has become “the figure” of art which replaces the artist and the art criticism. Frequently, exhibiting works are more important than the artworks themselves. There are two variants: either the curator-artist becomes more important than the artists and their works (or at least temporarily pushes them to the background) or creates a new product of high quality together with them [36]. In any case, the curator is no longer a passive participant in the field of art. His collaboration with the artist creates a product, namely an exhibition which can create an opportunity to enter the second market of art.

The aim of this article is to analyse the activities of an independent curator during the organisation of a contemporary art exhibition.

1. Conceptualisation of the notion of a modern curator

Since the end of the 20th century, the notion of a modern curator has started to evolve, and it has been going on ever since. The table “The opinions of different authors on the notion of the *curator*” (Table 1) introduces definitions of the notion of the *curator*. It is noteworthy that it is possible to find more definitions. Each curator, art critic and artist names a different possible definition.

The similarities include the fact that most of the authors describe the curator as a manager. He organises the meetings between the spectator and the piece of art, takes care of the presentation of works and can be a creator himself. The main difference is visible in the quote by Ulrich Obrist that the curator is like a good chef. This means that the curator is responsible for everything: for the quality of the entire exhibition, the organisation of work, etc. He must be creative. Here one can remember the quote by Kreivyte that a curator is a generator of ideas who develops his idea and vision together with artists. A curator helps artists to express themselves. He can be responsible for a lot of actions. All of this shows that curators do not have their strong identity yet; therefore, there cannot be a unified definition for it.

The role of the curator during the last decades has been gaining more importance [38]. According to Hopps, curation is not only the introduction of works to a certain institution; it is a far more complex phenomenon [11].

Table 1. The opinions of different authors on the notion of the curator

Author, years	The definition of the notion of the curator
Lubytė (2006)	A curator is a mediator who enables various contexts of art to be revealed
Kreivytė (2006)	First of all, a curator is a generator of ideas who has a certain vision and by working together with artists, develops his own ideas and tries to implement this vision
d'Harnoncourt (2006)	A curator is a man who creates a certain connection between the art and the audience
Szeeman (1995)	A curator is an administrator, amateur, author of introductions, librarian, manager and accountant, animator, conservator, financier, and diplomat. He is also an exhibition-maker. "Sometimes he is the servant, sometimes the assistant, sometimes he gives artists ideas of how to present their work; in group shows he's the coordinator, in thematic shows, the inventor"
Zovienė (2012)	On the one hand, a curator is also like a creator, provided he creates a conceptual project; on the other hand, he can play the role of the manager of an artist
Klimašauskas (2013)	A curator is the one who takes care of and who cares. Usually, the curator cares about the organisation of meetings between the spectator and the work of art
Ulrich Obrist (2014)	"A good curator is like a good chef"

Source: compiled by the author [10;11;17;24;37;34;41].

Fowle states that curation can provide a platform to realise artists' ideas and interests, it must be responsive to the situations in which it occurs, and it should address timely artistic, social, cultural or political issues creatively [11]. Therefore, the curator is an ideologist; he can find various topics and analyse them. He performs the work of an artist-analyst.

Usually, there are two main categories of curators:

○ **Independent curators (IC).** They do not work in specific institutions. The position of an independent curator is usually related to the notion of the free creator formed by the avant-garde movements. They collaborate with galleries, funding institutions, etc. [10]. Therefore, they are mediators between art institutions and artists. Independent curators are frequently engaged in independent activities. They curate what they want and what they like. They participate in various art projects;

○ **Institutional curators.** These are curators working for specific galleries, museums, etc. They are dependent on the policy carried out by the institution, and they represent it. Therefore, their creative freedom can be slightly limited [10]. The role of each curator in different museums [1] or any other institution is different.

In conclusion, currently, the curator is not only a custodian and supervisor, but also a kind of creator, art critic and manager. He can be responsible for a lot of actions. Independently from the curation categories, curation is at the moment a part of the art industry.

2. Models of curation

Szeemann is considered to be the first independent curator and the pioneer of many models of curation. He introduced a hundred-day event instead of the usual model of the exhibition. He organised various performances, etc. He recognised new art forms which had not been recognised before.

Szeemann initiated an exhibition which turned a gallery into a studio. The artists invited to it produced installations and actions that extended into the streets of Berne. More than 70 artists participated in it. The curator recognised such forms of art like earth art, concept art, anti-form and *arte povera* [11]. There is a particular model of curation, when the curator establishes a studio in a gallery and enables the artists to create, and the works be spread to the streets. It can be said that the curator becomes a sort of manager and the host of the festival because a lot of artists participate and their works are “connected”. Therefore, the usual model of the exhibition, where the exhibition is temporarily placed in the museum, is thus changed. The curation practice starts to focus on the concept of exhibition-making as an ongoing process [11]. Thus, Szeemann introduced a hundred-day event *Documenta 5* which was an exhibition/live project. He organised performances, an installation, where several artists were working in one space. He invited artists to introduce museums and political views, and published a catalogue [6]. In the next exhibition, the curation was themed. He organised a themed international group exhibition *Aperto* [11]. In this scenario, the curator provides the artists with the topic, and the artists create. The field of curation becomes the field to study arts.

There are various models of curation. Several of them are introduced in Table 2.

The table shows that curators can choose different ways of curation. A frequent model is that of an Artist–curator. The artist performs not only the function of the artist but that of the curator as well. According to Wade, the artist is the first producer, and the curator is the second producer [5]. If the Artist–curator model is used, the artist is the first to perform his function, and the role of the curator is undertaken by him afterwards. He remains the creator and the producer all the time. At the same time, other models of curation can be used.

The Self-reflection model requires active curation because the work of the curator is not limited to the theory; he initiates and assesses the projects as well. It is not enough for him to hang the works for the exhibition and supervise them as it is the case with the usual mode of curation or the sampling, where everything is sampled. All of this is included into the Self-reflection model as well as the beginning or a part of curation.

It is noteworthy that curation can be virtual as well: there are virtual galleries, museums, etc. This model can supplement other models by creating additional benefit. This new model can be referred to as decentralised curation because in this case the art community participates in the development of the exhibition and decides what to exhibit rather than leaving this decision to the curator or the institutions. Therefore, centralised curation can be distinguished, in which case the opposite happens: curators and institutions decide what to exhibit.

The table can be supplemented with a project management model because the curator undertakes project activities as well and prepares temporary exhibitions. The curator bases his activity on the stages of project planning: preparation, implementation and evaluation [23].

Table 2. Models of curation

Model	Definition
Self-reflexive	In working between theory and practice, the curator is simultaneously initiating, supporting, disseminating and evaluating projects (Fowle 2007:16).
“Sampling”	The curator “samples” works, actions, and ideas and things (Fowle 2007:16-17).
Traditional	Exhibition is a temporary museum. The curator only hangs the works and supervises the exhibition (Fowle 2007:14-15).
Decentralisation curation	The community decides what to exhibit. The audience is involved into the development of the exhibition (Konecki 2014).
Virtual curation	The curator works not only with real works of art or in the gallery but on the internet as well. He curates internet works as well (Paul 2006).
Artist–curator	The roles of an artist and the curator are merged. The artist is the curator (Birchall, Mabaso 2013).
Collaborative – curatorial platform	Co-curating takes place. The gallery creates certain conditions which bring together the ideas of many people (co-curating). It is like co-production, only in the field of curation (Birchall, Mabaso 2013).

Source: compiled by the author.

This model can involve a management model because, as it has been mentioned before, the curator is a manager as well. What is more, projects constitute a part of management. Therefore, the following tools can be distinguished:

- Budgeting;
- Marketing;
- Project management;
- Negotiation technique;
- Administration of resources;
- Communication;
- Management of conferences/events [3].

The models of curation can include the features of art exhibitions and their features as well as types of venues because curation is interconnected with the features of exhibitions.

In conclusion, there are various models of curation, and more of them are created and discovered by curators each day. Moreover, curators can use more than one model. Each curator creates his own model of curation.

3. Contemporary art exhibitions

Art exhibition is a temporary or a permanent event/spectacle during which the works of art are introduced to the public, etc. Table 3 introduces possible categorisation of art exhibitions.

Based on this table, various categorisations of art exhibitions are possible. Permanent exhibitions are usually placed in art museums but they can be temporary as well; a certain part of it can be moved temporarily for exhibitions in other museums and galleries.

Table 3. Categories of art exhibitions

	Definition
Based on the duration	<ul style="list-style-type: none"> ○ Permanent: the same exposition is exhibited all the time. Exhibitions of this kind usually take place in museums which are designed for the works of art created by one or several artists. These are usually expositions of works by dead and distinguished artists. These are usually stationary exhibitions. ○ Temporary: exhibited/presented for a particular period of time (from several hours to several months or years), travelling exhibitions.
Based on the venue/space	<ul style="list-style-type: none"> ○ Virtual space: the sight/works are exhibited/introduced on websites, virtual galleries, museums, etc. ○ Special space: the sight/works are exhibited/introduced in spaces specifically designed for it: spaces in galleries, museums, exhibition halls. They are traditional. ○ Publicly accessible places: the sight/works are exhibited/introduced in non-traditional places: abandoned buildings, city squares, etc.
Based on the number of participants	<ul style="list-style-type: none"> ○ Personal: introduces the works of one artist. ○ Group: introduces the works of several artists. It can be a joint work by several artists. It is noteworthy that since the end of 1980s, group exhibitions have become the field of experimentation for the curators. They can be international.
Based on the volume	<ul style="list-style-type: none"> ○ Small exhibition: only one exhibition is exhibited at once. ○ Large exhibition, a festival: several exhibitions are exhibited at the same time. The following models/types of great exhibitions can be distinguished: biennial (every two years), triennial (every three years) and quadrennial (every four years), etc. The main feature is that more than one exhibition takes place in one venue, and all exhibitions start at the same time. In festivals, the expositions can be exhibited in various places and they are not necessarily opened at the same time when the festival opens.
Based on the purpose	<ul style="list-style-type: none"> ○ Commercial: works of art are analysed by art enthusiasts. The aim is to attract buyers and sell the works of art. Various fairs, exhibitions designed for selling art. ○ Non-commercial: accessible to the society. The aim is to reveal the talent of an artist, his abilities and to preserve the exposition. It is designed for a wide audience, its purpose is rather more educational.

Source: compiled by the author [13;22;28;29;31;35].

Exhibitions can be personal and group ones, several artists can participate in them. If the artists are not from the same country, the exhibition is considered to be international. Therefore, the categorisation of local, national and international exhibitions is also possible. They can be small and large ones. At the moment, the number of large exhibitions and festivals is increasing. One place usually gathers more small exhibitions. It can be said that exhibitions can be commercial and non-

commercial. Art fairs whose purpose is to sell are also considered to be commercial exhibitions. They can be considered as large exhibitions as well. Of course, large exhibitions can also be non-commercial as well as educational and either commercial or non-commercial ones. Each exhibition can be distinguished on the basis of various categories. It is noteworthy that the exhibitions can be further categorised on the basis of topics, the objects exhibited, etc.

When preparing exhibitions, certain spaces are used. There are two main types of art spaces:

- **White cube:** the works are exhibited in a white space. The work of art is domineering, “[elevating] the ‘autonomous object’” [11]. It is a neutral, impersonal environment. It is developed in the modernist period as the ideal space [40].

- **Black cube** or “the black box”, when the works of art are exhibited in a black, dark space [4]. This type is usually suitable for using projections.

These spaces are becoming traditional. Nowadays, other spaces are used; they are not neutral and dictate a certain position. Usually, the works of art are introduced in public places, e.g. town squares.

According to Vitkienė, ‘potluck’ exhibitions can no longer be imagined in the spaces of contemporary art, where everyone brings something they have created. It is not interesting, relevant or problematic [38]. It can be said that in this place, the curator emerges and with his help the exhibition is managed. He can find various topics, analyse them and introduce them to the society. Also, the curator can help the artist to find the best way to introduce his works of art. The exhibition becomes a way for the curator to introduce himself [29].

The notion of contemporary art is gradually understood simply as the practice of exhibitions. Therefore, it is increasingly harder to separate the roles of the artist and the curator because “there is no longer an ‘ontological’ difference between making art and displaying art. In the context of contemporary art, to make art means to show things as art” [14]. There is no difference between creating and exhibiting art. Only by analysing the differences between the standard and the usual type of an art exhibition and art installation, is it possible to distinguish between the creation and exhibition of art. **Usual exhibition:** the arts of objects are placed in the space next to each other and then viewed one after another. The visitors of the exhibition are as if in the street, where they look at the houses on the left and the right sides of the road. The body of the viewer is left offside. The venue of the exhibition is an empty and neutral public space; it is a symbolic property of the spectator. The works of art can be arranged in a way that would make them more accessible to the gaze of the viewer [14]. It must bring a certain message and communicate it to the visitors. An important role belongs to the design of the exhibition rather than the works of art themselves. The colour, lighting, material, etc. affect the route of communication to the visitors. Design is important in each exhibition, especially in the contemporary visual culture [7].

Art installation replaces the function and the role of the space used for the exhibition. It is a “symbolic privatization of the public space of the exhibition” [14]. Its basis consists of the space itself which becomes a part of the work of art. Installation involves everything that is in the space [16]. Even the visitors present in the installation sometimes become a part of the art themselves.

The main difference between an installation and a usual exhibition is the relationship between the visitor and the space of the exhibition. In the usual exhibition, the visitor is “the owner”. He is left alone for the encounter with the works of art. In the installation, the opposite is the case. Its character shapes the community of participants, and the owner of the exhibition is the artist [14].

There can be four models of exhibitions distinguished [32]:

○ **Exhibition as an artefact display:** the works of art are at the centre of the attention. The original works are shown in the best position possible. The pieces of art for exposition are selected responsibly. It is thought that the *artefact* speaks for itself. This model is usually used to exhibit globally renowned works of art, e.g. the paintings created by da Vinci, etc.

○ **Exhibition as communicator:** the main theme of the exhibition at the centre of attention. It is noteworthy that all exhibitions have their own theme. However, when the idea must perform the most important function in the exhibition, the *artefacts* are surrounded by “contexts”. Artefacts are selected in terms of their ability to convey and carry the message. They do not have to be unique; they can be recognisable things, copies, etc. The most important thing is the idea rather than the *artefact*.

○ **Exhibition as an activity:** the behaviour of the visitor is at the centre of attention. It includes (non)touching of works, creating, etc. It can involve more interactive exhibitions where the participants are involved into the exhibition.

○ **Exhibition as an environment:** the visitor receives certain experiences from the environment.

However, this does not mean that only one model can be used for an exhibition. Contemporary art exhibitions usually employ several or even all of the models at one time.

Usually there is **an exhibition inside the exhibition**. The exhibition of an exhibition is considered a work of art [29]. This is characteristic of large exhibitions since a lot of small exhibitions make one great exhibition. The curator curates the whole exhibition and the parts thereof, that is, the other exhibitions, by also giving freedom to the curators of these exhibitions (provided the artists have their own curators). The curator usually pays attention to the entirety of exhibitions.

In conclusion, the exhibitions of contemporary art are no longer the introduction of *artefacts* to the public. A very important role is taken by the design of the exhibition and its other parts that are managed not only by the artist but the curator as well. The finality and reticence of the work of art are no longer obligatory. The exhibitions do not have to be conceptually complete. They must measure the development of art practice, challenge the artists and involve the visitors.

4. The activity of a freelance curator in the contemporary art exhibition

Collaboration between the artist and the curator results in an exhibition [10]. The increasing number of various art exhibitions is evident. This means that an increasingly more important role belongs to the curator. Curators become managers. It is no longer enough for them to find an artist and exhibit his works in a gallery. ICs must find sources of funding themselves. Only they are responsible for whether the project will be implemented and whether they will get a salary. Curators must form their own strategies of curating: starting from the artists, the search of funding sources to the placement of the final product in the art market and its introduction to the society.

Kenzulak compares the work of a curator with the work of a film director because the curator must oversee the production process, be organised and work with other people [18]. It is noteworthy that the curator does not create an *artefact* but helps to create the exhibition, etc. The work of a curator could be best compared to the work of a film producer who is also a creative producer.

The greatest attention falls on the artist. The curator cannot compete with the artist he curates. Of course, artists like invisible curation because it makes them think that it is all of their own doing rather than the result of difficult factors [15]. However, the role of the curator must be evaluated as well. The artist must understand which merit belongs to him and which is that of the curator. It is a part of the team work, where all members of the team perform their tasks.

Curator is in a sense a propagandist because he scouts, discovers, documents and exhibits ideas of art. A curator has a good taste and knowledge of the public. He must take an active interest in artists, their work and, of course, analyse the forms of exhibitions [11].

There can be various strategies of curation; it depends on the volume of the project. It is noteworthy that art policy in the country, the changes of the art market, etc. have certain influence on curation. Therefore, the strategy of art curation depends on external factors. However, this article will not take this into consideration as the most important thing here is to distinguish the duties of the curator in the exhibition.

As a representative of each institution, the IC has his duties as well. Dewar distinguishes the main duties of the curator:

- To articulate the conception of art and how it can be introduced to the society;
- To help the artists to implement their creative ideas, introduce artists and their works.
- To be a mediator between the artist and a gallery/institution. To take the interests of the artist and the priorities and needs of the gallery into consideration.
- To create the opportunity for the society and the professionals to become acquainted with the ideas of the project and art by organising exhibitions, public presentations, etc. related to the project [8].

The work of the curator includes more than the organisation of the exhibition. He must take care of promoting the activity of the artist and getting him to the market as well as the creation of his image, etc. However, curation starts from the preparation of the event because it creates the access for the artist and the curator to the society. The IC mostly organises temporary exhibitions which can be attributed to the category of projects. Therefore, the activities of the curator could be defined based on the constituents of art projects present in each art project (Fig. 1).

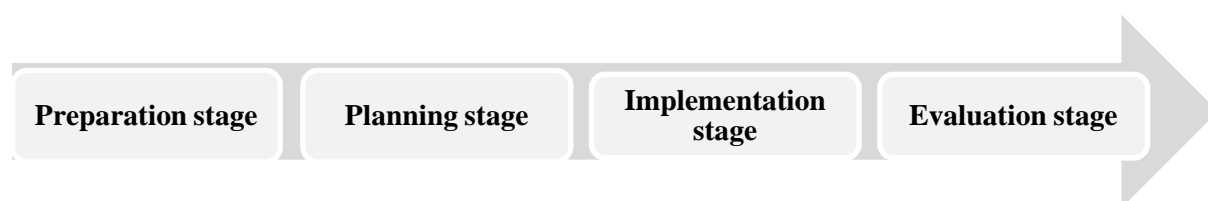


Fig. 1 Project stages

Source: compiled by the author on the basis of [23].

There are four constituents: preparation, planning, implementation and evaluation. These stages are, of course, usually intertwined. For example, the stages of planning usually overlap with the activities of implementation [23]. The article will further define the main activities of the IC based on these stages which should be followed by the curator in order to implement a project or an exhibition. It is noteworthy that the work of a curator is increasingly being analysed in the media,

criticised in specialised journals, etc. The curator is becoming the new author. Williams claims that the inside of the exhibition are frequently brought outside just before the spectator enters into the gallery. This is frequently the case in the internet community. The curator should think very well whether it is useful to reveal everything. Sometimes it is more useful not to reveal the inside of the exhibition and to only show what is outside, especially when speaking about the internet.

In conclusion, not only does the IC organise exhibitions, it also takes care of pushing the works of the artist into the market, creating his image, etc. Therefore, the curator must know all aspects of the curation well.

4.1. The activity of the independent curator in the preparation stage

There are six main parts in the preparation stage: the curriculum vitae (CV), brainstorming, scouting, the search for artists, conclusion of contracts and planning of the upcoming activity (Fig. 2).

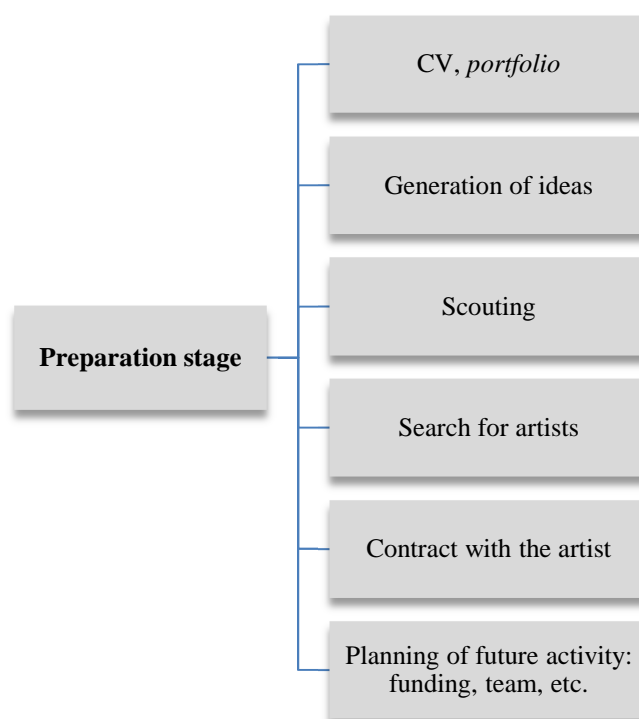


Fig. 2 Preparation stage

Source: compiled by the author.

First of all, there should be a CV, which is a must for all ICs. It must reflect all curated projects, awards, education and the most important aspects of one's life [8]. In other words, the IC, just like the artist, should have his/her own *portfolio* which would reveal not only his works, but the personality as well.

At this stage, the ideas are generated and the activities take place before the decisions are made to prepare the project [23]. The idea can belong to the curator or the artist. If the idea of the exhibition is shared by the curator and the artist, it is a part of the intellectual curation action. The curated exhibition becomes a work of art which analyses a certain phenomenon, tendency or an event, or it creates a utopia [38]. But first of all, the IC must perform scouting. It is useful to

investigate other exhibitions and the topics they analyse. One should not repeat what has already been done [8]. The curator Pan recommends conducting a research on the artists and the audience. The curator must understand the environment he works in [18].

There are various ways to look for artists:

- Visiting art exhibitions, fairs and other events;
- Searching on various internet websites;
- The artist himself finds the curator, sends the offer, etc. [25];
- Based on the feedback in the press, reports, etc. [12];
- The announcement of the public selection [27];
- Visiting artist studios [30].

Also the curator can look for artists on the basis of recommendations of other art representatives, use art schools, universities, the already existing artist database, etc.

According to Home, curation is a subjective action which is marked by nepotism, but since curation is usually related to particular financial and ideological contracts, artists and their works are selected on the basis of how they correspond to the taste of specific sponsors [15]. One can partly agree with the remark of Home because, according to the business representative Šilėnas, some entrepreneurs consider works of art as an investment. However, it has been established that art is a risky investment because the value of a work of art depends on the fact whether its author is an acknowledged artist. The feedback of critics from the place the work is exhibited in is also important [9]. The problem noticed by Home can be noticed in all spheres of art, not only when one wants to receive private funding. However, one can assume that a professional IC should be oriented at his own goals, the meaning of art, and stick to his position and quality standards.

The selection criteria of an artist depend on the concept of the exhibition. The following criteria are distinguished for selection of artists:

- Compliance of the works of art with the concept of the upcoming exhibition that the curator has [27]. If the artist found the curator himself, one should take into consideration the idea of the artist and the “strength” of the concept of the upcoming exhibition;
- The CV of the artist (projects, exhibitions, awards, achievements, etc.) [30];
- Feedback from other prominent artists;
- The quality of art works;
- The trend of work;
- Goals and requirements (e.g. the salary) [2].

The curator Obrist once said that good curation involves working with a person who can do something that you cannot [17]. In this quote, we can notice the main tendency that the artists should be selected on the basis of their abilities rather than the names of famous festivals they have attended. The artist must be talented no matter the age. If the curator is capable of doing the same thing as an artist, he does not need the artist. However, the curator is also to some extent in the position of the artist; he is like a painter, but instead of brushes and paints, he uses artists and their works. Connecting several artists can make a fine piece of art.

Jurėnaitė notices that it is very important to become acquainted with the artists and their work. Interesting things can occur only during a certain dialogue. However, even though curators lead detailed discussions with artists, they cannot know in advance what the final and finished work of the artist will be. Sometimes artists alter their idea in the course of work. Also it cannot be

estimated how everything will look in the gallery because certain aspects like the lighting are not known yet. [21]. There are various factors that can alter the piece of work; it is even harder to estimate the final product and the way it will look. However, the curator must discuss all the details with artists. If the artist is young, the curator must help with the exposition in the best possible way and explain the effect of the piece of art to the audience.

As in every art project, at this stage, the work should be started from funding sources, the main activities, the team and the decision what type of exhibition it will be: whether it will be a group or a personal exhibition, an international or a local one, etc. At this stage, the curator should conclude a contract with the artist(s). Moreover, the curator should explain everything to the artist (the funding conditions, political and technical aspects, etc.)

In conclusion, at this stage, the most important thing is the idea, the concept and finding the artists. Then, the artist and the curator will decide on the entire concept of the exhibition, sign the cooperation contract and start planning the future course of events. The curator should explain possible risks and existing circumstances to the artist.

4.2. Activity of the independent curator in the planning stage

The planning stage starts when it has been decided that the project that has been created will be implemented [23]. It consists of 8 main parts depicted in Figure 3 “Planning stage”.

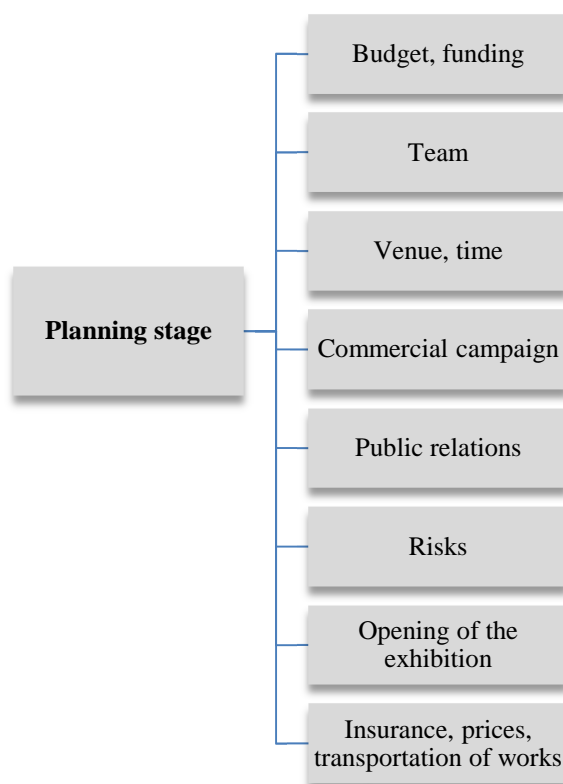


Fig. 3 Planning stage

Source: compiled by the author.

The IC plans all things that will have to be done in order to implement the project. He should determine what kind of project will be implemented: a personal or a group exhibition, what is the field of interest, etc. [8]. Then the budget and estimated costs are calculated. In order to cover the

costs of the exhibition, sources of funding are necessary; they may vary: EU funding, local programmes, various cultural support funds, private companies, patrons, philanthropists, etc. It can be said that all acquaintances must be informed about the upcoming exhibition, which involves telling everyone about it because the information that has spread by word-of-mouth from a reliable person sometimes reaches and interests the reader best [33]. Of course, the curator can use a certain loan as well [12].

The support can be:

- monetary;
- with materials necessary for the exhibition (e.g. technical equipment);
- services (e.g. commercial advertisements in the press);
- “the work without remuneration during the exhibition or during the opening” [33].

If the exhibition is big, it is helpful to find volunteers and work with them. When looking for sponsors, the curator must have a clear concept which would interest the sponsor [33]. Obviously, the more original and clear is the introduction of its concept, necessity and the most important aspects of the exhibition, the greater the chance is to receive funding. It is noteworthy that the benefit must be mutual.

Then, one must start looking for a suitable venue where the works could be exhibited and the exhibition would take place. Obrist marks that the exhibition could take place not only in the gallery, but in other, unexpected places [17]. The curator, of course, discusses everything with the artist and shows the venues that have been found. However, finding a place takes a lot of time. Each gallery has its own rules. When the curator arranges the matters with the gallery, the following step is to sign the contract which foresees all points: income, deadlines, promotion, territory, etc. The curator takes care of the insurance of the works of art. It is particularly important if the works of art are expensive.

In the contemporary art, an important place is taken by the marketing of the exhibition. The IC has to think about the promotional campaign, estimate the audience, target groups, etc. Having found the venues and set the date for the exhibition, one should start the promotional campaign and communicate the exhibition to the society. Also, the curator must plan the opening of the exhibition: who will participate, what will be discussed, etc. The curator must also think about the invitations, i.e. to invite journalists, art critics, etc.

In conclusion, in this stage, the curator plans everything: from the opening of the exhibition to its closing. He gathers the entire team.

4.3. Activity of the independent curator in the implementation stage

In this stage, the implementation of everything that has been planned takes place. There are 3 main parts as reflected in Figure 4.

When the process of implementation takes place, previous plans usually have to be adjusted. There are unforeseen circumstances like, for example, the need for additional means for the works of the artist or cases when, during the transportation, a work of art is damaged, etc. It is noteworthy that the curator should undertake continuous administration of the project: “look after” the budget, manage the accounts, look after the processes in progress. The curator must take care of the transportation of the works of art and manage the work during its implementation, and when the exhibition is being prepared in the gallery. Moreover, the curator must take care of the production and creation of the work of art itself [12].

When the gallery has been selected and the contract has been signed, it is good to get the dimensions of the gallery space and make the 3D model and the sketch indicating how the exhibition should look like and what its layout should be. If the curator wants the work of art to be expressive and impressive, it is important to exhibit it accordingly by managing it and using the space well [33]; the staging of the exhibition is very important. Each work of art must have the most suitable place found for it, all of them must be arranged in relation to one another on the basis of their topic, etc., since the exposition and the original staging of the exhibition contribute to the concepts of art and its interpretations [33]. The curator oversees the design of the exhibition [12].

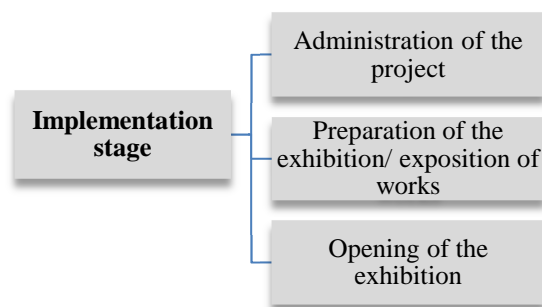


Fig. 4 Implementation stage

Source: compiled by the author.

An original, suitable exposition contributes to the overall success of the exhibition. Stomienė argues that when exhibiting the works of art, the following must be taken into consideration:

- The size and the interior of the room;
- presentation of the work of art;
- arrangement of works;
- the relation between the space and the exhibited works;
- lighting;
- preparation for the exposition (tools and materials necessary for good exposition) [33].

In order to exhibit the works, the curator must collaborate with the employees of that gallery or institution [18]. It depends on the type of the exhibition, for example, in case of an installation, the artist will also participate. Sometimes the works can be exhibited in the gallery with neither the IC, nor the artist present. It is then organised by the curator of the gallery. Everything depends on the agreement and the concept of the exhibition. It can be said that when exhibiting works of art, curators trust their intuition and feelings, and the way the space is planned. However, everything changes by vicissitude and surprises that occur in the venue when the exposition starts. The preparation of the exhibition is also educational material. The curator learns to assess things in different situations. The curator is not a passive intermediary between the artist and the gallery [21]. Moreover, the curator represents the public. Therefore, he must ensure the publicity and accessibility of the space to the audience and promotion of the exhibition. Curation heals the “helplessness” of the work of art [14].

When preparing an exhibition, it is necessary to have the following:

- A work of art with its certificate (name, date of creation, technique, etc.). It is necessary to check its condition;
- The list of works;
- A poster;
- The labels of works;
- Invitations to the exhibition;
- A creative biography of the author;
- The annotation of the exhibition;
- Information for the press;
- Insurance;
- A contract between the artist/curator and the gallery [33].

Moreover, the curator must prepare the texts on the wall [12]. The curator must think of the materials that will be used to make the description so it would match the design of the entire exhibition, i.e. whether the materiality must say something or should it be neutral and convey only what is written. It is said the annotation of the exhibition and the description of the work of art are very important. The description of the work of art introduces the justification of the idea, technique and the message that is intended to be conveyed about the works of art and the artist himself to the audience. The annotation must include deeper insights; therefore, they must be written by an art critic who would provide a reasoned and wider historical and social context of works, etc. The article should be posted before the opening of the exhibition. Press releases are sent to target groups which would find this information relevant. It is noteworthy that the curator should maintain the existing contacts with publishers and journalists [33] as well as critics and sponsors. The existing contacts might come in handy in the future while working on different projects.

An important moment is **the opening of the exhibition**. The curator and the artists participate in this event. It depends, of course, on the circumstances; the curator can represent the exhibition single-handedly. The curator is the organiser of this event; however, he must take into consideration the requirements of the gallery or the institution, follow its traditions and approach to the opening celebrations. During the opening, direct contact and communication between the curator, the artists and the audience as well as representatives of art takes place.

During the opening, when the visitors are coming, it is useful to have live music playing; the visitors should be treated to a glass of wine before introducing the artists or other important persons into the audience [18]. Moreover, sometimes during the opening, the curator should take care of the volunteers, make sure that they would communicate with the audience as well, explain the works and also watch and prevent any potential damage to the works. According to Kendzulak, the most useful time to host discussions between the artists and the experts is during the week after the opening because then the interest in the exhibition is at its highest. Also local students and professors should be involved. It is possible to organise workshops and, of course, use the possibilities provided by the internet, social networks, etc. [18]. Williams remarks that continuous inclusion of the internet turns the curation of exhibitions into creative practice and the inclusion of the author performs the same function as well [26].

In conclusion, at this stage, the implementation of everything that has been planned takes place. Therefore, the exhibition is organised and then opened. The success of the exhibition depends

on the works of art, their exposition, and communication between the audience, the artists and the curator.

4.4. The activity of the independent curator in the evaluation stage

This stage consists of five parts introduced in Figure 5.

The IC should pay attention to the number of people who visit the exhibition throughout the entire time it is active. In order to find out the opinion of the audience, one can conduct an audience survey using certain methods like, e.g., observation: the curator monitors the reactions of visitors.

The curator, must, of course, also follow what is posted in the press and collect articles about the exhibition curated. The articles collected (featuring positive feedback) enables the further “journey” of the exhibition to other galleries, countries, festivals, etc. Moreover, it is necessary for the development of the artist’s *portfolio*, especially that of a young artist. If after the exhibition there are no good articles in the press, the curator should take care of that and order an article about the exhibition and the works featured in it. A great advantage would be an article written by an art historian or an art critic. The critique is, of course, not always positive; therefore, it should be evaluated objectively.

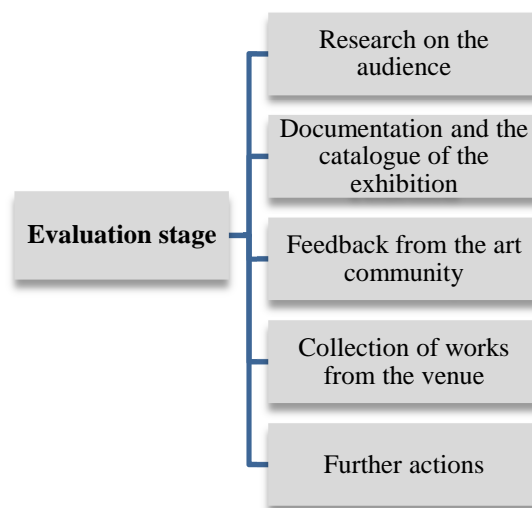


Fig. 5 Evaluation stage

Source: compiled by the author.

The curator must be able to write well and document the exhibition appropriately [18]. He must be able to write a good essay and prepare a catalogue and its design for the publication [12]. The publication of the catalogue plays a very important role, especially in the case of large exhibitions.

The catalogue introduces the exhibition, the artist and the event. Monographs written by art historians contribute to the success of the exhibition and provide the readers with relevant information about the evolution of the artist. The catalogue is seen as a certain educational and informative measure which introduces the event. The catalogue considered a guide around the art fair. All publications introduce not only the artists and exhibitions, but also educate and inform the society [33]. Moreover, the catalogue is a good type of documentation and commercial tool which can serve for future projects. The publication of the catalogue is one of the main tasks of the curator [18]. There are no strict rules defining how the catalogue should look like. It depends on the curator, the concept of the exhibition, etc.

At this stage, further actions related to the exhibition are planned as well as further collaboration with the artist is decided upon. The curator settles with the artist and the team. When the exhibition ends, the curator takes care of the collection of works from the gallery or another institution.

In conclusion, it can be said that at this stage, the greatest role belongs to the curator. He analyses and evaluates the exhibition and collects information from the press. The curator takes care of the further image of the exhibition, publishes the catalogue and manages the documentation. He also takes care of the collection of works from the gallery and starts planning the future of the exhibition.

5. Factors of success of independent curation

The IC must ensure smooth implementation of the project and foresee future actions. The question that occurs is namely: which aspects are the most important to take into consideration in order to become a successful curator? The answer to the question can be found in the Table 4.

Table 4. The rules of art curators

Author/ curator	Rule
RoseLee Goldberg	The curator must know the history of art. Curation comes from the deeper knowledge, the expertise of art, culture, political situation and the history of art.
Jens Hoffmann	The curator must have a vision. He must know what he wants to tell the society. The vision must be greater than the exhibition.
Marc and Sara Schiller	It is necessary to collect the best artists that would raise the bar. The important role belongs to the quality of the works of an artist.
Martha Otero	It is necessary to have specific, particular goals and a strong inner impulse and drive. Galleries take pride in collections which maintain their value.
Zach Feuer	Curator must respond calmly to everything. The career comes when he does not care for it. The work and how to do it should be more important than career.
Matthew Higgs	It is noticeable that curators of contemporary art do not have original ideas. They must support artists and create the context for their ideas. The role of artists is to create the most original and exceptional works of art. The artists have the entire power in the world of art, and not the curators and critics, etc. Because there would be no galleries and curators without artists, etc. Therefore, it is necessary to listen to the artists.
Eli Klein	The exhibition must cause a strong reaction to the audience. A successful exhibition is the one that causes even negative emotions to the audience. It is said that it is better to create negative emotions to the audience rather than to cause them no emotions at all.

Source: compiled by the author; based on Pasori, C. 2013. *How To Make It: 10 Rules For Success. From Art Curators*. Access: <http://www.complex.com/style/2013/09/how-to-become-a-curator/>.

According to the table, the IC must not only know the history of art, but also to be interested in the political situation, etc. He cannot dissociate himself from the events that happen in the world. He must have a vision which cannot be limited to one exhibition only; it must be a wider one. An

important place in successful curation is, of course, taken by the artists. There would be no exhibitions without artists. Higgs notices that curators of contemporary art do not have original ideas; therefore, they have to listen to the artists; their goal is to find an exceptional work of art. Their works must be of high quality. However, according to Klein, the exhibitions can now also cause negative emotions. The exhibition is considered to be a failed one if it has not caused any emotions to the visitor. The curator must take interest in his work only. He must think not only about his career, but also about the implementation of the vision, how he will introduce the works of the artist to the audience, etc. The successful career of the curator comes from his works and efforts to do everything as well as possible.

After the analysis of the remarks from the curators, **the formula derived for successful curation is as follows:**

broad spectrum of understanding / knowledge + vision + artists + goal + work + audience = curation.

This formula should be supplemented with several aspects: the curator must also have managerial and communicative skills. The curator must implement cultural projects. It can be said that an exhibition is a certain project and its management requires certain knowledge which has been discussed in this article.

In conclusion, the IC who wants to be a successful curator must follow the formula of curation: broad spectrum of understanding / knowledge + vision + artists + goal + work + audience = curation.

Conclusions. There are two categories of curators: institutional and independent ones. Institutional curators work in galleries, museums, etc. They are dependent on the policy of the institution; therefore, the creative freedom is limited. Independent curators do not work in specific institutions. They are more frequently engaged in individual activities, they mediate between the artist and the institutions. A curator is a manager, half-creator, intermediary between the artist and institutions and between the artist and the audience, analyst, generator of ideas, an overseer, etc.

The IC of art uses the following 7 models of curation: self-reflexive, "sampling", traditional, decentralisation curation, virtual curation, art – curator, collaborative – curatorial platform. Several models can be used simultaneously. There are more models of curation because each curator creates his own model.

Curation of contemporary art exhibitions have four distinguishable stages, namely those of preparation, planning, implementation and evaluation. The curator bases his work on these stages. Usually several stages are intermingled. In the preparation stage, the IC generates the idea of the project, researches the idea and the concept of the exhibition, and looks for artists. He signs a cooperation agreement with the artist. In the planning stage, the curator determines what type of exhibition it will be, searches for sources of funding, creates the team and starts taking care of the insurance and transportation for the works of art. The IC plans the commercial campaign of the exhibition and estimates its opening date as well as the opening event. In the implementation stage, the IC performs continuous administration of the project: "looking after" the budget, managing the accounts, looking after the processes in progress. He also takes care of the creation and production of the work of art itself. The exhibition and its design are created in the exhibition venue. In the evaluation stage, the IC is interested in the number of people who visit the exhibition, surveys the press, collects and analyses all the information related to the exhibition. He prepares the

documentation and the catalogue of the exhibition. When the exhibition is closed, the IC takes care of removing the works of art from the gallery or the institution, settling the matter with the artist and the team. Also the IC estimates further actions related to the exhibition and collaboration with the artists.

It is noteworthy that an art exhibition is a field of research; it does not have to be finished in terms of quality and concept. There is no longer any difference between creating and exhibiting art. At the moment, artistic ideas are implemented in that same place where the works of art will be exhibited. The difference between creation of art and exhibiting becomes clear when the usual art exhibitions are analysed in opposition to art installations. The usual exhibition signifies that the arts of objects are placed in the space next to each other and then viewed one after another. The basis of an art installation includes the space itself which becomes a part of the work of art. Everything in that space belongs to it.

1. Alloway L. *The Great Curatorial Dim-Out. From Greenberg, R., Ferguson, W. B., Nairne S. Thinking about Exhibitions.* – Canada: Taylor&Francis Group, 1996.
2. ArtBusiness. *My Art Belongs in Museums, How do I Get it There?* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.artbusiness.com/orvzt.html>.
3. Bendixen P. *Managing Art. An Introduction into Principles and Conceptions.* – Berlin: LIT WERLAG, 2010.
4. Biliūnaitė, A. *Šlapias trečiadienis ŠMC. „Lietuvos dailė 2012:18 parodų“* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://kafehauzas.lt/2012/07/slapias-treciadienis-smc-lietuvas-daile-201218-parodu/>.
5. Birchall M., Mabaso N. *Artist – curator Gavin Wade on authorship, curating at Eastside Projects and the post-industrial city* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.on-curating.org/index.php/issue-19-reader/artist-curator-gavin-wade-on-authorship-curating-at-eastside-projects-and-the-post-industrial-city.html#.VJCKbCusVNM>.
6. Bishop C. *What is Curator?* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://idea.ro/revista/?q=en/node/41&articol=468>.
7. Dernie D. *Exhibition Design.* – London: Laurence King Publishing, 2006.
8. Dewar B. *Curatorial Toolkit. A Practical Guide for Curators.* – Canada: Legacies Now, 2010.
9. DMN *Šiuolaikinis menas ir jo kūrėjai – grožis ar investicija?* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://kauno.diena.lt/naujienos/laisvalaikis-ir-kultura/kultura/siuolaikinis-menas-ir-jo-kurejai-grozis-ar-investicija-623788#>.
10. Fomina J. *Lietuvos šiuolaikinės dailės parodų kuratorių identitetas: nuo sudarytojo iki dailės lauko aktyvisto.* – Vilnius: Vilnius dailės akademijos leidykla, 2008.
11. Fowle K. *Who Cares? Understanding the Role of the Curator Today* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://curatorsintl.org/images/assets/Fowle_Kate.pdf.
12. Fox. *Being Curated* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.frieze.com/issue/article/being-curated/>.
13. Groys B. *Art Power.* – Cambridge: MIT Press, 2008.
14. Groys B. *From Medium to Message // The Art Exhibition as Model of a New World Order.* – 2009. – 9(16).

15. Home S. *Kas yra smurtas? Kam tas kuravimas?* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.anarchija.lt/teorija/4326-stewart-home-kas-yra-smurtas-kam-tas-kuravimas>.
16. IMMA WHAT IS Installation Art? [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.imma.ie/en/downloads/what_is_installationbooklet.pdf.
17. Jeffries S., Groves N. *Hans Ulrich Obrist: the art of curation* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.theguardian.com/artanddesign/2014/mar/23/hans-ulrich-obrist-art-curator>.
18. Kendzulak S. *Curating an Art Show in 10 Easy Steps – A Step by Step Guide for Art Curators* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://fineart.about.com/od/Curator/ss/Curating-A-Show-In-10-Easy-Steps-A-Step-By-Step-Guide-For-Art-Curators.htm>.
19. Kennedy R. *The Fine Art of Being a Curator* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.nytimes.com/2012/07/19/arts/design/as-the-art-world-grows-so-does-the-curators-field.html?_r=0.
20. Konecki A. *Ceding Control: Exploring Community – led Curatorial Models* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://artsfwd.org/ceding-control/>.
21. Krzys A. S. *Beyond the Head: The Practical Work of Curating Contemporary Art* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://download.springer.com/static/pdf/712/art%253A10.1007%252Fs11133-010-9164-y.pdf?auth66=1418249853_9a718d1d3268c58cdf10add5371bd67c&ext=.pdf.
22. KU. *Art Exhibitions* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://guides.lib.ku.edu/displayofart>.
23. Kuiziniienė I. *Bendrieji projektinių paraiškų rengimo principai ir jų pritaikymas rengiant su kultūra susijusius projektus. Projekto komandos formavimas ir valdymas. Kultūros įstaigų projektų valdymas.* – Vilnius: Lietuvos kultūros darbuotojų tobulinimosi centras, 2007.
24. Levi Strauss D. *The Bias of the World: Curating After Szeemann and Hopps* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.brooklynrail.org/2006/12/art/the-bias-of-the-world>.
25. Mattera J. *Marketing Mondays: “How Do I Get a Curator to Look at My Work?”* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://joannemattera.blogspot.com/2010/01/marketing-mondays-how-do-i-get-curator.html>.
26. Michelkevičė L. *Alena Williams: tinklo menas ir procesas: keletas minučių apie kuravimą* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.balsas.cc/alena-williams-tinklo-menas-ir-procesas-keletas-minciu-apie-kuravima/>.
27. Morozovas A. *Meno paroda – egzaminas galerijai ir kūrėjams* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://kauno.diena.lt/naujienos/kaunas/menas-ir-pramogos/meno-paroda-egzaminas-galerijai-ir-kurejams-618651#.VJw_T14hA.
28. Neves C. M. P. *The Making of Exhibitions: Purpose, Structure, Roles and Process.* – Washington: Smithsonian Institution, 2002.
29. O’Neill P. *The Curatorial Turn: From Practise to Discourse.* – Bristol: Intellect Books, 2007.
30. PAO. *Guidelines for Commissioning and Selecting Artists and Craftspeople* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.publicartonline.org.uk/resources/practicaladvice/commissioning/guidelines.php>.

31. Paul C. *Online Curatorial Practice – Flexible Contexts and ‘Democratic’ Filtering* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://artpulsemagazine.com/online-curatorial-practice-flexible-contexts-and-democratic-filtering>.
32. Pekarik A. *Exhibition Concept Models*. – Washington: Smithsonian Institution, 2002.
33. Stomienė D. *Vilniaus dailiųjų amatų asociacija 2011. Meno parodų organizavimo etapai* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/ESFproduktai/2011_Parodu_organizavimas.pdf.
34. Šetikaitė R. *Meno kuratorystė: tarp kūrinio, menininko ir žiūrovo* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.lrt.lt/naujienos/kultura/26/20713/meno_kuratoryste_tarp_kurinio_menininko_ir_ziurovo.
35. *The Green Book 2012. Exhibitions* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.thegreenbook.com/exhibitions.htm>.
36. Tumpytė D. *Kur riba tarp menininko ir kuratoriaus. Neįvykusi tarptautinio žurnalo „Manifesta“ diskusija ŠMC* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.7md.lt/archyvas.php?leid_id=639&str_id=4543.
37. Ulrich Obrist H. *A Brief History of Curating*. – Zurich: JRP/Ringier Kunstverlag AG, 2009.
38. Vitkienė V. *Pastarųjų metų meno kūrybos pasaulyje išryškėjo įdomi menininko ir kuratoriaus prieštara. Ar reikalingas meno projektams kuratorius ir kas juo gali būti?* – Kaunas: galerija „Meno parkas“, 2012.
39. VTEK 2007. *Nepotizmas* [Electronic resource]. – Retrieved from: http://vtek.lt/vtek/index.php?option=com_content&view=article&id=484&Itemid=54.
40. Zabel I. *Exhibition Strategies in the Nineties: A Few Examples from Slovenia* [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.ljudmila.org/scca/worldofart/english/98/98zab2.htm>.
41. Zovienė D. *Pastarųjų metų meno kūrybos pasaulyje išryškėjo įdomi menininko ir kuratoriaus prieštara. Ar reikalingas meno projektams kuratorius ir kas juo gali būti?* – Kaunas: galerija „Meno parkas“, 2012.

УДК 332.135

Онищенко И. Г.,

*д-р. полит. наук, профессор, профессор кафедры международной экономики,
Национальный университет пищевых технологий, г.Киев*

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В РАМКАХ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье рассмотрены особенности экономического взаимодействия стран-членов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и оценены перспективы его дальнейшего развития. Показано, что глобализация и регионализация – основные тренды развития мировой экономики. Доказано, что консолидация глобального рынка усиливается деятельностью влиятельных региональных коалиций стран, имеющих общие экономические интересы. Проанализировано станет ли в перспективе ШОС многосторонней региональной политической и экономической организацией или останется преимущественно институтом двустороннего сотрудничества. Очерчены возможные сценарии развития ШОС в краткосрочной перспективе. Проанализирована вероятность присутствия Украины в ШОС и его экономические и политические последствия.

Ключевые слова: регионализация, региональная экономическая интеграция, внешнеэкономическая стратегия, торгово-экономические организации, Шанхайская организация сотрудничества, Китай.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ У МЕЖАХ ШАНХАЙСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА

Оніщенко І. Г.

В статті розглянуто особливості економічної взаємодії країн-членів Шанхайської організації співробітництва (ШОС) та надано оцінку перспектив її подальшого розвитку. Показано, що глобалізація та регіоналізація — основні тренди розвитку світової економіки. Доведено, що консолідація глобального ринку посилюється діяльністю впливових регіональних коаліцій країн, що мають спільні економічні інтереси. Проаналізовано, чи стане в перспективі ШОС багатосторонньою регіональною політичною та економічною організацією, чи залишиться переважно інститутом двохстороннього співробітництва. Окреслено можливі сценарії розвитку ШОС у короткостроковій перспективі. Проаналізована вірогідність присутності України в ШОС та її політичні та економічні наслідки.

Ключові слова: регіоналізація, регіональна економічна інтеграція, зовнішньоекономічна стратегія, торгово-економічні організації, Шанхайська організація співробітництва, Китай.

REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION WITHIN THE SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION**Onishchenko I.**

The article tasked to outline the features of economic cooperation among SCO member states and to evaluate the possibility of its further development and to analyze the likely presence of the Ukraine in the SCO in a particular status. The paper shows that despite the fact that globalization and regionalization are two contradictory countervailing actions, however, the consolidation of the global market enhances the activity of influential regional coalitions of countries with common economic interests. These countries are combining their efforts to ensure favorable conditions for international economic cooperation at the regional scale can achieve a multiplier effect in ensuring its strategic interests. Analyzed whether there is in the future of the SCO regional multilateral political and economic organization or institution will remain predominantly bilateral cooperation. Considered several scenarios - conservative, infrastructure, the expansion of the number of members of the organization and with the expansion of partnership and cooperation with other countries associations operating in the Central Asian region, as well as in South Asia and the Middle East. In the analysis of possible cooperation between Ukraine and the SCO made the following assumptions. Firstly, it is an opportunity to create your own foreign economic strategy in the Asian region. Secondly, the use of investment and innovation potential of the SCO as a trade and economic organization and prospective quickly waving the market. Thirdly, the expansion potential of bilateral cooperation with China. And finally, the strengthening of relations with the countries of Asia, where the economic interests of Ukraine are still not actively represent

Keywords: regionalization, regional economic integration, foreign economic strategy, trade and economic organizations, the Shanghai Cooperation Organization, China.

Постановка проблемы. В XXI веке в международных отношениях продолжают доминировать два основных тренда — глобализм и регионализм, что предполагает необходимость системного взаимодействия национальных экономик с мировой и региональными экономиками. На первый взгляд глобализация и регионализация это два противоречивых, разнонаправленных действия, однако, консолидация глобального рынка усиливается деятельностью влиятельных региональных коалиций стран, имеющих общие экономические интересы. Эти страны, объединяя свои усилия для обеспечения благоприятных условий международного экономического сотрудничества в региональном масштабе, могут достичь мультипликативного эффекта в обеспечении своих стратегических интересов.

Региональные интеграционные процессы привели к формированию региональных политических и экономических объединений — ЕС, АСЕАН, НАФТА, СНГ, ЕврАзЭС, ОДКБ, ШОС и др. ШОС — Шанхайская организация сотрудничества за короткий исторический период совершила качественную и количественную эволюцию, превратившись в «локомотив» мультиполярности как новой системы международных отношений, которая пребывает на этапе становления. Несмотря на то, что Российская Федерация играет ведущую роль в формировании политики интеграции в рамках ШОС, Украине следует присмотреться повнимательнее к теоретической возможности сотрудничества и членства в этой

организации, поскольку отношения с другим могущественным провайдером — Китаем имеет большой потенциал и не запятнан предыдущими историческими конфликтами. Поэтому изучение проблемы региональной интеграции ШОС представляет определённый интерес как в политическом, так и в экономическом аспектах.

Геополитическая ситуация сегодняшнего времени вызывает необходимость оценить тенденции развития мирового регионализма, и в частности, ответить на вопрос — станет ли в перспективе ШОС многосторонней региональной политической и экономической организацией или останется преимущественно институтом двустороннего сотрудничества.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике предпосылок, моделей и этапов создания ШОС посвящены работы экономистов, политологов, историков. Преимущественно они носят характер политических и геополитических исследований. В меньшей степени анализируются вопросы экономической интеграции и внутренних противоречий стран-членов ШОС. Среди ученых, изучающих современное состояние и перспективы развития экономического сотрудничества стран-членов ШОС, необходимо отметить китайских исследователей — Пан Гуана, Син Гуанчэна, Сюй Тункяя, Ху Хао, Чжао Жуюя, западных — С. Бланка, А. Коэна, М. Оресмана, Е. Румера. Активно занимаются исследованием данной проблемы учёные стран СНГ — Б.К. Амреев, А.В. Барков, Б. Байбулов, А.В. Болятко, В.В. Воронович, Л. Гусев, А.Ф. Клименко, М. Рахимов, И.А. Фадеева. Украинские исследователи — И. Бураковский, О. Збитнева, Э. Прутник, И. Шевырев и др. анализируют не только экономические аспекты деятельности ШОС, но и перспективы сотрудничества Украины как со странами-членами организации, так и в рамках ШОС.

Цель статьи. В статье поставлена задача очертить особенности экономического сотрудничества стран-членов ШОС и оценить возможности его дальнейшего развития. Проанализировать вероятность присутствия Украины в ШОС в том или ином статусе.

Основные результаты исследования. Анализ существующих концепций регионального экономического сотрудничества, а также факторов, которые вызывают потребность в консолидации стран соседей, позволяет утверждать, что региональные экономические объединения различаются по глубине и характеру взаимодействия, по интеграционной стратегии и институциональному устройству.

Понятие «региональный» означает не только географические границы, но и сложившуюся региональную общность соседних стран, предполагающую историческую взаимосвязанность их экономико-географических и хозяйственно-культурных комплексов, этно-демографических структур, транспортных коридоров и пр. [4].

Региональная экономическая интеграция как форма развития мирового производственного процесса предполагает развитие устойчивых экономических связей и разделение труда национальных хозяйств, что в конечном итоге должно привести к созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе. Процесс экономической интеграции развивается по восходящей — от простых к более сложным формам: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз. На сегодняшний день все пять стадий интеграционного процесса прошёл только Европейский Союз. Кроме степени интегрированности,

региональные организации отличаются включенностью в мировые хозяйственные процессы и использованием различных механизмов координации.

Как постоянно действующая региональная международная организация ШОС была основана в 2001 году лидерами Казахстана, Китая, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана с целью противостояния терроризму, сепаратизму и экстремизму в Средней Азии. А подписанная в 2002 году Хартия Шанхайской организации сотрудничества заложила правовую базу, определила цели, принципы и основные направления сотрудничества. Основными принципами деятельности ШОС были задекларированы: взаимное уважение суверенитета, независимости, территориальной целостности государств и нерушимости государственных границ; ненападение, невмешательство во внутренние дела, неприменение силы или угрозы силой в международных отношениях; отказ от одностороннего военного превосходства в сопредельных районах; равноправие всех государств-членов, поиск совместных точек зрения на основе взаимопонимания и уважения мнений каждого из них; мирное разрешение разногласий между государствами-членами; ненаправленность ШОС против других государств и международных организаций; недопущение любых противоправных действий, направленных против интересов ШОС; добросовестное выполнение обязательств, вытекающих из Хартии и других документов, принятых в рамках ШОС [5].

Ташкентский саммит 2004 года завершил структурное формирование ШОС как инструмента ведения политики в Средней и Южной Азии. Новым механизмом взаимодействия стали встречи секретарей советов безопасности стран-участников для координации сотрудничества в рамках организации компетентных органов в борьбе с незаконным оборотом оружия, наёмничеством и наркотрафиком.

На Шанхайском саммите 2006 года была утверждена новая концепция, согласно которой действенным средством обеспечения глобальной, региональной и национальной безопасности признана многосторонняя экономическая кооперация, делающая силовые средства разрешения конфликтов элементарно невыгодными. Речь шла об укреплении экономического сотрудничества в регионе. Если сравнивать становление Европейского Союза, которое строилось от экономического сотрудничества (Европейское объединение угля и стали) к политическому союзу, то ШОС прошла иной путь — от борьбы с вызовами и угрозами безопасности к экономической интеграции.

Конечно, диспропорции в экономическом развитии, различный уровень устойчивости национальных валют, несбалансированная коммуникационная структура и незавершенность политических преобразований усложняют процесс экономической интеграции. Однако, у этих стран есть значительный интеграционный потенциал — взаимодополняемость по ресурсам, традиционное взаимодействие национальных рынков и более-менее налаженная транспортная сеть. В 2003 году была разработана долгосрочная программа многостороннего экономического сотрудничества до 2020 года, в которой сформулированы общие направления взаимодействия стран-участниц в области экономики. Необходимость налаживания сотрудничества в области освоения нефтегазовых месторождений и строительства нефте- и газопроводов привела к активизации работы по развитию торгово-экономического сотрудничества [1].

В 2006 году Китай открыл кредитную линию в 900 млн. долл. для стран-членов ШОС на инвестирование совместных инвестиционных проектов. Вторая (антикризисная) кредитная линия на 10 млрд. долл. в 2009 году (позже — в 2011 г. была расширена до 12 млрд. долл.) предоставлялась в основном в юанях и предполагала закупку инвестиционных товаров в Китае. Страны Центральной Азии широко использовали эту возможность.

В усовершенствовании механизмов многостороннего экономического сотрудничества не последнюю роль сыграло учреждение в 2006 году Межбанковского объединения и Делового совета. Межбанковское объединение ШОС занимается реализацией проектов, которые представлены на правительственном уровне и финансируются на двусторонней основе. Поскольку Китай стал главным кредитором стран Центральной Азии, он участвует в финансировании всех реализуемых проектов. Что же касается развития торгово-экономических отношений и установления прямых контактов в бизнес среде, то это приоритет Делового совета.

ШОС не имеет торговых преференций как организация, будучи организацией проектного типа, она ориентирована на реализацию отдельных проектов на двусторонней основе. Страны ШОС, входящие в СНГ и ЕврАзЭС, имеют взаимный режим свободной торговли, а Китай проникает на рынки стран-участниц ШОС благодаря механизму льготного кредитования.

На сегодня пока не ясно каковы перспективы возможного развития ШОС. Внутри организации существуют определенные противоречия. Например, в треугольнике Россия — страны Центральной Азии — Китай, Россия и страны Центральной Азии не могут преодолеть исключительно сырьевую ориентацию своих национальных экономик, а Китай в свою очередь, наоборот, очень в этом заинтересован. Экономическим интересам Китая соответствует сырьевая направленность экономик соседних стран. Возможно, это обстоятельство и не дает в полной мере реализовать программы экономического и финансового сотрудничества в рамках ШОС.

Время от времени эксперты стран-участниц предлагают углубить сотрудничество путем введения наднациональной расчётной валюты, создания международных инвестиционных институтов, образования единого транспортного и энергетического пространства, создания зоны свободной торговли, расширение численного состава ШОС.

К деятельности ШОС проявляют интерес многие страны, несмотря на свое географическое положение и отсутствие непосредственных границ. На предстоящем в июле 2015 года саммите ШОС ожидается полноправное присоединение к организации Индии, Ирана и Пакистана. Статус наблюдателей и партнеров пытаются получить Сирия, Армения, Азербайджан, Белоруссия, Бангладеш, Мальдивская республика и Непал. Украина также подала заявку на статус партнера по диалогу еще в 2012 году, которая была подтверждена МИДом пока только в устной форме в 2014 году.

Необходимо обратить внимание на то, что две большие державы видят по-разному главные задачи ШОС. Российская Федерация ключевым направлением деятельности ШОС считает обеспечение региональной безопасности и стабильности, уделяя меньше внимания экономической составляющей. КНР полагает, что организация может стать двигателем экономического развития стран-партнеров. На Пекинском саммите 2012 года Китай предложил проект создания своего банка развития ШОС. Россия же выступила против

реализации этого проекта, хорошо понимая, что прежде всего от этого выиграет Китай. Можно согласиться с теми исследователями, которые считают, что контригра России сводится к более полному использованию возможностей постсоветского регионализма, выступая за расширение численного состава ШОС, тогда как Китай относится к этому скептически.

Можно с уверенностью утверждать, что ШОС останется в ближайшее время такой же региональной проектной организацией. Судя по решениям саммитов последних лет, основными проектами станут проекты расширения сотрудничества в области энергетики и транспорта. Созданный Энергетический клуб ШОС будет содействовать укреплению сотрудничества энергетически зависимых стран (прежде всего Китая, Таджикистана, Киргизии) со странами — производителями энергоресурсов (Россия, Казахстан). Страны-участницы ШОС владеют более чем одной четвертой всех мировых запасов и объемов производства нефти, более трети запасов газа и почти половиной разведанных запасов урана. Китайские эксперты утверждают, что в 2020 году Китаю будет необходимо до 400 млн. тонн нефти в год, при собственной добыче около 170-180 млн. тонн, что делает его зависимым от нефтедобывающих стран [4]. Инвестиционное сотрудничество в энергетической сфере может служить фундаментом для укрепления экономики, создавая сбалансированное энергетическое пространство. Реализация этого проекта делает ШОС самодостаточной энергетической системой как в региональном, так и в глобальном контекстах. Проводя согласованную политику по развитию отраслей топливно-энергетического комплекса, страны-участницы могут достичь рационального использования гидроэнергетических ресурсов. Увеличение электропотребления во всем мире требует строительства мощных межсистемных линий электропередачи, в чем проявляют заинтересованность страны региона.

ШОС намерен также реализовывать многосторонние инвестиционные проекты не только в сфере энергетической безопасности, но и в сельском хозяйстве, транспорте и коммуникациях. По итогам саммита 2014 года было подписано соглашение между правительствами государств-членов ШОС о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок. Эксперты считают перспективной идею формирования общей транспортной системы ШОС. С одной стороны, Китай имеет планы проекта развития «Шелкового пути», а с другой — Россия хочет более интенсивно использовать транзитный потенциал Транссибирской железной дороги и Байкало-Амурской магистрали, что делает эту идею жизнеспособной.

В области сельского хозяйства перспективным может быть стимулирование перехода крестьянских хозяйств на выращивание зерновых и хлопка, для чего необходимо решить вопросы водопользования и гидроэнергетики — остро стоящие в странах Центральной Азии. Таким образом, ШОС обладает целым рядом точек соприкосновения для сотрудничества в экономической сфере.

Говоря о перспективах развития ШОС, необходимо рассмотреть несколько вероятных сценариев. Эксперты предполагают разные варианты развития событий — консервативный, инфраструктурный, с расширением числа участников организации и с расширением партнерства и кооперации с другими объединениями стран, действующими в Центрально-азиатском регионе, а так же в Южной Азии и на Ближнем Востоке.

Рассмотрим эти сценарии. Первый - консервативный отражает сложившийся в регионе баланс интересов и предполагает сохранение уровня экономического сотрудничества в сегодняшних рамках, поскольку страны-участницы получают возможность решения стоящих перед ними первоочередных задач. Россия и Казахстан смогут начать реализацию задуманных евразийских интеграционных проектов, а Китай — продолжить экономическую экспансию.

Второй — инфраструктурный сценарий предполагает необходимость создания современной инфраструктуры, которая поможет эффективнее осуществлять торговлю Китая со странами-членами ШОС. Нужно отметить, что такой сценарий выгоден и другим заинтересованным странам, в том числе и Украине. Этот вариант весьма дорогой и требует больших капиталовложений. Исследователи отмечают, что этот сценарий, кроме всего прочего, сложный с точки зрения управления. Многостороннее финансирование инфраструктурных и энергетических проектов, погашение задолженностей, распределение создаваемой собственности между странами и компаниями требуют особых гарантий и, возможно, будут сдерживать развитие ШОС по этому варианту [2].

Третий сценарий — расширение числа членов также имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, расширение ШОС за счет Южной и Восточной Азии и Ближнего Востока значительно укрепит политический потенциал этого объединения. Но при этом потребует изменений нормативно-правовой базы для учета интересов новых стран.

Интересным представляется четвертый сценарий, который предусматривает расширение партнерства и кооперации с другими региональными объединениями, в частности с АСЕАН, ЕврАзЭС и БРИКС. Углубление сотрудничества этих региональных организаций может повысить эффективность экономической интеграции. На предстоящем саммите ШОС в Уфе возможна переоценка экономической стратегии. Связано это будет и с организационным реформированием. Присоединение Индии и Пакистана изменит конструкцию организации, когда экономические гиганты — Китай и Россия выступали в роли двух сдвигавших всю конструкцию панелей.

Выводы. Все рассмотренные сценарии могут получить развитие, однако, необходимо отметить, что в нынешних политических и экономических условиях наиболее вероятным сценарием останется консервативный.

Отношение экспертов к возможности присоединения Украины к ШОС весьма противоречиво. Отрицательно воспринимающие эту идею аргументируют свою позицию прежде всего тем, что Украина географически не имеет отношения к среднеазиатскому региону и поэтому участие в этой региональной организации невозможно. Вместе с тем, следует отметить, что в глобализированном мире географические рамки не являются определяющими.

На наш взгляд, присутствие Украины в ШОС в том или ином статусе способствовало бы укреплению отношений со странами, обладающими колоссальными рынками и претендующими на лидерство в мире — прежде всего с Китаем и Индией. Это существенная возможность для расширения влияния украинской внешнеэкономической политики, поскольку основной нагрузкой ШОС останется именно экономика (пока политическое влияние этой организации менее заметно). Фактически сотрудничество Украины с ШОС — возможность создания собственной внешнеэкономической стратегии в азиатском регионе.

Кроме того, использование инвестиционного и инновационного потенциала ШОС как торгово-экономической организации и перспективного быстро развивающегося рынка позволит укрепить экономику нашей страны. Расширение потенциала двустороннего сотрудничества с Китаем также скажется положительно на экономическом развитии Украины. И, наконец, укрепление экономических отношений со странами Азии, где экономические интересы Украины до сих пор активно не представлены, расширит воронку возможностей экономической интеграции.

1. Воронович В. В. Эволюция Шанхайской организации сотрудничества в контексте формирования азиатской системы безопасности. / Воронович В.В. // Журнал международного права и международных отношений. - Минск, 2007. - № 2.

2. Гусев Л. Ю. Саммит ШОС в Душанбе: подготовка и основные решения / Л. Ю. Гусев // Большая игра. – 2008. – №4 (10).

3. Фадеева И. А. Возможные варианты расширения внешнеэкономического сотрудничества стран-членов ШОС / И. А. Фадеева // Современные проблемы пространственного развития — М.: СОПС, 2011.

4. Фадеева И. А. Современное состояние и перспективы развития экономического сотрудничества стран-членов ШОС : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Фадеева. - М., 2013.

5. Хартия Шанхайской организации сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asiainform.ru>

УДК 336.71

Єрмошенко А. М.,

д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів,

Єрмошенко Л. В.,

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАХОВОГО СЕКТОРА З БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ

Проаналізовано нормативно-правові основи функціонування банківського та страхового ринків. Визначено причини необхідності державного регулювання та нагляду за фінансовим сектором економіки. Розглянуто основні підходи побудови структури наглядових органів за фінансовими ринками у світі: консолідований та секторальний. Визначено шляхи підвищення ефективності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Ключові слова: страховий сектор, банківська система, державне регулювання, система, моделі, нагляд, специфіка нагляду.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ СТРАХОВОГО СЕКТОРА С БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ

Єрмошенко А. Н., Єрмошенко Л. В.

Дан анализ нормативно-правовых основ функционирования банковского и страхового рынков. Определены причины необходимости государственного регулирования и надзора за финансовым сектором экономики. Рассмотрены основные подходы построения структуры органов надзора за финансовыми рынками в мире: консолидированный и секторальный. Определены пути повышения эффективности Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины.

Ключевые слова: страховой сектор, банковская система, государственное регулирование, система, модели, надзор, специфика надзора.

STATE REGULATION SYSTEM OF INTEGRATION THE INSURANCE SECTOR WITH THE BANKING SYSTEM

Yermoshenko A., Yermoshenko L.

The change of regulatory channel of the banking and insurance market is analyzed. The reasons to create a single regulator, the main of which is the necessity to improve public supervision of financial conglomerates are identified. The analysis of the main approaches to the construction of the structure of supervision of the financial markets in the world is performed: the consolidated and sectoral. Ways to enhance the independence of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine are identified.

Keywords: the insurance sector, the banking system, government regulation, system, models, supervision, specific of supervision.

Постановка проблеми. Відповідно до чинного законодавства державне регулювання фінансового сектора економіки покликане сприяти розвитку ринку фінансових послуг, створенню сприятливих умов для функціонування його суб'єктів, забезпеченню стійкості і платоспроможності ринку, вжиттю заходів для створення конкурентного середовища та ефективної реалізації фінансової політики держави, захисту прав споживачів тощо.

Розповсюдження світової практики взаємодії страхових компаній та банківських установ, подальша інтеграція їхньої діяльності за рахунок створення фінансових конгломератів призвели до зміни моделі нагляду за фінансовими ринками: в деяких країнах відбувся перехід від секторального підходу до консолідованої моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні дослідження свідчать, що кількість операцій з об'єднання фінансових установ і утворення фінансових конгломератів, що входять до перших 500 організацій за обсягами операцій, у період з 1995 до 2007 року зростає з 42 до 60 % [4]. При цьому паралельною тенденцією стала лібералізація державного регулювання фінансового сектора економіки в більшості розвинутих країн світу.

Мета статті. Проаналізувати систему державного регулювання інтеграції у фінансовому секторі економіки.

Основні результати дослідження. Зростання конкуренції на фінансових ринках у світових масштабах стало причиною створення організацій нового типу, так званих "глобальних фірм" [1]. Зазначена тенденція мала глибокий вплив на фінансові установи, більшість з яких почали функціонувати не лише в межах однієї країни, а вийшли на міжнародний рівень. Як наслідок, іноземні компанії сприяли загостренню конкурентної боротьби не тільки на національному, але й на світовому рівнях.

Вплив інтернаціоналізації і глобалізації на конкуренцію в сфері фінансових послуг є різним. Доки фінансова установа інтернаціоналізує свою діяльність і оперує в різних країнах світу, конкурентна боротьба здійснюється на ринковому рівні і діяльність зазначеної організації підпорядковується місцевим регулятивним і нормативним процедурам. Як тільки компанія вирішує надавати фінансові послуги в глобальному вимірі, масштаби конкуренції значно розширюються. Зважаючи на дерегулювання економіки, захист національних ринків стає більш складним завданням для відповідних органів нагляду.

При цьому зазначена тенденція має найбільш вагомий вплив на ринки фінансових послуг через такі причини:

- із загальною глобалізацією змінилися масштаби потреб клієнтів фінансових установ: корпоративні клієнти відчували необхідність у засобах ризик-менеджменту у світовому вимірі, тоді як малі і середні підприємства, а також фізичні особи - в отриманні доступу до фінансових послуг у будь-якій точці планети, що стало можливим насамперед завдяки інтернет-технологіям;

- конкурентна боротьба сприяла запровадженню стратегії виробництва товарів-аналогів національними і регіональними суб'єктами фінансового ринку у відповідь на випуск новітніх фінансових послуг "глобальними фірмами". Зазначена стратегія була спрямована на завоювання більшої частки ринку окремою фінансовою установою з метою збереження своєї конкурентоспроможності в новому, більш щільному конкурентному середовищі. Крім того, велика частина фінансових установ, шукаючи шляхи зниження витрат і підвищення обсягів продажу, обрали національний і міжнародний способи розвитку бізнесу. Інші ж обмежили

свою діяльність національним масштабом, вбачаючи конкурентну перевагу в кращому знанні вподобань і звичок клієнтів у межах однієї країни.

Однак консолідація фінансового ринку та лібералізація державного регулювання не тільки збільшили рівень конкуренції, але й призвели до підвищення ефективності функціонування фінансових установ, у тому числі за рахунок економії на операційних витратах.

Дійсно, ліквідація регулятивних обмежень дала змогу фінансовим організаціям створювати нові фінансові продукти і використовувати найбільш результативний і раціональний досвід інших сегментів фінансового ринку. Загострення конкурентної боротьби, з одного боку, призвело до зменшення прибутковості від реалізації фінансових послуг, з іншого - сприяло підвищенню ефективності фінансового ринку в цілому за рахунок операцій злиття/поглинання або введення інновацій менш успішними компаніями.

Отже, ефекти від дерегулювання виявилися в зменшенні цін на фінансові послуги і в зростанні продуктивності як фінансового сектора, так і економіки в цілому. Варто зауважити, що підвищення продуктивності в сфері фінансових послуг частково пояснюється скороченням витрат на проведення фінансових операцій та адміністративних витрат. Споживачі, у свою чергу, виграли не тільки від зменшення вартості традиційних послуг, але й від підвищення їхньої якості, широкого асортименту і доступу до нових фінансових продуктів.

Однак найбільш вагомим ефектом від лібералізації фінансового сектора економіки можна визначити нові можливості для фізичних та юридичних осіб у частині розміщення власних коштів. Значне покращення здатності фінансового ринку до розміщення ресурсів найбільш ефективним способом стало наслідком підвищення мобільності міжнародних фінансових потоків за рахунок ліквідації бар'єрів на рух фінансових ресурсів.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що зміна нормативно-правових умов функціонування банківського та страхового ринку призвела до таких змін:

- 1) ринкової структури за рахунок перерозподілу ринкових сегментів між існуючими і новими його суб'єктами;
- 2) ринкової поведінки, що означала переорієнтацію основної діяльності від максимізації продажу на цінову і продуктову конкуренцію;
- 3) результативності діяльності фінансових установ, яка виявилась у нестабільності фінансових результатів через появу альтернативних каналів продажу фінансових послуг, підвищення конкуренції на банківському і страховому ринках, збільшення вартості впровадження новітніх автоматизованих систем оцінки ризиків та дотримання нормативів платоспроможності.

Таким чином, необхідність адаптації до нових умов функціонування світової економіки, а також забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного ринку фінансових послуг, спонукала наглядові органи до запровадження більш гнучкої політики в сфері регулювання та нагляду за суб'єктами фінансового ринку.

Швидке зростання і диверсифікація фінансових операцій, нові технологічні зміни, збільшення масштабів фінансових ринків, запровадження фінансових інновацій потребували новітнього підходу до державного регулювання, основним завданням якого стала підтримка створення ефективних ринкових структур.

Інтеграція на фінансових ринках тісно пов'язана з переглядом основного виду діяльності фінансових установ і переходом від традиційного до функціонального (клієнт-орієнтованого) підходу до надання фінансових послуг, що, в свою чергу, призвело до появи продуктової конкуренції. Відповідно до цього, багато країн світу здійснили перегляд законодавства в сфері регулювання фінансового сектора економіки і провели реформування існуючих регулюючих органів у даній сфері, доповнюючи секторальний підхід наглядом за окремими групами фінансових послуг.

Важливого значення також набуло антимонопольне законодавство, допомагаючи наглядовим органам за фінансовими ринками забезпечити основні вимоги, необхідні для підтримки вільної конкуренції на ринку. У результаті компанії-конкуренти мають необмежені можливості в наданні альтернативних фінансових послуг, а споживачі можуть прийняти свідоме рішення щодо вибору запропонованих варіантів. Таким чином, антимонопольні органи покликані запобігати незаконному встановленню цін на фінансові послуги, обмеженню можливостей вибору фінансових послуг споживачами тощо.

Як свідчить практика, найбільш вагомим аргументом створення єдиного регулятора стала необхідність підвищення ефективності державного нагляду за фінансовими конгломератами, адже останні здійснювали надання фінансових послуг різних видів, нагляд за якими мав фрагментарний характер і не давав можливості протистояти новим ризикам, притаманним взаємодії окремих сегментів фінансового сектора.

Крім зазначеного аргументу, розповсюдження практики взаємодії між суб'єктами різних сегментів фінансового сектора вимагало від органів державного регулювання створення єдиного підходу до нагляду за фінансовими ринками. При цьому різні країни вирішили це завдання по-різному: одні з них ліквідували дублювання повноважень наглядових органів у даній сфері, деякі — налагодили тісну співпрацю між ними, інші ж утворили єдиний орган нагляду за фінансовими ринками.

Першими країнами, які запровадили консолідований нагляд за ринками фінансових послуг, стали Сінгапур (реформа 1982 р.) та Норвегія (реформа 1986 р.). Протягом наступних років подібні моделі було введено практично по всій Європі, а також в Австралії, Південній Кореї, Японії та інших країнах. За станом на кінець 2009 р. у світі реформовано і утворено 30 наглядових органів за фінансовими ринками (НОФР) з консолідованою структурою і більше половини з них припадає на Європейський континент (табл. 1).

Згідно з даними наведеної таблиці можна виділити два основні підходи до побудови структури НОФР: консолідований і секторальний.

У світовій практиці під наглядовим органом, створеним за консолідованим принципом, прийнято вважати таку організацію фінансового регулятора, що передбачає здійснення нагляду щонайменше за трьома сегментами фінансового сектора економіки: банківським, страховим ринком і ринком цінних паперів.

Секторальний підхід, у свою чергу, означає, що окремі наглядові органи здійснюють регулювання окремих сегментів фінансового ринку.

Таблиця 1. Побудова наглядових органів за фінансовими ринками в різних країнах світу

Єдиний орган нагляду за ринками фінансових послуг	НОФР, що здійснюють регулювання банківського і страхового ринків	НОФР, побудовані за секторальним принципом
Австралія	Венесуела	Албанія
Австрія	Гватемала	Аргентина
Бельгія	Еквадор	Бразилія
Велика Британія	Канада	Греція
Данія	Колумбія	Єгипет
Естонія	Малайзія	Ізраїль
Ірландія	Перу	Індія
Ісландія		Індонезія
Казахстан		Італія
Латвія		Китай
Мальта		Кіпр
Нідерланди		Нова Зеландія
Німеччина		Словенія
Норвегія		Іспанія
Об'єднані Арабські Емірати		США
Південна Африка		Туреччина
Польща		Україна
Республіка Корея		Франція
Сінгапур		Хорватія
Угорщина		
Уругвай		
Швеція		
Японія		

Джерело: складено авторами.

На нашу думку, в рамках консолідованого підходу в контексті інтеграції страхових компаній з банками слід виокремити такі моделі організації діяльності наглядових органів (рис.1):



Рис. 1. Основні підходи та моделі державного регулювання взаємодії страховиків і банківських установ

Джерело: складено авторами.

1. Консолідована (інтегральна) модель - передбачається, що уповноважений орган нагляду за фінансовими ринками здійснює регулювання щонайменше трьох сегментів фінансового сектора: банківського, страхового, цінних паперів. Крім того, до повноважень

органу регулювання може належати нагляд за недержавними пенсійними фондами, компаніями з управління активами тощо.

2. Змішана модель - у повноваженнях органу державного регулювання фінансових ринків знаходяться банківський і страховий ринки.

Проведений аналіз засвідчив, що національні особливості побудови структури наглядових органів різних країн світу залежать від таких чинників: історія розвитку країни, структура фінансової системи, політична структура і політичні традиції, розмір країни і фінансового сектора.

Крім цього, слід взяти до уваги специфіку нагляду за страховим сектором і банківською сферою, яку можна розглядати в трьох вимірах: на рівні держави, фінансової установи, а також ринковому рівні.

1. З точки зору держави регулятивний підхід до банків і страховиків є цілком відмінним, оскільки перші виконують не тільки роль фінансових посередників, але й є основою монетарної системи країни. Отже, нагляд за банківськими установами є фундаментальним інструментом монетарної політики через встановлення облікової ставки, регулювання рівня інфляції, грошової маси тощо. Страхові компанії, у свою чергу, відіграють менш значну роль і не виступають основними інститутами впливу на державну монетарну політику.

Більш того, державне регулювання фінансового сектора економіки повинно сприяти підвищенню його фінансової стабільності. Виходячи з даної позиції має існувати відповідність, але не повна ідентичність між нормативами діяльності страхового сектора та банківської сфери. Хоча фінансова стійкість і довіра є необхідними складовими фінансових послуг обох сегментів фінансового сектора, зазначені характеристики мають більше значення саме для банківської діяльності, оскільки процес трансформації фінансових активів у зобов'язання, що впливає на купівельну спроможність на ринку, цілком спирається на стабільність і довіру до банківської системи.

Незважаючи на функцію центральних банків як позичальників останньої інстанції, у випадку масового вилучення коштів з депозитних рахунків банківських установ при втраті довіри до банківського ринку, фінансова система може опинитись у кризовому становищі.

2. На мікрорівні філософія регулювання банків і страховиків є більш схожою. Головною метою нагляду за зазначеними фінансовими установами є захист прав споживачів, які володіють фінансовими активами, що для банків і страхових компаній виступають пасивами (зобов'язаннями). Для виконання цього завдання державою встановлюються нормативи платоспроможності, що мають забезпечити необхідний залишок активів для покриття зобов'язань перед клієнтами в будь-який момент часу. Іншим видом нормативів є правила ведення фінансової звітності, бухгалтерського обліку, розкриття інформації, кваліфікаційні вимоги до персоналу фінансових установ, особливо для топ-менеджерів і головних бухгалтерів.

3. У ринковому вимірі регулятивний підхід є досить схожим, адже метою державного регулювання є забезпечення рівних умов і можливостей для всіх суб'єктів фінансового ринку, що сприяє впровадженню інноваційних технологій здійснення діяльності, створенню широкого асортименту фінансових послуг.

У цілому, крім відмінності вищенаведених підходів до регулювання банківського і

страхового ринків, існують відмінності у встановлених нормативах платоспроможності учасників фінансового сектора економіки.

Порядки розрахунку необхідного рівня платоспроможності, а також резервного запасу платоспроможності для гарантування стабільності фінансової системи держави значно відрізняються для кредитних установ і страхових організацій.

Більше того, як показує аналіз, відмінними є і додаткові гарантії забезпечення фінансової стабільності банківського і страхового ринків:

1. Для банківських установ, окрім відповідних нормативів платоспроможності, обов'язковим є відрахування частки коштів до централізованих фондів або створення власного фонду гарантування вкладів.

Призначенням зазначених фондів є забезпечення повернення вкладів клієнтів кредитних установ у певних лімітах і за певних умов у разі банкрутства таких установ.

2. Для страхових організацій у більшості країн світу на рівні держави встановлюються такі вимоги:

- обов'язковість формування та ведення обліку страхових (для ризикових страхових компаній) і математичних резервів (для страховиків зі страхування життя);

- обов'язковість створення резерву збитків, що виникли, але ще не заявлені (для застрахованих збитків, що виникли, але за якими страхова компанія не отримала вимогу на виплату страхового відшкодування);

- крім законодавчих нормативів щодо обов'язковості формування страхових і математичних резервів, а також регламентації методів їхнього створення, на законодавчому рівні встановлюють відповідні правила в галузі інвестування резервів страховиків, такі як: обов'язковість диверсифікації інвестиційних вкладень; виконання вимог щодо ліквідності активів тощо;

- створення додаткового резерву для циклічних ризиків, що є подібним до фонду, який формується банківськими установами, але на відміну від останніх даний резерв не входить до розрахунку маржі платоспроможності страховиків.

Дослідження наглядових органів за фінансовими ринками, які функціонують за консолідованим принципом, надає можливість виділити певні переваги і недоліки такої організації їхнього функціонування перед секторальним підходом (табл. 2).

Розглянемо більш детально визначені переваги і недоліки організації наглядових органів за фінансовими ринками за консолідованим принципом. До переваг віднесено такі:

1. Зменшення адміністративних витрат фінансових конгломератів у частині дотримання нормативних вимог чинного законодавства за рахунок мінімізації дублювання функцій єдиного наглядового органу, спрощення та пришвидшення процесу прийняття рішень (наприклад, щодо видачі ліцензій, включення до реєстру фінансових установ тощо).

2. Більш швидкий обмін інформаційними ресурсами, ефективніша координація інформаційних потоків.

3. Ефект масштабу сприяє більшій ефективності здійснення внутрішніх процесів, що досягається за рахунок утворення спільної матеріально-технічної бази, об'єднаних адміністративних функцій і відповідного зменшення витрат на виконання регулюючих процедур. Така організація роботи надає можливість придбання необхідної інтегрованої інформаційної системи, вартість якої є дорожчою при секторальному підході. У

повсякденній роботі зазначене інформаційне забезпечення дозволяє створити єдину базу даних, на основі якої можна запровадити більш ефективну систему звітування фінансових установ, уникати дублювання.

4. З точки зору дотримання прозорості політики в галузі конкуренції (заходи державного регулювання щодо забезпечення ефективності функціонування ринкового механізму, боротьби з неконкурентною діловою практикою), інтегрований нагляд сприяє запровадженню єдиного регулятивного підходу щодо подібних фінансових послуг (у тому числі й інтегрованих фінансових послуг), вирівнює можливості для всіх суб'єктів фінансового ринку. Це особливо актуально, враховуючи той факт, що на розвинутих фінансових ринках за останні роки спостерігається деякою мірою "стирання" розбіжностей між фінансовими інститутами та фінансовими послугами. Однак нейтральність у конкурентній політиці не повинна стати першочерговим завданням НОФР, оскільки ступінь державного втручання напряму залежить від специфіки діяльності фінансових установ різних видів.

5. У галузі управління персоналом ефект масштабу сприяє підвищенню можливостей щодо залучення, навчання, підвищення кваліфікації та утримання кадрів. Розширення рівнів управління дозволяє запропонувати співробітникам перспективи кар'єрного зростання, полегшує обмін і використання спеціальних знань з різних аспектів функціонування фінансових ринків.

Таблиця 2. Переваги і недоліки організації НОФР за основи консолідованого підходу

№ пор.	Переваги консолідованого підходу	Недоліки консолідованого підходу
1	Мінімізація дублювання функцій єдиного наглядового органу	Порушення координації регулятивних і наглядових повноважень за фінансовим ринком у разі встановлення нечітких функцій діяльності НОФР
2	Більш швидкий обмін інформаційними ресурсами	Обмеженість ефекту синергії у випадку об'єднання декількох наглядових органів без відповідних змін організаційного характеру
3	Більша ефективність виконання внутрішніх організаційних процесів	Ймовірність бюрократизації і неадаптивності внутрішньої організаційної структури НОФР
4	Забезпечення більшої нейтральності у конкурентній політиці	Імовірність впливу політичних сил на інтеграційний процес
5	Підвищення спроможності регулятора за рахунок нових можливостей у галузі управління трудовими ресурсами	Розробка або оновлення законодавчої бази в галузі регулювання фінансових ринків; може використовуватися певними силами для зниження ефективності регулятивних функцій НОФР
6	-	Можлива втрата висококваліфікованих кадрів при реорганізації секторальних органів нагляду

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень і [2;5;6].

Разом з тим існує цілий перелік недоліків консолідованого підходу й ризиків процесу інтеграції:

1. Якщо основні завдання консолідованого наглядового органу встановлені

недостатньо чітко, його регулюючі можливості є меншими порівняно з органами регулювання фінансових ринків, побудованими за секторальним принципом. Спектр завдань, що ставляться перед інтегрованим НОФР, є досить широким: від підтримки фінансової стійкості банківського сектора до захисту прав страхувальників. Тому, якщо цілі нагляду не є очевидними, всі зацікавлені сторони недостатньо поінформовані з цього приводу, і тоді НОФР не матиме можливості достатньою мірою координувати регулюючі повноваження між різними видами фінансових інститутів, можуть виникнути суперечності між встановленими повноваженнями.

2. Обмеженість синергетичного ефекту внаслідок об'єднання декількох державних органів управління без відповідного підґрунтя, тобто за відсутністю необхідних змін організаційного характеру. Створення єдиного наглядового органу супроводжується об'єднанням різного роду стилів лідерства, внутрішньої культури, тому вирішення таких завдань насамперед залежить від ефективності менеджменту створюваної установи. Крім того, повна інтеграція може бути неможливою через різноманітність підконтрольних фінансових установ і особливостей їхнього функціонування, наприклад, обмеження кредитного ризику в банківській діяльності, з одного боку, і нейтралізація технічного ризику в страхуванні — з іншого.

3. Структура інтегрованого НОФР може стати завеликою для ефективного управління нею, що призведе до протилежного ефекту масштабу. Мається на увазі, що чинники, які мають сприяти підвищенню якості функціонування наглядового органу, призведуть до збільшення адміністративних та інших видів витрат зі зростанням організаційної структури управління. Занадто розгалужена організаційна структура має ймовірність стати бюрократичною та негнучкою (неадаптивною) порівняно з секторальними органами нагляду.

4. Велика ймовірність впливу політичних сил на інтеграційний процес, що в кінцевому підсумку призведе до утворення консолідованого органу нагляду з низьким рівнем незалежності від гілок влади, встановлення нечітких регулятивних функцій тощо. Як тільки процес інтеграції НОФР стає відкритим для дискусії, певні політичні сили допомагають його просуванню, не беручи до уваги оптимальність такої моделі державного регулювання для даної країни. Деякі політичні діячі, вбачаючи в інтеграційному процесі можливість підвищення їхнього впливу на прийняття рішень у сфері фінансових ринків, сприяють швидкому утворенню консолідованого наглядового органу без попереднього аналізу відповідних наслідків.

5. Інтеграційний процес зазвичай супроводжується розробкою або оновленням законодавчої бази в галузі регулювання фінансових ринків, що може використовуватися певними силами для зниження ефективності регулятивних функцій уповноваженого наглядового органу. Основні положення, закладені в існуючих нормативно-правових актах щодо секторального нагляду, в процесі консолідації переглядаються, результатом чого є нове правове поле, яке може послабити роль наглядового органу фінансового сектора економіки (наприклад, зменшення масштабів повноважень НОФР). Одним зі способів мінімізації такого роду загрози є розробка та прийняття єдиного закону про створення наглядового органу за фінансовими ринками за консолідованим принципом. Однак, хоча такий підхід і знижує зазначений ризик, він одночасно зменшує потенційні переваги від гармонізації законодавства в сфері регулювання ринків фінансових послуг.

6. Процес об'єднання може призвести до втрати висококваліфікованих кадрів при реорганізації секторальних наглядових органів. Будь-які зміни в організації тягнуть за собою певний ступінь невпевненості в майбутньому статусі персоналу, престижності нової посади, розмірі оплати праці. Зазначені чинники можуть вплинути на рішення співробітників щодо пошуку нової роботи в приватному секторі або інших організаціях. Ця проблема стає ще більш актуальною у випадку реорганізації банківського нагляду і передаванні регулятивних повноважень щодо банківського сектора від центрального банку держави до новостворюваного інтегрованого органу.

Іншим аспектом консолідованого підходу є необхідність захисту прав споживачів фінансових послуг. Як зазначалося раніше, лібералізація державного регулювання фінансових ринків знайшла своє вираження не лише в зростанні рівня конкуренції, зменшенні витрат і підвищенні ефективності його суб'єктів, але й у появі відповідних ризиків консолідації банків і страхових компаній, які обмежують права споживачів фінансових послуг.

Саме тому вирішення зазначеної проблеми стало одним з ключових моментів нового підходу до організації нагляду за фінансовими ринками в більшості країн світу. Наприклад, згідно з дослідженням Ж. Могга, виділяються такі складові забезпечення рівних прав і можливостей споживачів фінансових послуг у країнах Європейського співтовариства [3]:

- забезпечення споживачів всією необхідною інформацією щодо фінансових послуг (наприклад, для банківських послуг - розмір додаткових витрат за кредитним договором, для страхових послуг - термін дії поліса, перелік ризиків, що підлягають страхуванню, розміри франшизи тощо);

- запровадження системи розгляду претензій (наприклад, при страхуванні судових витрат власник поліса має бути в обов'язковому порядку повідомлений, що в разі виникнення конфлікту інтересів зі страхувальником він матиме право на вільний вибір адвоката та на звернення з позовом до суду);

- підтримка довіри до фінансового сектора економіки (дана складова знаходить своє вираження у положеннях нормативно-правових актів щодо дотримання відкритості організаційної структури управління фінансовою установою, встановлення необхідних кваліфікаційних вимог для персоналу таких компаній тощо);

- забезпечення надійності суб'єктів фінансового ринку, що виражається в необхідності дотримання вимог нормативного та регулятивного характеру щодо порядку ліцензування, функціонування, ліквідації фінансових установ, маржі платоспроможності, ліквідності активів тощо;

- сприяння вільному доступу споживачів до повного асортименту фінансових послуг (будь-яка фінансова послуга, що має легальний статус у країні її походження, може вільно розповсюджуватися в будь-якій іншій країні - учасниці ЄС, навіть якщо відповідний вид послуги є відсутнім на території останньої).

З нашої точки зору, до моменту вступу України до Світової організації торгівлі і, враховуючи недостатню розвиненість ринку фінансових послуг і незначний ступінь його інтеграції, питання щодо створення єдиного органу нагляду не було досить актуальним. Однак із прийняттям нашої країни до СОТ філії іноземних банків і страховиків (після 5 років після приєднання до СОТ) отримують можливість вільно оперувати на вітчизняному

фінансовому ринку, що у свою чергу підвищить рівень конкуренції і сприятиме консолідації фінансового сектора економіки. Саме тому перед урядом постало питання вибору між консолідованим і секторальним підходами.

Якісне державне регулювання ринків фінансових послуг на сьогодні є запорукою ефективного розвитку всієї економічної системи країни. В Україні уповноваженим органом у сфері регулювання ринків фінансових послуг (крім банківської сфери) є Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, яка є центральним органом виконавчої влади, який працює за колегіальним принципом.

Згідно з чинним законодавством державне регулювання повинне сприяти подальшому розвитку фінансового ринку, забезпеченню його стабільності, підвищенню ефективності інфраструктури ринків фінансових послуг тощо. Саме тому незалежність органу нагляду за фінансовими ринками у формулюванні напрямків регулювання, вільного формування та визначення джерел фінансування його діяльності, незалежність від політичної ситуації в країні набувають першочергового значення.

Оптимальне значення самостійності НОФР визначається оптимальністю співвідношення ступеня незалежності та підзвітності, що затверджені в чинній нормативно-правовій базі. Міжнародним валютним фондом (МВФ) було розроблено відповідні критерії для розрахунку індексу незалежності та підзвітності наглядового органу [5].

При цьому до незалежності віднесено такі критерії:

1. Інституційна незалежність визначається статусом органу нагляду та означає обов'язкову відокремленість від законодавчої та виконавчої влади.
2. Регулятивна незалежність визначається правами НОФР щодо самостійності у встановленні пруденційних норм регулювання ринків фінансових послуг, які знаходяться в їхній юрисдикції.
3. Наглядова незалежність - це самостійність у видачі та відкликанні ліцензій, проведенні моніторингу та перевірок, накладенні та застосуванні заходів впливу до суб'єктів фінансового ринку.
4. Бюджетна (фінансова) незалежність означає самостійність наглядового органу у визначенні розміру власного бюджету, напрямків розміщення ресурсів, а також першочергових завдань, витрати на фінансування яких закладено в бюджет НОФР.

У розрізі підзвітності наглядового органу виділяють такі критерії її оцінки: мандат установи, підзвітність законодавчій, виконавчій та судовій владі, бюджетна підзвітність, відкритість та ін. Згідно з проведеною оцінкою незалежності та підзвітності за методикою МВФ, розмір відповідного індексу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України становить 51 бал зі 100 можливих (табл. 3).

Варто зауважити, що одержане значення є вищим за середнє (46 балів) серед досліджуваних країн до реформування органів нагляду за фінансовими ринками. Після здійснення реформ у зазначених країнах середній рівень показника зріс до 64 балів. Проведений аналіз показав, що найнижчий рівень незалежності спостерігається в сфері фінансування діяльності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Згідно з чинним законодавством фінансування Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, її центрального апарату та територіальних управлінь

здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України.

Таблиця 3. Оцінка незалежності та підзвітності: огляд у різних країнах світу до і після реформ (у балах)

Країна	Загальна сума балів	
	до реформи	після реформи
Австралія	48	71
Австрія	35	64
Багамські Острови	49	70
Бельгія	50	76
Канада	59	63
Чилі	56	66
Китай	16	36
Колумбія	45	70
Данія	45	63
Еквадор	55	66
Естонія	61	66
Фінляндія	34	69
Німеччина	55	63
Гватемала	30	35
Угорщина	34	63
Індонезія	41	78
Ірландія	61	84
Японія	51	55
Корея	40	53
Латвія	61	76
Маврикій	51	56
Мексика	31	71
Нідерланди	68	75
Нікарагуа	58	65
Норвегія	39	58
Польща	48	59
Південна Африка	33	54
Швеція	58	63
Тринідад і Тобаго	43	63
Туреччина	19	71
Уганда	40	59
Великобританія	61	76
Середнє значення	46	64
Україна	51	-

Джерело: розраховано авторами на основі методики МВФ.

Важливими елементами бюджетної незалежності є можливість самостійно встановлювати розмір оплати праці для співробітників НОФР, складати власний бюджет, а також отримувати обов'язкові платежі від суб'єктів фінансового ринку за здійснюваний нагляд.

Висновок. На основі проведеного дослідження можна визначити такі шляхи

підвищення незалежності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України:

1. Забезпечити оптимальне співвідношення між незалежністю та підзвітністю Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України стосовно законодавчої та виконавчої гілок влади. Незалежність означає, що голова Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України призначається на посаду парламентом за пропозицією уряду, а підзвітність, у свою чергу, виражається обов'язком подання річного звіту Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України перед виконавчою та законодавчою владою.

2. Підвищити бюджетну незалежність Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України шляхом запровадження обов'язкових платежів від суб'єктів ринків фінансових послуг для фінансування її діяльності.

3. Внести до переліку повноважень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України право на самостійне складання і визначення напрямків витрачання її бюджету, встановлення розміру заробітної плати його працівників та визначення структури персоналу; наділити правом без погодження наймати співробітників, самостійно розробляти і затверджувати внутрішню організаційну структуру.

4. На законодавчому рівні закріпити склад та структуру річного звіту Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, уточнити порядок та процедуру його подання та публікації.

1. Effect of Consolidation on the State Competition in Financial Services Industry. – Federal Trade Commission. – 1998. – June 3.

2. Financial system and economic performance // Journal of financial Services Research. – 1990.

3. Mogg J. Financial services: meeting consumers' expectations / J. Mogg. – Green Paper, 1996.

4. Nicolo de G. Bank Consolidation, Internationalization and Conglomeration: Trends and Implications for Financial Risk / G. de Nicolo, P. F. Bartolomew, J. Zaman, M. G. Zephirin. – IMF Working Paper 03/158. – Washington: International Monetary Fund, 2007.

5. Quintyn M. The Fear of Freedom: Politicians and the Independence and Accountability of Financial Sector Supervisors / M. Quintyn, S. Ramirez, M. W. Taylor. – IMF Working Paper WP/07/25, 2007.

6. Sharma P. Prudential Supervision of Insurance undertakings / P. Sharma. – Report prepared for the Conference of Insurance Supervisory of the member States of the European Union, 2002.

УДК 330.34.01

Кінаш І. П.,*д-р. екон. наук, доцент, професор кафедри менеджменту та адміністрування***Перезова І. В.,***д-р. екон. наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ*

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В СОЦІАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті узагальнено особливості перетворень української економічної системи. Визначено місце трансформаційних процесів в соціалізації розвитку. Розглянуто досвід ринкових перетворень економік різних країн, у яких виділено моделі стратегій ринкових трансформацій. Здійснено пошук стратегічних напрямів структурних перетворень держави в процесі переходу від однієї системи господарювання до іншої. Визначено сутність процесу соціалізації економіка та окреслено основні напрями її прояву. Зазначено роль держави та її функції при створенні соціально орієнтованої ринкової системи. Окреслено стратегічні цілі трансформації, які повинні бути спрямовані на зростання якості життя населення. Проаналізовано показник якості життя в Україні. Виділено критерії цього показника та періоди для української економіки.

Ключові слова: ринкова трансформація, соціалізація економіки, індекс розвитку людського потенціалу, форми розвитку, моделі стратегій, структурні перетворення, роль людини, сталий соціальний розвиток.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ

Кинаш И. П., Перезова И. В.

В статье обобщены особенности преобразований украинской экономической системы. Определено место трансформационных процессов в социализации развития. Рассмотрен опыт рыночных трансформаций экономик разных стран, в которых выделены модели стратегий рыночных трансформаций. Осуществлен поиск стратегических направлений структурных преобразований государства в процессе перехода от одной системы хозяйствования к другой. Определена сущность процесса социализации экономики и намечены основные направления ее проявления. Указана роль государства и его функции при создании социально ориентированной рыночной системы. Определены стратегические цели трансформации, которые должны быть направлены на повышение качества жизни населения. Проанализирован показатель качества жизни в Украине. Выделены критерии этого показателя и периоды для украинской экономики.

Ключевые слова: рыночная трансформация, социализация экономики, индекс развития человеческого потенциала, формы развития, модели стратегий, структурные преобразования, роль человека, устойчивое социальное развитие.

TRANSFORMATION PROCESSES OF THE UKRAINIAN ECONOMY IN THE SOCIALIZATION OF DEVELOPMENT

Kinash I., Perevozova I.

The article generalizes the features in transformation of the Ukrainian economic system. The place of transformation processes in the socialization of development is determined. The experience of market transformation of economy of various countries in which the model highlighted strategies market transformations. Search strategic directions of structural transformations of the state in the process of transition from one economic system to another are done. The essence of the process of socialization of the economy and outlined main directions of its manifestation was determined. The role of government and its functions to create a socially-oriented market system indicated. Strategic goals of transformation which should be aimed at improving the quality of life of the population are determined. Measure the quality of life in Ukraine is analyzed. Criteria for this indicator and periods for the Ukrainian economy are allocated.

Keywords: market transformation, socialization of the economy, index of human development, forms of development, model strategies, structural changes, human role, sustainable social development.

Постановка проблеми. Економічна трансформація української економіки являє собою складний соціально-економічний феномен, який можна розглядати у контексті різних пізнавальних технологій. Кожна з них дає можливість досліджувати перетворення у тій, чи іншій сфері суспільного життя. Сучасний етап розвитку держави потребує наукового дослідження трансформації суспільства в контексті його соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження трансформаційного розвитку економічних систем знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних науковців як Д. Норта [2], Т. Веблена [10], Й. Шумпетера [8]. Серед праць українських учених, варто виділити праці В. Геєця, В. Семиноженка, Б. Кваснюка [6], С. Рамазанова, О. Бурбело, В. Вітлінського [3], О. Соскіна [5] та багатьох ін. Однак, проблеми теоретичного осмислення специфіки складних систем, зокрема місця соціалізації економіки в логіці трансформаційних процесів, поки що залишаються найменш дослідженими.

Метою статті є узагальнення особливостей трансформаційних процесів економіки України з акцентуванням уваги на соціалізації розвитку.

Основні результати дослідження. Найважливішою ознакою вітчизняної економіки є її трансформаційний характер, пов'язаний з якісними перетвореннями основоположних засад суспільного життя. Нині це така економіка, що здійснює перехід від однієї історичної епохи в іншу. Під трансформацією розуміють «зміну структури економіки й створення нових форм розвитку» [7]. Цей процес має комплексний характер і передбачає поєднання старих й нових форм.

Сучасна методологія соціально-економічної трансформації об'єктивно відокремлює зміни в їх техніко-організаційних формах і перетворення в соціально-економічних формах. З точки зору аналізу і оцінки економічних наслідків трансформації економічних систем і структур постає питання пошуку стратегічних напрямків структурних перетворень. Процеси

переходу від однієї системи господарювання до іншої системи соціально-орієнтованого ринкового господарювання є об'єктивно необхідними і мають специфічну природу. Об'єктивна необхідність ринкової трансформації економіки України зумовлена вичерпанням екстенсивних факторів економічного зростання, соціально-економічною неефективністю, негнучкістю та низькою адаптивністю командно-адміністративної системи до умов науково-технічного прогресу та постіндустріальних перетворень. Об'єктивними передумовами перетворень вітчизняної економіки стали масштабність та гострота соціально-економічних проблем і крах попередніх спроб реформування командної економіки без зміни її сутнісних характеристик.

Концептуальний підхід до аналізу проблем соціально-економічного розвитку суспільства, його економічні системи обов'язково завершується формуванням певної моделі. В економічному житті суспільства модель виступає не лише результатом існування певної концепції розвитку, а й засобом, формою передбачення тенденцій подальшого функціонування та розвитку певного об'єкту. Розглянемо досвід ринкових трансформацій економік різних країн, що дають можливість виділити певні моделі стратегій ринкових трансформацій залежно від шляхів і методів реформування економіки [4].

Перша модель стратегії – *китайська*. Передбачає формування ринкових відносин старої командно-адміністративної системи. Процес трансформації економічної системи є довготривалий, поступовий, поетапний, з повним використанням апарату державної бюрократії системи державного управління і планування не ліквідується, а пристосовується до нових вимог. У результаті реформи в Китаї сформувалась двосекторна модель економіки. Ринок контролює виробництво споживчих товарів і більшість капітальних благ. Водночас широко використовуються і прямі методи управління економікою. Створені гарантії до залучення іноземного капіталу. У результаті трансформаційних перетворень у Китаї досягнуто розв'язання трьох глобальних завдань: вирішено проблему самозабезпечення країни продовольством; досягнуто розвитку легкої промисловості; створено 15 нових галузей промисловості тощо.

Друга модель стратегії – *угорська*. Означає поступовий еволюційний перехід до ринкових відносин шляхом різних взаємопов'язаних перетворень, які розпочинались ще за командно-адміністративної системи. Ринкове середовище формується в межах старої системи. Демонтується поступово. В Угорщині процес еволюційної трансформації економічної системи тривав близько 40 років, що дало можливість уникнути значних соціальних втрат.

Третя модель стратегії – ринкова «шокова терапія», або *польська модель*. Дана система ринкової трансформації, яка є жорстким соціальним експериментом над людьми. Для застосування такої стратегії були всі передумови, адже в цій країні діяла ринкова психологія, приватна власність на землю, підтримка населення, залежність від значної кількості діаспори. Польща першою серед постсоціалістичних країн відновила економічне зростання.

Четверта модель трансформації – *чеська*, або цивілізована. Основою стала «оксамитова революція» і старі традиції ринкової культури, які збереглися в умовах роздержавлення економіки та значні експортні зв'язки. Суть даної моделі полягає у «м'якій» дестабілізації (роздержавлення) державної власності цивілізованими методами шляхом акціонування і корпоратизації.

П'ята модель трансформації – *прибалтійська*, специфіка якої полягає в незначних масштабах народного господарства і ефективному використанні факторів зовнішньої допомоги для стабілізації виробництва, споживання і орієнтуванні грошової системи. Ринкові трансформації в цих країнах здійснювались за умови «кадрової революції» і наявності ринкової культури та відповідних кадрів.

Шоста модель трансформації – *російська*, основана на формальній приватизації, роздержавленні й розвитку підприємництва. Теоретично вона була багатообіцяльною, проте виявилась неконкурентоздатною. Досвід Росії демонструє складність одночасної трансформації політичної і економічної системи. Швидко та результативно здійснити ринкові перетворення не вдалося.

Сьома модель – *українська*. Не реалізована, надзвичайно складна, досить повільна, не послідовна. Реформи мають суперечливий характер. Головна причина неуспіху ринкової трансформації саме у відсутності послідовної стратегії.

Матеріали досліджень вказують про еволюцію і трансформацію сучасних форм і систем державного економічного регулювання української економіки. Нині воно проходить у напрямку змін співвідношення між формами тактичного і стратегічного характеру на користь останніх. На нашу думку, в Україні на перший план повинна висуватися соціальна довгострокова стратегія, стратегічне державне регулювання у формі стратегічного соціального програмування як вищої форми регулювання. Адже відомо, що ухвалення стратегічних рішень на основі нечіткої (чи застарілої) інформації збільшує невизначеність, знижує якість управління, дестабілізує ситуацію і призводить до появи деструктивних коливань, що «розгойдують» соціально-економічну систему. Без випереджувальних процесів державного будівництва, без відповідного законодавства, без попереднього вирішення проблем соціального захисту населення неможливо здійснити економічні реформи. В умовах трансформації суспільства держава, як соціальний інститут, вперше стає інструментом реалізації економічних інтересів суспільства. Саме тому, головними функціями держави стає пошук форм соціального партнерства, соціального компромісу, соціальної рівноваги, і перш за все, соціальної ефективності. Соціалізація виробництва і соціалізація економіки стають важливими пріоритетами держави.

Соціалізація економіки – це одна з ключових складових світової системної трансформації суспільства. Перебуваючи у перехідному стані системної трансформації Україна повинна визначитися із спрямованістю, основними стратегічними цілями цієї трансформації, засобами їх реалізації, взаємопов'язаними та узгодженими із загальними тенденціями розвитку світової економіки та нового постіндустріального суспільства. Так, цілями трансформації економіки є зростання якості життя населення. Для характеристики якості життя ООН запропоновано використовувати показник - Індекс розвитку людського потенціалу. Його величина розраховується на основі трьох показників: середньої тривалості життя, рівня освіти і обсягів валового національного продукту. У дослідженні проведеного ООН для України виділяються три періоди: 1) 1990-1992 рр., коли Україна була в групі країн з високим Індексом людського розвитку (значення - більш ніж 0,8); 2) 1993-1996 рр. - національний індекс був меншим 0,8 та нижче середньосвітового; 3) 1997-2003 рр., у яких Україна була в середині групи країн з середнім рівнем індексу, незначно перевищуючи середньосвітові показники. У 2010 р. Україна зайняла 69 позицію, у 2011 – 76, у 2012 р. – 78

позицію. За критеріями досліджуваного індексу в 2012 році в нашій державі найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0,860 (29 місце у світі), помітно гірші зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615 [9].

Саме це ставить завданням та пріоритетом розвитку держави побудову ефективної національної моделі соціально-орієнтованої економіки. Соціальною можна вважати ту країну, яка: забезпечує права і свободи людини; створює можливості реалізації трудового та інтелектуально потенціалу; здійснює послідовну державну соціальну політику, орієнтовану на досягнення високих життєвих стандартів для громадян; розподіляє між усіма економічними суб'єктами і власниками засобів виробництва певне соціальне навантаження; визнає та реалізує систему соціального партнерства у якості основного механізму досягнення суспільної злагоди.

Економічною основою соціалізації економіки є: побудова конкурентного середовища; забезпечення реалізації стратегії інноваційного розвитку; підвищення ефективності механізму макроекономічного регулювання відносин власності; вдосконалення системи державних інститутів регулювання; реформування фіскальної політики. Очевидно, ключовий напрям розвитку тандему соціалізації економічної системи суспільства повинен бути пов'язаний з підвищенням ролі людини, духовно-моральних якостей і цінностей, здібностей, знань. Тому сутність процесу соціалізації економіки, на наш погляд, розкривається через тенденції соціалізації умов виробництва, зменшенні соціальної диференціації та зростанні значення соціальної сфери. Зазначимо основні напрями прояву соціалізації економічної системи суспільства: соціальна орієнтація ринкового господарства; якісна трансформація системи інститутів, які забезпечують взаємозв'язок основних суб'єктів господарювання у всіх сферах економічного життя; розвиток людського капіталу відповідно до потреб суспільства; поява та розвиток середнього класу; формування економічної, соціальної, політичної, правової відповідальності членів суспільства.

Рівень розвитку соціалізації економіки залежатиме від ступеня активності особистості у процесі прийняття та реалізації рішень, готовності сприймати ці зміни та забезпечувати їх своєю економічною діяльністю. Погоджуємося з думкою шведського економіста Г. Мюрдала, який вбачає розвиток у підвищенні ступеня задоволення потреб всіх членів суспільства [1]. На початку XXI століття найбільш характерною рисою розвитку суспільства стає факт завершення автономії економіки, економічна функція починає підпорядковуватись соціальним цілям. Людина та якість її життя стають безпосереднім об'єктом і метою державної моделі економіки.

Висновок. Визначено особливості трансформаційних процесів переходу України на засади соціального розвитку. Узагальнено досвід ринкових трансформацій економік різних країн, що дало змогу виділити певні моделі стратегій ринкових трансформацій залежно від шляхів і методів реформування економіки. З'ясовано, що для нашої держави властивою є українська модель, яка є надзвичайно складною, реалізується не послідовно та досить повільно. Головною причиною проблем трансформації України є відсутність послідовної стратегії. Сучасна стратегія нашої держави має бути підпорядкована вирішенню важливих економічних та соціальних завдань, спрямованих на поглиблення ринкових реформ, надання їм цілісного, збалансованого і завершеного характеру. Перспективою подальшої роботи у цьому напрямі є розробка моделі сталого соціального розвитку держави.

1. Мюрдаль Г. *Современные проблемы «третьего мира»* / Г. Мюрдаль. – М.: Прогресс, 1972.
2. Норт. Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / Д. Норт ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. *Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень* : [монографія] / [С.К. Рамазанов, О.А. Бурбело, В.В. Вітлінський та ін.] ; під ред. С. К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012.
4. Сакс Дж. *Економіка перехідного періоду: уроки для України* / Дж. Сакс, О. Пивоварський ; [пер. з англ. О. Пивоварський]. - К.: Основи, 1996.
5. Соскін О. І. *Трансформація інтегративної економічної моделі України в контексті швейцарського досвіду* / О. І. Соскін // *Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць*. – 2011. – № 6 (121).
6. *Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т./ за ред. акад. НАН України В.М. Гесця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-корр. НАН України Б.Є.Кваснюка*. – Т. 1: *Економіка знань - модернізаційний проект України* – К.: Фенікс, 2007.
7. *Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи)* / [за ред. В. М. Гесця]. – К.: Логос, 1999.
8. Шумпетер Й. *Теория экономического развития: пер.с англ./ Й. Шумпетер*. – М.: Прогресс, 1982.
9. *The rating in Ukraine: Doing business 2013 : site materials* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bg-law.com.ua/pres-oglyad/23-msce-ukrayini-za-reytingom-vedennya-bznesu-2013.html>
10. Veblen T *An Inquiry Into The Nature Of Peace And The Terms Of Its Perpetuation* / T. Veblen. – NY: Public domain in the USA, 2007.

УДК 658.1:338-027.236

Чернелевський Л. М.,*канд. екон. наук, професор, зав. кафедри обліку і аудиту***Соломчук Л. М.,***ст. викладач, кафедра обліку і аудиту,**Національний університет харчових технологій, м. Київ***КОРПОРАЦІЯ ЯК МОДЕЛЬ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОГО БІЗНЕСУ**

В статті на підставі проведеного дослідження представлена модель побудови ефективного бізнесу на основі узагальнення наробок вітчизняних та зарубіжних науковців. Надається авторське тлумачення терміну «корпорація». Визначено переваги та недоліки створення корпорації. Відображено особливості формування корпоративних структур в Україні.

Ключові слова: корпорація, корпоративна бізнес-структура, інтеграція, синергетичний ефект, трансакційні витрати.

КОРПОРАЦИЯ КАК МОДЕЛЬ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА**Чернелевский Л. Н., Соломчук Л. Н.**

В статье на основе проведенного исследования представлена модель построения эффективного бизнеса на основе обобщения наработок отечественных и зарубежных учёных. Предлагается авторское определение термина «корпорация». Определены преимущества и недостатки создания корпорации. Отображены особенности формирования корпоративных структур в Украине.

Ключевые слова: корпорация, корпоративная бизнес-структура, интеграция, синергетический эффект, трансакционные издержки.

CORPORATION AS A MODEL OF EFFECTIVE BUSINESS**Chernelevschij L., Solomchuk L.**

The article contains theoretical back ground of the necessity of corporations establishing with the aim of providing of affective businesses. The author offers her understanding of the term «corporation» and distinguishes pluses and minuses of establishing of corporation business structures on the basis of investigations and generalization of Ukrainian and foreign scientist's experience. Corporation is the most effective way to attract financial capital. One of the advantages of corporation is also limitless activity and reduction of risks. The main disadvantages include the lack of scientific management and corporate income distribution and public policy regulating of the competitive industries. The problems of market economy that are solved by corporations are also dealt with in the article. These problems include the ability to attract capital profitably to implement large projects and reallocation of risks associated with the investment. The peculiarities of corporation structures formation and strategy of the development of big modern corporation structural in Ukraine are given big intentional. The features of strategy of corporation is mobility of environment of the corporation, disparity in prices, developed infrastructure of the market and so on.

Keywords: *corporation, corporate business structure, integration, synergies effect, transaction costs.*

Постановка проблеми. Підвищення ефективності підприємств харчової промисловості у вирішальній мірі визначається рівнем організації виробництва на всіх стадіях технологічного циклу в кожній галузі окремо. При цьому особливе значення має розвиток і вдосконалення різних форм кооперації та агропромислової інтеграції, що визначають узгоджену, ритмічну, безперервну і цілеспрямовану діяльність всіх ланок (галузей) харчової промисловості. Як свідчить світовий досвід, важливим напрямком економічних відносин та забезпечення еквівалентності товарообміну є інтеграція, тобто створення інтегрованих структур, які дозволяють суб'єктам господарювання знаходити різноманітні способи колективного впливу на ринкову ситуацію, проводити єдину цінову політику в інтересах усіх учасників по ланцюгу «виробництво-заготівля-переробка-торгівля».

Найбільш привабливою формою інтеграції в харчовій промисловості, на думку автора, є корпорації. Корпорації безпосередньо впливають на збільшення інвестицій в економіку держави як з внутрішніх джерел, так і з інших держав. Тому проблема розвитку корпоративних структур для національної економіки має надзвичайно важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пов'язані з розвитком корпоративних структур, у тому числі щодо поняття «корпорація» були досліджені та відображені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців В.В.Андропова [1], І.Ансоффа [2], В.І.Бірюкова, О.М.Вінник, Дж.К.Гелбрейта, М.І.Книша, В.М.Кравчука, Л.М.Лазовського [6], Т.Петерса [10], Т.Ф.Рябової [3], Б.А.Райзебрга, Х.Роберта та інших авторів. В своїх роботах автори сформулювали основні підходи до визначення суті інтеграції, визначення форм інтегрованих корпоративних структур, дослідили їх особливості, проблеми розвитку та існування. Але питання щодо формування корпорацій, як моделі ефективного бізнесу, особливо у харчовій промисловості, залишається актуальним і відкритим недостатньо.

Мета статті. Для оцінки ефективності діяльності корпорацій, спочатку необхідно дослідити її переваги, недоліки особливості формування корпоративних структур в Україні та стратегії розвитку сучасної великої корпоративної структури. Це і обумовило теоретичну та практичну необхідність у проведенні даного дослідження.

Основні результати дослідження. У ринковій економіці, як показує досвід роботи, підприємство або організація будь-якої організаційно-правової форми являє собою відокремлений виробничо-комерційний об'єкт, який об'єднує безліч соціально-економічних, фінансових, трудових процесів і зв'язків, що забезпечують отримання прибутку через вплив великої кількості чинників діяльності.

Властивості наведеної сукупності відповідають економічній сутності корпоративної форми господарювання, в основу діяльності якої покладено принцип створення постійних або тимчасових договірних структур. Консолідація зусиль такого роду структур заснована на об'єднанні капіталів, єдності спільних інтересів, паралельно-послідовному методі взаємодії власників і працівників, що забезпечують досягнення поставлених єдиних цілей для всього структурного господарства (інтегрованого утворення).

У сучасних умовах найбільш поширеною і значущою формою організації великого підприємства стає корпорація, пов'язана з акціонерним співвласництвом багатьох осіб.

Слово «корпорація» означає об'єднання, суспільство, союз. За словами В.В. Андропова, хоча корпорації як такі виникли ще в середині XIX століття, в сучасному значенні це поняття, як правило, означає оптимальну форму організації великомасштабного виробництва товарів і послуг в умовах ринкової економіки [1]. Тим не менш, дослідження показало значний діапазон поняття «корпорація». Для переконливості автором наведено найбільш значущі визначення цієї економічної категорії, що були знайдені в словниках та працях зарубіжних та вітчизняних вчених (табл. 1).

Таблиця 1. Основні підходи до визначення поняття «корпорація»

№	Автор	Визначення
1	І. Ансофф	Корпорація – це форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і функції управління у верхньому ешелоні професійних управлінців, що працюють за наймом
2	Н.Т. Бунімова, «Словарь современных понятий и терминов»	Корпорація – це з одного боку, суспільство, союз, група осіб, що об'єднані спільними професійними чи становими інтересами, а з іншого, як форма організації підприємницької діяльності, що передбачає зосередження функцій управління підприємством в руках менеджерів (які працюють за наймом) прирівнюючи її до акціонерного товариства
3	Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М.Савчук	Корпорацію розглядають як: – корпоративне підприємство - створюється злиттям капіталів з метою отримання прибутку. До них належать: акціонерні та неакціонерні господарські товариства, спільні підприємства, міжгосподарські підприємства; – корпоративне об'єднання – це холдинги та фінансово-промислові групи головною метою яких є координація підприємницької діяльності її членів, забезпечення захисту їх прав, представлення загальних інтересів у різних органах.
4	Л.М. Лазовский, Б.А. Райзберг	Корпорація – це об'єднання, акціонерна компанія, суспільство, які, як правило, відрізняються розвиненою структурою, а також форма міжнародних господарських зв'язків у галузі виробництва, науково-технічного співробітництва, пов'язаного з розвитком передових прийомів організації
5	В.Г. Наймушин	Корпорація – це відкрите акціонерне товариство яке є вищою формою руху капіталу, перевага якого відображена в адекватності корпоративної власності регулятивному і ринковому механізмам економіки змішаного товариства
6	Т.Ф. Рябова «Большой коммерческий словарь»	Корпорація - це організація підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управлінців (менеджерів), що працюють за наймом.
7	І.А. Храброва	Корпорація – це колективне співтовариство, що визнане юридичною особою, утворене на об'єднанні капіталів та здійснює деяку соціальну функцію. Її також розуміють як асоціацію, союз осіб, пов'язаних груповими інтересами, який діє як єдине ціле від власного імені.

Джерело: [2; 3; 4; 6; 7; 8; 9]

Спочатку поняття «корпорація» відповідало об'єднанню вкладників або акціонерів, а в міру свого розвитку воно трансформувалось в об'єднання самих акціонерних підприємств та відповідних сфер діяльності (виробничу, маркетингову, збутову, комерційну, наукову).

Враховуючи неоднорідність поняття, що є предметом цього дослідження, автор зробив спробу зробити узагальнення і внести уточнене поняття даної економічної категорії. Виходячи з цього, *корпорація* - це великомасштабна багатопрофільна організація з вертикально-горизонтальною структурою управління, створена на основі об'єднання капіталу, ресурсів, матеріального та іншого майна, інтелектуального потенціалу юридичних і фізичних осіб, очолювана колективом власників і покликана на основі отримання прибутку забезпечувати високі темпи економічного зростання виробництва, випуску конкурентоспроможних товарів, що відповідають світовим вимогам, здійснювати диверсифікацію, оновлення і реформування всіх сторін діяльності та ефективно вирішувати соціально-економічні проблеми з урахуванням власних інтересів, а також держави і працівників.

Вивчення великої кількості зарубіжної та вітчизняної, а також перекладної літератури, дозволило зробити висновок, що сучасна корпорація являє собою органічну сукупність материнської компанії з широкою мережею багатопрофільних, з різними масштабами виробництва, дочірніх компаній і філій, які мають різний юридичний статус. Тобто, сучасна корпорація - це об'єднання промислових, комерційних, транспортних, науково-технічних, збутових, маркетингових, інформаційно-аналітичних, моніторингових, інвестиційних, інноваційних, банківських та інших структур. Метою об'єднання цих організацій є формування погодженої політики по спеціалізації та інтеграції виробництва, визначення обсягів випуску продукції, розділу сегментів ринку, розподілу та об'ємів інвестицій, кооперації в НДДКР, розробці та освоєнні інноваційних технологій.

Відмінними ознаками корпорацій є їх великі розміри, міжгалузевий і транснаціональний характер діяльності. Корпорації розвинутих країн організують масове виробництво на основі високих технологій, новітнього обладнання і наукової організації праці. Це дозволяє гігантам індустрії випускати широку номенклатуру виробів високої якості, продавати їх по низьким цінам, успішно конкурувати і панувати на міжнародних ринках.

Глобальними формами розвитку та вдосконалення корпорацій, зростання масштабів виробництва та інтеграції капіталу корпорацій визнані концентрація через накопичення та розширене відтворення, а також злиття і поглинання компаній. Обидва напрямки успішно використовуються в сучасному корпоративному формуванні, вони складають правову та організаційну основу. Перша форма інтеграції передбачає концентрацію акціонерного капіталу, залучення інвестицій для розширення виробництва та інтеграції фірм, а також внутрішньокорпоративних підрозділів і бізнес-систем.

Політика злиття і поглинання дозволяє розширювати сферу діяльності, розвивати інтеграцію, мобілізувати, синергетику конкурентних переваг і домагатися значних переваг. При цьому концентрація через накопичення відповідає зростанню корпорації з одночасним збільшенням суспільного виробництва і капіталу, а злиття веде в основному, до перерозподілу обсягів виробництва між суб'єктами діяльності. У процесі управління зростанням корпорацій вирішуються фінансові проблеми щодо залучення капіталів,

оптимізуються організаційні структури і технологічні ланцюжки. Капітал залучається через емісію акцій і цінних паперів, капіталізацію прибутку, залучення банківських кредитів та інші дії.

На базі проведених досліджень, автором встановлено, що корпорації успішно вирішують дві глобально масштабні проблеми ринкової економіки, це здатність вміло і вигідно для інвесторів приваблювати капітал для реалізації великих проектів та грамотно перерозподіляти ризик, пов'язаний з будь-якими інвестиціями.

У науковій літературі роль корпорацій у національній економіці оцінюється неоднозначно. Якщо одні фахівці розглядають їх як ядро економіки, що визначає основні напрямки і пропорції економічного розвитку, то інші дотримуються протилежної точки зору, вважаючи, що недоліки великих фірм переважають їхні переваги і наносять тим самим великої шкоди економіці в цілому. Проте не можна не визнати, що саме корпорації складають основу економічної та політичної могутності індустріально розвинених країн і конкурентоспроможності національних економік на світовому ринку.

Переваги великих фірм полягають в тому, що тільки їм притаманне масове виробництво і широке впровадження досягнень науково-технічного прогресу, так як вони здатні на великі інвестиції і проведення серйозних наукових розробок. Великі корпорації володіють стійкістю, є дієвим інструментом внутрішнього та міжгалузевого переливу капіталу, їх ніколи не ліквідують як дрібні і середні, а лише поміняються власники. Однією з головних умов стабільної ефективної діяльності корпорації є об'єднання капіталу і диверсифікація виробництва.

Корпорація являє собою великий господарський організм національного або міжнародного масштабу, заснований на високому рівні усупільнення виробництва і капіталу. Це особлива форма організації підприємницької діяльності, що регламентується законодавством. «Корпорація, - писав І. Ансофф, - це широко розповсюджена в країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних керівників, які працюють за наймом» [2]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що корпорація - це складна соціально-економічна, виробничо-технологічна та організаційно комерційна система, що інтегрує різні ресурси, капітали, інтелект людей, основні фонди у вигляді окремих підприємств, що об'єдналися для здійснення спільної діяльності та досягнення загальної мети.

Основними економічними пріоритетами корпоративних структур є:

1. Корпоративна форма підприємництва дозволяє мобільно та ефективно здійснювати внутрішньогалузевий, міжгалузевий, регіональний і міжрегіональний переливи капіталу, використовуючи стратегічне і ситуаційне внутрішньо корпоративне планування. Активно залучаючи додаткові фінансові, матеріальні та інші ресурси з внутрішніх і зовнішніх джерел, корпорація створює і підтримує внутрішньо корпоративні підприємницькі структури оптимальних розмірів з погляду реалізації її базової і функціональних стратегій.

2. Великі корпорації підприємницького типу - найбільш пристосована форма з'єднання інтересів суспільства в особі держави, великих, малих підприємницьких структур, підприємців, менеджерів, спеціалістів, робітників. Корпоративна форма підприємництва, будучи системо утворюючою, активно й ефективно взаємодіє з малим і середнім

підприємництвом в різних формах, у тому числі в рамках підприємницьких мереж, в об'єднаннях взаємного страхування і кредитування, у бізнес-інкубаторах, в інфраструктурі підприємництва в цілому.

3. У рамках корпорації, що має можливості для залучення підприємців, менеджерів, фахівців і робітників з високим рівнем кваліфікації, створюється підприємницький клімат і висока культура підприємництва, що дозволяє всім суб'єктам господарської діяльності задовольняти свої потреби, які сприяють усесторонньому розвитку особистості кожного співробітника.

4. У сучасній корпорації підприємці виступають в ролі соціальних конструкторів, а корпорація - як ідеальна структура для їх економічної і культурної безпосередньої взаємодії. Звідси випливає, що корпорація - це такий соціальний та економічний простір, в якому створюються сприятливі умови не тільки для конкуренції як економічного змагання, але й співпраці на розвинених кооперативних засадах, органічно пов'язаних з інтеграцією різних видів підприємницької діяльності.

Для сучасних великих диверсифікованих вітчизняних корпорацій характерна олігопольна форма конкуренції, коли в ній створюються стратегічні господарські одиниці, які відіграють визначальну роль у розвитку корпорації. Вони визначають умови підтримки такого підприємницького клімату, який формує дух підприємництва в усіх структурах корпорації, що роблять вплив на загальні результати діяльності компанії в цілому. Конкуренція в корпорації виступає як специфічний внутрішньо фірмовий механізм зіставлення якості інноваційних товарів, технологій, менеджменту, маркетингу.

Великі корпорації сприяють зниженню трансакційних витрат, що служить одним із джерел отримання підприємницького доходу. Реалізація цього джерела можлива при відповідності структури управління трансакцій стратегії підприємництва; постійному удосконаленні, коригуванні контрактних відносин між структурами корпорації.

Широке поширення корпоративних структур пов'язано також з наступними її перевагами:

1. Це одна з найбільш ефективних форм організації бізнесу з точки зору залучення фінансового капіталу. Корпораціям притаманний унікальний спосіб вкладення інвестицій, накопичуваних шляхом продажу акцій та облігацій, що дозволяє залучати заощадження численних домашніх господарств.

2. Фінансування шляхом продажу цінних паперів має також певні переваги для їх покупців. По-перше, домогосподарства в цьому випадку можуть брати участь у прийнятті управлінських рішень і розраховувати на певну грошову винагороду. При цьому вони можуть не брати активної участі в управлінні підприємством. По-друге, окрема фізична особа має можливість розподіляти ризик, купуючи цінні папери кількох корпорацій. По-третє, зазвичай власники цінних паперів корпорацій вільно розпоряджаються своїми вкладками.

3. Власники корпорації в разі кризи або банкрутства ризикують тільки тією сумою, яку вони заплатили за придбання акцій. Їх особисті активи не ставляться під загрозу, навіть якщо корпорація збанкрутує. Право обмеженої відповідальності помітно полегшує завдання корпорації в залученні грошового капіталу.

4. Завдяки особливому механізму залучення грошового капіталу корпорації легше нарощувати його обсяг, а також реалізувати переваги об'єднання капіталів. Велика корпорація може залучати спеціалізовані кадри в кожен з цих сфер і тим самим досягати більшої ефективності. Це сприяє більш раціональному його розподілу між її підприємствами.

5. Корпорації, згідно з прийнятими постановами, не мають часових обмежень свого існування. Передача власності корпорації через продаж акцій не підриває її цілісності, тобто корпорації мають володіють певною стабільністю, якої не вистачає іншим формам бізнесу, що відкриває можливість перспективного планування і росту.

6. Підвищення технологічності виробництва і прискорення оновлення основних засобів.

7. Завершеність організаційного оформлення, регламентованість відповідальності і повноважень, професіоналізм управління на основі систематичного розподілу функцій контролю між підсистемами управління.

8. Необмеженість області діяльності та зниження ризику.

Поряд з цим, виконане дослідження дозволило автору виявити і недоліки, властиві корпораціям на етапі їх формування:

- відсутність науково обґрунтованих методів управління і розподілу доходів;
- нерівнозначність економічних умов, що надаються різного роду корпоративним структурам;

- висока нестабільність макро- і мікроекономічних процесів, незавершеність схем розподілу власності і ринків, низька економічна ефективність розпродажу гігантів радянської індустрії, падіння числа галузевих організацій, існування гостроти проблем фінансування, диверсифікації та глобалізації національної фінансово-економічної діяльності;

- відсутність політики цільового державного регулювання конкурентоспроможності галузей економіки;

- відсутність ефективної системи підготовки висококваліфікованих національних кадрів, адаптованих до економіки корпоративних структур.

Загрозливими залишаються низький рівень доходів і зубожіння населення, соціальне розшарування, нерівність, криміналізація економіки та інші недоліки.

Формування корпоративних структур в Україні, незважаючи на загальні закономірності, має ряд специфічних особливостей, викликаних умовами розвитку нової ринкової економіки. Вже на початковому етапі становлення корпоративного руху виникли труднощі об'єктивного і суб'єктивного характеру. До них автор відносить в першу чергу такі, як:

- низька якість продукції та її не конкурентоспроможність на світовому ринку;
- неефективне використання виробничих потужностей;
- низький рівень глибини переробки сировини і велика кількість відходів, що не переробляються в кінцеву корисну продукцію;
- розрив господарських зв'язків підприємств, що входили раніше в єдиний народногосподарський комплекс;
- повна відсутність інфраструктури ринку;
- техніко-технологічна відсталість багатьох великих підприємств;

– гострий дефіцит управлінського персоналу, здатного ефективно працювати в ринкових умовах;

– відсутність достатніх обсягів накопиченого капіталу;

– недосконалість податкової, митної та кредитно-фінансової системи країни.

Однією із серйозних перешкод на шляху становлення українських корпорацій стала відсталість і низький рівень діяльності багатьох підприємств, яка пов'язана з недостатністю і браком власного капіталу.

Переділ і перерозподіл власності нерідко є нормальними та ефективними механізмами корпоративного управління і контролю за керуваними, проте захоплення ними чи іншими особами насильницьким чи іншим незаконним шляхом фактичного і юридичного контролю над підприємствами в кінцевому рахунку створило умови для зростання нестабільності та невизначеності у всій національній економіці. Не були введені в дію ефективні зовнішні механізми корпоративного контролю, такі, як поглинання, злиття, банкрутство, ринок цінних паперів. Поряд з цим, не було забезпечено одне з найголовніших завдань ефективності корпорацій, реальний контроль над фінансовими потоками. Придбання формальних прав власності без їх юридичного оформлення є хоч і необхідним, але ще недостатньою умовою для реалізації такого контролю.

Особливості розвитку сучасних корпоративних форм багато в чому обумовлені його зовнішнім середовищем в новому ХХІ ст. До фундаментальних факторів цього середовища автор відносить:

1. Технологічні зміни, які скорочують життєвий цикл продукту. Швидке зростання техніко-технологічних інновацій породив нову стадію конкуренції, яка стала вирішальним чинником підвищення стійкості конкурентоспроможності корпорацій та отримання підприємницького доходу.

2. Глобалізація пропозиції і попиту. Це вимагає і глобалізації масштабів національних корпорацій, орієнтованих на світові досягнення НТП, якість продукції, облік конкурентів не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку і т. д.

3. Динамізм та індивідуалізм поведінки платоспроможного споживача. Швидкі зміни на ринку визначаються новим стилем життя, системою цінностей і рівнем культури в суспільстві, що веде до зростання різноманіття товарів на ринку.

4. Ефективне використання ресурсів та можливість їх вторинної переробки - виробництво пакувальних матеріалів, копіювального обладнання, відходів на основі розширення технологічних нововведень.

5. Широке застосування інформаційних технологій.

У ході вивчення встановлено, що в даний час фундаментальні зміни відбуваються не тільки в зовнішньому середовищі, а й усередині самих корпорацій. Вони стають все більш складними об'єктами для управління, що проявляється в зростанні і диференціації проблем, що вимагають варіювання та відмови від стандартних підходів і прийняття неформальних рішень. При цьому всі вони взаємопов'язані, кожна зміна може проявитися у несподіваних сферах підприємницької діяльності.

Ускладнюються взаємозв'язки і між корпораціями. Вони не тільки конкурують, а й співпрацюють одна з одною. Ці взаємини суперечливі: корпорації по відношенню одна до одної виступають одночасно і як компаньйони, і як конкуренти. По-друге, для корпорації

характерне гнучке виробництво і рішення інтегральних завдань. Окремі структурні одиниці, корпорації є відповідальними за якусь окрему частину реалізації спільної мети корпорації. Успішно працюючі групи підприємців перетворюються в бізнес-одиниці, які несуть відповідальність за підприємницький дохід певної схеми в рамках своєї продуктово-ринкової комбінації. Групи людей, об'єднані в ці та інші первинні структури, утворюють команди, що розвиваються самостійно. У цих умовах якість підприємництва стає вирішальним фактором забезпечення стійкої конкурентоспроможності корпорації.

Специфіка корпоративних форм ХХІ ст. в тому, що вони є стратегічними. Їх основні моменти розкрив Х. Виссема. Під стратегічним підприємництвом автор розумів синтез передбачення підприємцем майбутнього корпорації на основі інтуїції, евристичних здібностей і стратегічного управління [5]. Поряд з цим однією з особливостей корпоративного розвитку є нерозуміння їх керівниками того, що собою являють корпоративна культура, підприємницька етика, загальноприйняті правила соціально-економічної політики, незнання принципів корпоративної поведінки і т. д. В Україні відсутні науково обґрунтовані та апробовані положення з перспективного розвитку корпорацій, реструктуризації діяльності, забезпечення рівних умов функціонування всіх підрозділів, не вироблено принципів розподілу доходу.

Розробці стратегій розвитку, управлінню змінами, пошуку варіантних рішень по уникненню ризиків приділяється недостатня увага з боку перших керівників. Тому в даний час більшість українських підприємств не мають стратегічної концепції. Це неминуче призводить до розпорошення сил і погіршення керованості всіма матеріальними, фінансовими, людськими, в тому числі інтелектуальними ресурсами. Таке положення негативно впливає на перспективи розвитку компаній, його можливості зберегтися як ефективної і конкурентоспроможної господарської структури. Особливості стратегії сучасної великої корпоративної структури визначаються, на думку автора специфікою великих корпорацій підприємницького типу; мобільністю зовнішнього середовища світового корпоративного підприємництва; невідповідністю зовнішнього середовища України міжнародним нормам; нерівними економічними умовами вже створених та нових українських корпоративних систем; диспаритетом цін на продукцію великих корпорацій і можливість їх впливу на інші структури; більш розвиненою інфраструктурою ринку і значною його нішею для вже існуючих корпорацій.

Висновок. Незважаючи на ряд відзначених труднощів, які встановлено в ході дослідження, до теперішнього часу корпоративне підприємництво стає ключовою проблемою харчової промисловості, так як воно вважається перспективним напрямком розвитку національної економіки. Перевага корпорацій полягає, головним чином, в тому, що в рамках однієї з таких структур можливе об'єднання капіталу держави, окремих підприємств і організацій різного виду і профілю, а також фізичних осіб.

Підводячи підсумок виконаного теоретичного дослідження, присвяченого виявленню економічної сутності корпорації, як моделі ефективного бізнесу та її значення для розвитку ринкової економіки, можна зробити висновок, що вектор національної організаційно-управлінської діяльності макроекономічного рівня повинен бути спрямований у бік розвитку корпорацій, що мають магістральне значення для економічного зростання виробництва, випуску конкурентоспроможної продукції, престижної на міжнародному рівні, зниження

ступеня безробіття, підвищення купівельної спроможності населення і поліпшення якості його життя.

1. Андронов В. В. *Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях* / В. В. Андронов. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
2. Ансофф И. *Стратегическое управление* / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1999.
3. *Большой коммерческий словарь* / под ред. Т. Ф. Рябовой. - М.: Война и мир, 1996.
4. Довгань Л.Є. *Корпоративне управління : [навч. посібн.]* / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К.: Кондор, 2007.
5. Жерноклеев Н. Н. *Организационно-экономические основы комплексного развития районного АПК (на примере Харьковской области) : [монография]* / Н. Н. Жерноклеев. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М., 2007.
6. Лозовский Л. М. *Универсальный бизнес- словарь* / Л. М. Лозовский, Б. А. Райзберг, А.А. Ратновский. - М.: ИНФРА-М, 1997.
7. Наймушин В. Г. *Акционерная собственность в процессе становления смешанной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук* / В. Г. Наймушин. - Ростов-на-Дону, 1998.
8. *Словарь современных понятий и терминов* / под ред. В. А. Макаренко. — М.: Республика, 2002.
9. Храброва. И. А. *Корпоративное управление: вопросы интеграции* / И. А. Храброва. - М.: Альпина, 2000.
10. Peters T.J. *In Search of Excellens* / T.J. Peters, H.W. Robert. - New-York: Harper and: Row, 1982.

УДК 334.012.82

Шелегеда Б. Г.,

д-р. екон. наук, професор кафедри менеджменту і господарського права

Колобова В. В.,

*аспірант, асистент, кафедра менеджменту і господарського права,**ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На основі аналізу концепцій провідних науковців визначено та обґрунтовано особливості інтеграції вітчизняних промислових підприємств. У статті розкрито сутність та зміст інтеграційного розвитку як динамічного процесу різних форм взаємодії економічних суб'єктів на всіх рівнях управління господарською діяльністю. Разом із тим встановлено – існує взаємообумовленість процесів інтеграції з концентрацією капіталу та виробництва, а також із розвитком спеціалізації або галузевої диверсифікації. Акцентується увага на тому, що у процесі інтеграційного розвитку економічні суб'єкти знаходяться у постійному пошуку нових форм взаємодії. При цьому більшість інтегрованих компаній одночасно використовують вертикальні і горизонтальні зв'язки із домінуванням одного типу, що здатні трансформуватися відповідно до динамічних процесів в економічному середовищі. На декількох практичних прикладах доводиться, що вітчизняні провідні компанії здебільшого використовують вертикально-інтегровану модель бізнесу, завдяки чому здобувають вагомі стратегічні переваги та займають стійкі лідируючі позиції на національному і міжнародному ринках.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний розвиток, промислове підприємство, концентрація, галузева диверсифікація, спеціалізація.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шелегеда Б. Г., Колобова В. В.

На основе анализа концепций ведущих ученых определены и обоснованы особенности интеграции отечественных промышленных предприятий. В статье раскрыта сущность и содержание интеграционного развития как динамического процесса различных форм взаимодействия экономических субъектов на всех уровнях управления хозяйственной деятельностью. Вместе с тем установлено – существует взаимообусловленность процессов интеграции с концентрацией капитала и производства, а также с развитием специализации или отраслевой диверсификации. Акцентируется внимание на том, что в процессе интеграционного развития экономические субъекты находятся в постоянном поиске новых форм взаимодействия. При этом большинство интегрированных компаний одновременно используют вертикальные и горизонтальные связи с доминированием одного типа, способные трансформироваться в соответствии с динамическими процессами в экономической

среде. На нескольких практических примерах доказывається, что отечественные ведущие компании в основном используют вертикально-интегрированную модель бизнеса, благодаря чему получают весомые стратегические преимущества и занимают устойчивые лидирующие позиции на национальном и международном рынках.

Ключевые слова: интеграция, интеграционное развитие, промышленное предприятие, концентрация, отраслевая диверсификация, специализация.

CONCEPTUAL BASES OF INTEGRATION DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Shelegeda B., Kolobova V.

Based on the analysis of concepts of leading scientists have been identified and substantiated especially the integration of domestic enterprises. The article reveals the essence and the content of the integration development as a dynamic process of interaction between different forms of economic actors at all levels of economic activity. At the level of individual enterprises the integration process should be understood as a certain transition to a new state of business, which is accompanied by the emergence of the interconnections of integrated production elements and potential strategic opportunities that contribute to enhancing the effective operation of integrated participants. At the same time it was established - there is interdependence of the processes of integration with the concentration of capital and production, as well as with the development of specialization or industry diversification. Because, firstly, the concentration, in its economic sense, finds its expression in the establishment between the individual independent enterprises stable integration interconnections. Secondly, the growth of technological capacity, which determines the level of concentration on the one hand, creates the need for the integration of economic agents, sync technological renovation of production, on the other hand, the integration provides increased concentrations, opening reserve of specialization. Third, within the framework of the establishment of integration ties between independent economic entities, the concentration has the opportunity to develop further along the path of specialization. Attention is drawn to the fact, that in the process of integration of economic actors are in constant search of new forms of interaction. Herewith, majority of integrated companies contemporaneously used vertical and horizontal ties to the dominance of one type that can be transformed in accordance with the dynamic processes in the economic environment. On several practical examples was proved that domestic leading companies mainly use a vertically integrated business model, whereby achieves a significant strategic advantage and holds a leading position.

Keywords: integration, integration development, industrial enterprise, concentration, industry diversification, specialization.

Постановка проблеми. В умовах високої динамічності розвитку ринку та загострення конкурентної боротьби для сучасного бізнесу особливої актуальності набувають питання щодо пошуку ексклюзивних стратегічних переваг, які ґрунтуються на провідних ефективних формах кооперації та співпраці. Інтеграційні процеси дозволяють підприємствам об'єднувати зусилля у боротьбі за ринок та ресурси, усуваючи конкуренцію на проміжних стадіях виробництва. Через це багатьма підприємцями на сьогоднішній день усвідомлюється необхідність і значення кооперації та інтеграції від формування багатоскладних

технологічних підприємств до входження у різні об'єднання, зокрема міжнародні, що значною мірою впливає на активізацію розвитку підприємництва. Розширення інтеграційних зв'язків між конкурентами, постачальниками і споживачами, прогрес у сфері інформатики та автоматизації виробництва й управління змінюють традиційні уявлення про межі суб'єктів господарювання, розширюють потенціальні можливості кожного з окремих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтеграція у фундаментальних наукових працях розглядається як складне, багатоаспектне, багаторівневе явище [1;2]. Зокрема інтеграція вирізняється: на рівні відокремлених виробничо-господарських суб'єктів, регіонів окремо взятої країни, на міжнародному рівні, що передбачає інтеграцію національних господарств двох чи більше країн, а також на рівні глобального світового простору. Виділяється ще і міжгалузєва інтеграція, що може формуватися як у межах національної економіки, так і господарств декількох прикордонних країн. У той же час, зазначається, що всі існуючі рівні інтеграції утворюють складну ієрархічну систему, де кожен наступний рівень є підсистемою більш високого порядку, що, у свою чергу, включає до себе систему більш низького порядку. Але основною ланкою зазначеної системи виступає інтеграція виробництва, оскільки, по-перше, є базою територіальної інтеграції, по-друге, становить основу інтернаціоналізованого відтворювального циклу.

Поняття інтеграції з позиції системного підходу означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин та визначається як внутрішня єдність системи. У вітчизняній науковій економічній літературі термін інтеграція вживається для позначення об'єднання суб'єктів економіки, точніше об'єднання їх господарських, економічних та інституціональних властивостей, поглиблення взаємодії та розвитку зв'язків між ними для досягнення певної економічної вигоди [3]. За думкою І. А. Фрунзе, інтеграція здійснюється з метою створення економічної системи нової якості, функціонування якої дозволить забезпечити зростання ефективності діяльності та конкурентоспроможності учасників об'єднання, зокрема при перманентних змінах внутрішніх та зовнішніх чинників. Натомість, А. М. Гатаулін характеризує інтеграцію як організаційну форму взаємопов'язаної співпраці певної кількості підприємств і організацій різних сфер економічної діяльності, в основі якої є суспільний поділ праці, спеціалізація і кооперація [4]. Найбільш змістовне значення поняттю інтеграції надається у словнику економічних термінів, де вона визначається як розширення та поглиблення виробничо-технологічних взаємозв'язків між підприємствами, спільне використання ресурсів, об'єднання капіталів та створення сприятливих умов для здійснення економічної діяльності.

Визначальну роль у розумінні суті та змісту інтеграції господарюючих суб'єктів займають міркування про різні фази та ступені інтеграції, взаємодії поняття інтеграції з процесом, розвитком і прогресом.

Так, у науковій праці В. Енгельгардта «Інтегралізм – шлях від простого до складного у пізнанні явищ» було вперше здійснено спробу розкрити природу інтеграції через три ступені, а саме: виникнення системи зв'язків між частинами; втрата частинами своїх початкових ідентифікаційних якостей при входженні до складу цілого; поява у виникаючої цілісності нових властивостей, обумовлених як властивостями частин, так і виникненням нових систем міжчастних зв'язків. Засновником теорії організації А. Богдановим було виділено фази, що властиві «технологічному переходу форм», тобто інтеграції, яка характеризується, по-перше,

невизначеністю, по-друге, системною диференціацією, коли відбувається поляризація елементів системи та збільшення їх різноманітності, по-третє, це процес системної консолідації з цілісним оформленням єдиного новоутворення [2].

Економіст, фахівець в області диференціації та інтеграції у промисловості Е.Ф. Герштейн пропонує відокремити чотири ступені розвитку інтеграції, а саме: встановлення зв'язків між окремими виробничо-господарськими одиницями; поглиблення, посилення, надання систематичного характеру існуючим зв'язкам; збільшення кількості зв'язків і встановлення нових; поява нових інтеграційних (цілісних) властивостей в системі, узгодження зв'язків між виробничими елементами, зміна структури системи [5]. Кожен перехід до наступної стадії розвитку інтегрованих систем супроводжується появою системних якостей, що підвищують ефективність інтеграційного утворення за рахунок досягнення позитивного синергетичного ефекту.

Влучним є зауваження А.А. Попова про те, що процес інтеграції слід розглядати як злиття в єдине ціле раніше диференційованих виробничих підсистем, що призводить у результаті до нових якісних і потенційних можливостей цієї цілісності, а також змін властивостей окремих складових [2]. Подібної думки дотримується й А.А. Пилипенко, який стверджує, що процес інтеграції визначає стадії об'єднання складових частин в певному проміжку часу, їх трансформацію відповідно до змін, які відбулися в самій системі [3]. Отже, інтеграцію слід розглядати як розвиток, своєрідну реакцію на зміни, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі системи. Відновлення здійснюється шляхом перетворення складових елементів системи, наділення їх новими емерджентними якостями.

На сучасному етапі розвитку суспільства спостерігається значний інтерес економічної науки до змісту інтеграційного процесу, при цьому особливого значення набувають проблеми інтеграційного розвитку вітчизняних промислових підприємств в нових умовах економічного середовища, їх адаптації до нових ринкових можливостей як на національному рівні, так і за кордоном.

Метою статті є виявлення та обґрунтування концептуальних основ інтеграційного розвитку вітчизняних промислових підприємств на основі аналізу теоретичних положень провідних вітчизняних та зарубіжних науковців.

Основні результати дослідження. Аналіз теоретичних підходів до визначення інтеграції у зв'язку із процесом та розвитком економічних систем [2; 3; 5], дозволяє розкрити суть інтеграційного процесу на рівні окремих підприємств, під яким слід розуміти певний перехід до нового стану підприємництва, що супроводжується виникненням взаємозв'язків інтегрованих виробничих елементів та потенційних стратегічних можливостей, сприяючих підвищенню ефективності функціонування інтегрованих суб'єктів.

Провідні дослідники пов'язують інтеграцію з кінцевим ступенем розвитку процесів концентрації та диверсифікації виробництва. Стверджується, що концентрація виробництва, як і розвиток кооперації, відповідає стадії посилення зв'язків між елементами системи у процесі інтеграції, а також диверсифікації виробництва, наслідком якої є укрупнення підприємств та утворення нових промислових складних підсистем [5].

При дослідженні великомасштабного виробництва виявляється, що в основі процесу інтеграційних утворень покладені тенденції не тільки концентрації, а й спеціалізації виробництва. Оскільки, по-перше, концентрація, в її економічному сенсі, знаходить своє

вираження у встановленні між окремими самостійними підприємствами стабільних інтеграційних взаємозв'язків; по-друге, зростання технологічного потенціалу, який визначає рівень концентрації, з одного боку, породжує необхідність інтеграційного розвитку господарюючих суб'єктів, синхронізації технологічного оновлення виробництв, з іншого боку, інтеграція забезпечує збільшення концентрації, відкриваючи резерв спеціалізації; по-третє, в рамках встановлення інтеграційних зв'язків між самостійними суб'єктами господарювання, концентрація має можливість розвиватися далі по шляху спеціалізації.

Основні підходи до кількісного виміру рівня концентрації наведені у [6]. Так, до першої групи віднесені абсолютні величини (обсяг випуску, вартість виробничих засобів, чисельність працівників тощо), які відображають лише якусь одну сторону концентрації і не можуть містити об'єктивну і комплексну оцінку даному процесу. До другої – показники структури, що передбачають узагальнюючу оцінку відносних показників структури (табл. 1). І до третьої – показники математичної статистики (індекс концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Розенблюта та ін.).

Таблиця 1. Металургійна галузь у структурі промисловості України, %

Показник	2007	2008	2009	2010	2013
Кількість підприємств	7,8	8,0	8,0	8,3	8,6
Виробництво продукції за рік	15,2	19,3	16,8	18,6	18,5
Численність промислово-виробничого персоналу	12,5	12,5	11,9	11,7	10,8
Вартість основних засобів	12,1	13,6	13,7	12,6	10,4
Індекс виробництва продукції, що припадає в середньому на одне підприємство	2,0	2,4	2,1	2,2	2,1
Індекс численності промислово-виробничого персоналу, що припадає в середньому на одне підприємство	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3
Індекс вартості основних засобів, що припадає в середньому на одне підприємство	1,6	1,7	1,7	1,5	1,2

Джерело: [7]

Наведені дані свідчать про те, що металургійна галузь у промисловій структурі України за показниками виробництва продукції та вартості основних засобів характеризується не критичним, тобто середнім рівнем концентрації. При цьому необхідно враховувати, що показники структури кількісно вимірюють лише окремі складові виробничих ресурсів, а тому, проявляють ті ж недоліки, що і абсолютні величини.

Отже, створення складних за організаційною структурою промислових підприємств чи їх об'єднань, які в країнах з ринковою економікою виступають основою для інтернаціоналізації виробництва та економічного розвитку, відбувається через інтеграцію капіталів і виробничих фондів. Процеси інтеграції виявляються, перш за все, у формі концентрації та централізації капіталу, концентрації виробництва, а також галузевої диференціації.

Металургія належить до основних галузей національного господарства України, що забезпечує близько 1/5 від загального ВВП країни та має економічну вагу і в міжнародному виробництві металопродукції, замикаючи ТОП-десятку світових виробників сталі з часткою в загальносвітовому випуску більше ніж 2%.

Прикладом вузькоспеціалізованого підприємства є ПАТ «Електрометалургійний завод

«Дніпрспецсталь» ім. А.М.Кузьміна», власний капітал якого на кінець 2013 р. становив 50,3 млн. грн., питома вага виробництва сталі складає близько 90% від загального обсягу виробленої продукції [8]. Зазначеному підприємству вдалося зберегти стабільну конкурентну позицію на ринку за рахунок того, що воно є провідним виробником спеціальних сталей і сплавів в Україні та забезпечує машинобудування, суднобудування, авіакосмічну, автомобілебудівну, нафтогазодобувну галузі.

Натомість, ПАТ «Донецьксталь» – металургійний завод» є прикладом успішної диверсифікації, оскільки розвивається не тільки за рахунок виробництва металопродукції (частка виробництва чавуну станом на кінець 2013р. – 47%), але ще і шляхом переробки вугілля (частка виробництва вугільного концентрату станом на кінець 2013р. – 48%) на своїй збагачувальній фабриці. Власний капітал підприємства на кінець 2013 р. склав 3165,8 млн. грн., а питома вага випуску чавуну у загальному обсязі металопродукції національної промисловості становила 1,9% [8].

Інтеграційний процес є багатограним, а тому у розвитку за різними напрямками може приймати різноманітні форми в залежності від чого розрізняють два основних типу інтеграції – горизонтальну та вертикальну (табл.2), всі інші є похідними з означених. Окрім того, це можуть бути союзи (альянси, угруповання) економічного, виробничого, фінансового, торговельного та іншого характеру. При включенні будь-якої організаційної структури в інтеграційний процес особливого значення набувають гнучкий перехід із однієї форми в іншу та можливість швидкого створення нових інтеграційних союзів й альянсів. Це, в свою чергу, відкриває стратегічний простір для суб'єкта щодо господарської взаємодії, створює можливість своєчасного перегрупування сил, тобто дезінтеграції, для виходу на новий рівень розвитку.

Необхідно відзначити, що у реальній практиці буває важко однозначно віднести взаємодіючих суб'єктів господарювання до тої чи іншої форми інтеграції. Тим паче, що ця взаємодія може мати тимчасовий характер та виникати як реакція на ринкову кон'юнктуру або екстремальну (економічну, техногенну тощо) ситуацію. Отже більшість великих інтегрованих компаній мають симбіоз вертикальних і горизонтальних зв'язків із домінуванням якогось одного типу, здатних трансформуватися відповідно до змін в економіці

До великомасштабних інтегрованих виробничих систем у гірничо-металургійному комплексі України відносяться:

–транснаціональна металургійна компанія «Індустріальний союз Донбасу». провідний виробник сталі у регіоні Центральної та Східної Європи, яка входить до трійки лідерів сталеливарної промисловості України, а також до числа 30 найбільших металургійних компаній світу за версією Міжнародного інституту чавуну та сталі (International Iron and Steel Institute). До складу компанії «ІСД» входить два металургійних комбінату, коксохімічний завод та металургійні активи за кордоном [8]. Слабкою стороною в позиції групи підприємств на ринку металопродукції є відсутність власної бази коксівного вугілля, тобто ІСД є інтегрованою компанією неповного циклу виробництва;

–міжнародна вертикально-інтегрована гірничо-металургійна компанія «Метінвест», що управляє кожною ланкою у виробничому ланцюгу створення вартості від видобутку залізорудної сировини і вугілля до виробництва напівфабрикатів і готової металопродукції.

До структури групи Метінвест входять 11 металургійних та 6 видобувних підприємств, що знаходяться в Україні, Європі та США. Завдяки вертикально-інтегрованій бізнес-моделі і значним запасам ресурсів, Метінвест на 75% задовольняє свої потреби в якісних марках вугілля і в двічі перекриває їх в залізорудній сировині для виробництва сталі. Консолідований власний капітал компанії Метінвест на кінець 2013р. склав 86679 млн. грн., доля випуску сталі становила більше 40% від національного виробництва сталі [8];

–вертикально-інтегрована металургійна та гірничодобувна компанія «Євраз» з активами в Росії, Україні, США, Канаді, Чехії, Італії, Казахстані та Південній Африці. Компанія входить у 20-ку найбільших виробників сталі в світі. Власна база залізної руди та коксівного вугілля практично повністю забезпечує внутрішні потреби компанії. До активів Євразу в Україні входять: ПАО «Євраз – ДМЗ ім. Петровського», рудник «Євраз Суха Балка» та ПАО «Євраз Баглейкокс». За підсумками 2013 р. обсяг виробленої сталі склав 1,2 млн. т., а це приблизно 1,4% від загального обсягу випуску металопродукції в Україні. Консолідований власний капітал компанії «Євраз» на кінець 2013р. становив 49167 млн. грн [8].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика основних типів інтеграції

Критерій порівняння	Горизонтальна інтеграція	Вертикальна інтеграція
Галузева суміжність	Одна галузь	Різні галузі
Однорідність виробленої продукції	Однорідність продукції чи стадій виробництва	Різноморідність продукції
Однорідність бізнес-процесів	Ідентичність бізнес-процесів	Кумулятивність бізнес-процесів
Ринкова ефективність	Підвищення ефективності за рахунок ефекту масштабу та використання прогресивного досвіду	Зниження додаткових витрат на різних етапах виробничого процесу
Економічна ефективність	Збільшення долі ринку, єдина збутова і маркетингова політика	Підвищення рівня конкурентоспроможності за рахунок зниження собівартості – ціни та посилення контролю за якістю
Ризики	Зниження підприємницької активності	Ослаблення гнучкості, підвищення витрат

Джерело: [9]

Активізація інтеграційних процесів на рівні національної економіки відбувається у відповідності з загальноекономічними тенденціями розвитку світової економіки. Особливе місце у цьому процесі займають транснаціональні компанії (ТНК), що сконцентрували значну частку економічного потенціалу всього світу, діяльність яких поширюється на всі сфери економічного життя, перетворюючи їх на одну з рушійних сил розвитку сучасної економіки. Так, за даними ООН нараховується біля 60 тисяч материнських транснаціональних компаній, що контролюють біля 450 тисяч дочірніх підприємств та відділень за кордоном. Разом із тим, до 60% торгівлі та інвестицій у промисловому секторі проходить саме через транснаціональні та міжнародні компанії [10], а основна їх частина належить державам із сильними, стабільними економіками, насамперед США, країнам

Європейського Союзу та Японії.

Висновок. Таким чином, з урахуванням розглянутих концепцій провідних науковців під інтеграційним розвитком необхідно розуміти динамічний процес трансформації різних форм взаємодії економічних суб'єктів, що відбувається відповідно загальносвітовим тенденціям з метою підвищення власної ефективності функціонування та виживання у сучасному конкурентному середовищі через механізми співпраці та кооперації.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що інтеграція та концентрація капіталу і виробництва є взаємообумовленими процесами, оскільки, з одного боку, в основі інтеграційних утворень знаходиться саме концентрація, з іншого, – виступає головною умовою для подальшого зростання обсягів виробництва, розширення його функціональних зв'язків, відтворення капіталів суб'єктів господарювання з послідовною синхронізацією усіх підсистем в окремих галузях народного господарства.

Водночас необхідно зазначити, що у процесі інтеграційного розвитку економічні суб'єкти знаходяться у постійному пошуку нових форм інтеграції на основі синтезу вже існуючих. Як показує практика, в Україні досить поширеною є вертикально-інтегрована модель бізнесу, зокрема у металургійній галузі, де транснаціональні компанії займають стійкі лідируючі позиції на національному і міжнародному ринках.

1. Мичурина О. Ю. *Теория и практика интеграционных процессов в промышленности: монография* / О. Ю. Мичурина. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Попов А. А. *Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01* / А. А. Попов. – Воронеж, 2004.
3. Пилипенко А. А. *Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: [монографія]* / А. А. Пилипенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008.
4. Фрунзе И. А. *Механизм оценки эффективности интеграции экономических объектов* / И. А. Фрунзе // *Економічна кібернетика*. – 2011. – № 1-3 (67-69).
5. Герштейн Е. Ф. *Дифференциация и интеграция в промышленности: теория и практика развития : автореф. дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.05* / Е. Ф. Герштейн. – Минск, 1993.
6. Адашкевич С. П. *Проблемы экономической оценки концентрации производства в перерабатывающей промышленности Республики Беларусь и способы их разрешения* / С. П. Адашкевич // *Економіка и банки*. – 2012. – № 2.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
9. Качапкіна Ю. В. *Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности* / Ю. В. Качапкіна, Г. С. Мерзлікіна // *Вестник АГТУ*. – 2011. – №1.
10. Нікітіна Т. А. *До питання концентрації капіталу та економічного зростання* / Т. А. Нікітіна // *Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць* – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – 2007. – Вип.13.

УДК 332.012.2+658

Комарницький І. О.,

канд. культурології, доцент, декан факультету
готельно-ресторанного і туристичного бізнесу,
Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ ВАЖЕЛІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Розглянуто теоретичні засади та сформовані методологічні основи організації системи управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіонів України як базису забезпечення ефективного розвитку економічної системи країни в довгостроковій перспективі. Побудовано логіко-структурну схему формування методології управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону. Визначено властивості формування методології управління інноваційним потенціалом промислового регіону на принципах системного підходу, сформульовано мету і завдання. Встановлені спеціальні та загальнонаукові принципи такого управління. Досліджено функції управління соціо-економічної системи регіону. Сформовані методологічні основи побудови системи управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону.

Ключові слова: управління, ефективність, розвиток, інновації, потенціал, соціально-економічна система, регіон, синергетика.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫЧАГОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Комарницький І. О.

Рассмотрены теоретические основы и сформированы методологические основы организации системы управления инновационным потенциалом социально-экономической системы регионов Украины как базиса обеспечения эффективного развития экономической системы страны в долгосрочной перспективе. Построена логико-структурная схема формирования методологии управления инновационным потенциалом социально-экономической системы региона. Определены свойства формирования методологии управления инновационным потенциалом промышленного региона на принципах системного подхода, сформулированы цель и задачи. Установлены специальные и общенаучные принципы такого управления. Исследованы функции управления социально-экономической системы региона. Сформированы методологические основы построения системы управления инновационным потенциалом социально-экономической системы региона.

Ключевые слова: управление, эффективность, развитие, инновации, потенциал, социально-экономическая система, регион, синергетика.

THE DEFINITION OF LEVERAGE INNOVATION POTENTIAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION

Komarnitskyi I.

Theoretical basis and formed the methodological basis for the organization of the system of management of innovative potential socio-economic systems of the regions of Ukraine as a basis for ensuring the effective development of economic system of the country in the long term. Logical structural diagram of the formation of methodology of management of innovative potential and the socio-economic system of the region was built. The properties of formation of methodology of management of innovative potential of the industrial region on the principles of a systematic approach are defined; goals and objectives are formulated. Special and general scientific principles of management are determined. Defined the law of development of the socio-economic system on the use of the laws of synergy, durability, saturation of information that are increasingly important for social development. Investigated the functions management of the region socio-economic system. Emphasized that the correlation of the potential socio-economic system of the region and its innovative component is based on classical methods of management. The methodological foundations of the system of management of innovative potential and the socio-economic system of the region are formed. It is proved that the main purpose of the socio-economic system of the region is to ensure its rational use.

Keywords: management, efficiency, development, innovation, potential, socio-economic system, region, synergy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економічної системи управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону (СЕСР) виступає як загальноекономічний чинник раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Відомо, що навіть ті регіони, які мають близькі за рівнем потенціали, часто розрізняються за результатами їх діяльності. В цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, при інших рівних умовах, величина результату буде тим більша, чим вдалішим буде управління СЕСР в цілому та потенціалом кожного окремого підприємства, що кінець кінцем безпосередньо формують регіональну систему.

Історичний досвід розвитку економічно розвинених країн світу свідчить що без реалізації інноваційних засад неможливий не лише розвиток але під загрозу підпадає й саме існування системи [9].

Особливе місце управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіонів України на сучасному етапі зумовлене тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів кожного окремого підприємства в єдину інноваційну систему з притаманною їй самодостатністю, здатністю до ефективного функціонування та розвитку в довгостроковій пролонгованій перспективі.

Дослідженню процесів управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіонів свої роботи присвятили провідні вчені-економісти сучасності, зокрема Я. Г. Берсуцький, Д. М. Гвішиані, В. М. Гончаров, Б. Л. Кучин, М. М. Лепа, О. В. Якушева, А. Хайек, А. Хасан [1;2;4;5;7], однак не зважаючи на численні результати, саме питання методології управління інноваційним потенціалом на регіональному рівні потребують

подальшої проробки та дослідження.

Мета статті. Визначення методологічних основ управління розвитком інноваційного потенціалу соціо-економічної системи розвинених регіонів України.

Основні результати дослідження. Формування системи управління СЕСР відбиває можливості інфраструктури впорядкувати процеси формування потенціалу окремих підприємств, що входять до нього й визначають регіональну систему [2], відповідно притаманним закономірностям господарської діяльності і необхідно для: аналізу поточного стану економічної системи регіону; моделювання розвитку інноваційного потенціалу соціо-економічної системи регіону; визначення найкращих способів використання СЕСР з найбільшою народногосподарською ефективністю.

Враховуючи розробки отримані у попередніх дослідженнях та висвітлені в монографіях [5;9], нами побудовано логіко-структурну схему дослідження проблем та формуванням основних положень методології ефективного управління СЕСР, наведену на рис. 1.

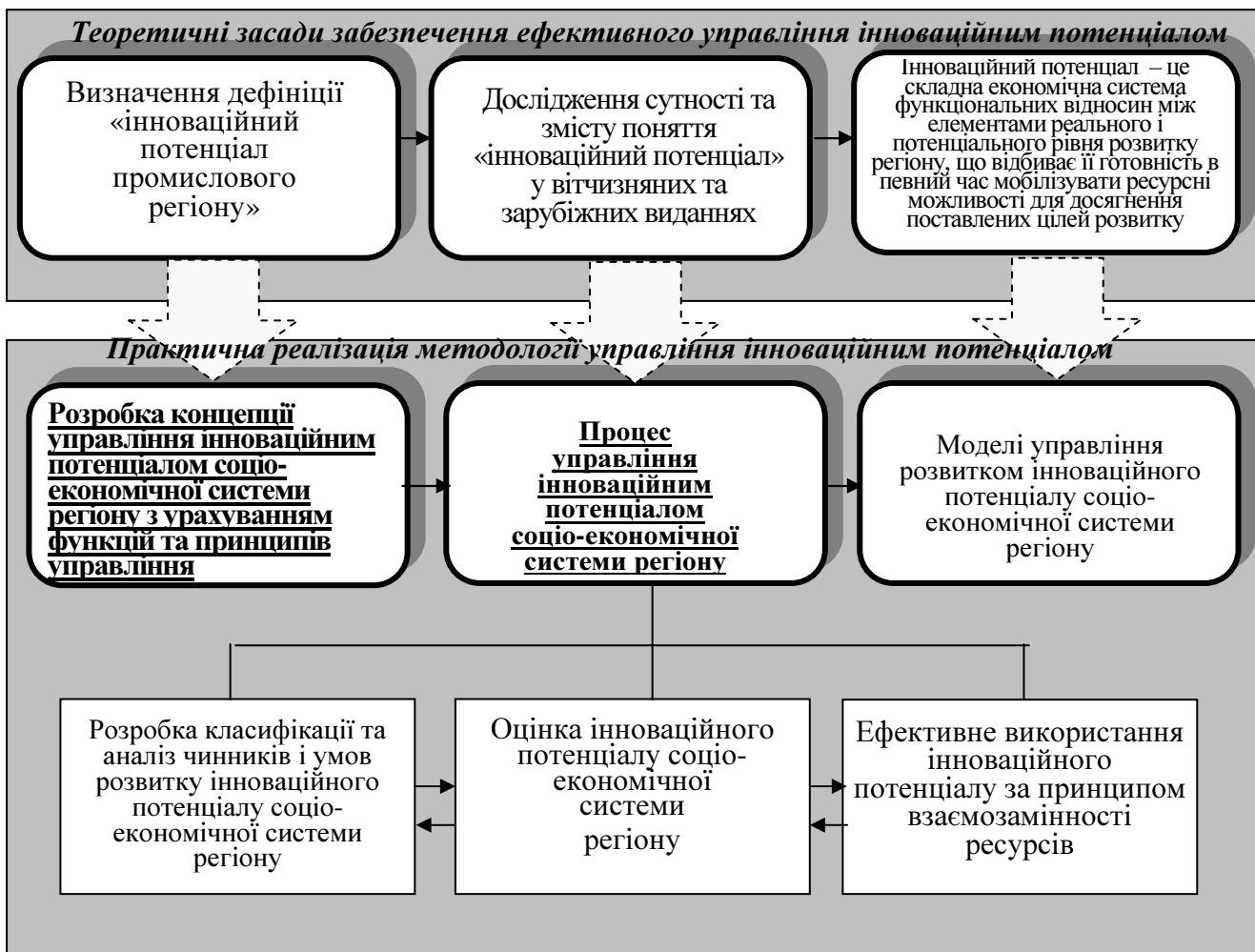


Рис. 1. Логіко-структурна схема формування методології управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону

Джерело: розробка автора.

Зі схеми видно, що розробка методології системи управління СЕСР є основою для формування моделей розвитку потенціалу з урахуванням умов та факторів розвитку господарської системи та рівня економічного потенціалу в цілому.

В економічній літературі існує безліч визначень поняття «управління». Звернемося до останніх публікацій, у яких відображено системний характер управління з певним вектором СЕСР.

Поширене коло ознак містить визначення управління як складного цілеспрямованого невинного соціально-економічного та організаційно-технічного процесу взаємодії управляючої системи на конкретний об'єкт, який здійснюється за визначеною технологією за допомогою методів та технічних засобів щодо цілей досягнення техніко-економічних та соціальних показників на новому, більш високому рівні суспільного розвитку [2;8].

У теперішній час, в «епоху без закономірностей» (по П. Друкеру, за свідченням [5]), управління є невід'ємною складовою людського буття, воно дозволяє ефективно реалізувати сильні сторони, а слабкі – елімінувати. Без управління неможлива ніяка спільна діяльність людей. Управління – ключовий, вирішальний фактор цивілізації [8], бо «все мистецтво управління ..., полягає в тому, щоб своєчасно врахувати й знати, де зосередити свої головні сили і увагу» [5].

Зрозуміло, що при всій специфіці управління СЕСР йому притаманні наступні ознаки [4]: - наявність економічного потенціалу регіону в цілому, причинний зв'язок між його складовими, наявність управляючої й керованої підсистем; - динамічний характер СЕСР - здатність системи СЕСР змінюватися від малих впливів; - збереження, передача і перетворення інформації; - антиентропійність управління. У зв'язку з цим методологічною основою побудови системи управління СЕСР, отриманою в роботі, є застосування системного підходу, що дозволив оцінити рівень використання ресурсів.

На основі аналізу структури систем, наведених в економічній літературі [1;7;10], нами розроблена класифікація властивостей системи управління СЕСР (рис.2) з угрупованням за наступними ознаками: - властивості, які характеризують СЕСР і взаємозв'язок його із зовнішнім середовищем; - властивості, які характеризують методологію функціонування, розвитку і управління СЕСР.

Теоретико-методологічною основою розробки системи управління СЕСР є визначення сукупності законів управління, методів, функцій і принципів впливу на процеси його формування і використання.

СЕСР, як система, знаходиться під дією стійких, повторюваних зв'язків з економічними явищами, що розглядаються в спеціальній літературі, як основні закони системи. Як відзначає В. М. Гончаров, закони організації системи єдині для будь-яких об'єктів, найрізноманітніші явища поєднуються загальними структурними зв'язками і закономірностями [5].

В останні роки дослідженню законів існування систем присвятили свої роботи В.Г. Афанасьєв, С. Бір, В.О. Єлисеєв, Е.О. Смирнов та ін., про що йдеться в монографії [9]. Застосуємо наступні закони до функціонування і управління СЕСР як системи: закон синергії; закон стійкості; закон насичення інформацією.

СЕСР, як цілісність, складається з взаємозалежних частин зі своїм внеском у характеристики цілого. Ще І. Кант, описуючи системний порядок, звертав увагу на те, що в

складі єдиного будь-яка його частина зобов'язана своїм існуванням дії інших і існує заради інших, і що тільки в таких умовах буття можливе і фізично виправдане [6]. Причому, система здобуває нових особливостей, якими не володіють її окремі складові елементи. Головною особливістю систем є виникнення додаткової енергії.



Рис. 2. Властивості системи управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону

Джерело: розробка автора.

У сучасній науці управління виникнення цієї сили визначається законом синергії, властивим усім системам. Термін «синергетика» був уведений у 1969 р. керівником інституту Штутгартського університету Германом Хакеном для обґрунтування позитивного ефекту групових структур, що відзначають автори монографії [5]. Суть закону синергії полягає в тому, що ефект спільних дій не дорівнює простій сумі індивідуальних зусиль. В силу цього СЕСР не дорівнює простій сумі потенціалів вхідних до нього підсистем. Формалізовано це можна представити так:

$$Y \neq \sum_{i=1}^n X_i, \quad (1)$$

де Y – потенціал соціо-економічної системи регіону;

X_i – потенціал за i -тим ресурсним джерелом;
 n – кількість ресурсних джерел.

Різниця між (СЕСР) і сумою його підсистем, включаючи інноваційну, представляє синергетичний ефект (E_c) як додатковий ефект потенційної взаємодії складових компонентів. В ідеальному варіанті $E_c > 0$, що свідчить про високий ступінь організованості системи. При $E_c \leq 0$ - організованість системи досить низька.

Далі доречно сформулювати ще один закон систем – закон стійкості, який заснований на принципі гомеостазису. Цей закон стверджує, що кожна система прагне до самозбереження шляхом використання свого потенціалу. Відповідно до нашого дослідження закон стійкості виступає як прагнення ресурсів соціо-економічної системи регіону до самозбереження шляхом використання свого потенціалу. Закон стійкості можна відбити наступним чином:

$$PR > PV_1 + PV_2, \quad (2)$$

де PR – потенціал ресурсів соціо-економічної системи регіону;

PV_1 - потенціал зовнішнього дестабілізуючого впливу (зовнішніх флуктуацій) на ресурси соціо-економічної системи регіону;

PV_2 - потенціал внутрішнього дестабілізуючого впливу (внутрішніх флуктуацій) на ресурси соціо-економічної системи регіону.

З формули (2) видно, що відповідно до закону стійкості «потенціал творення» (S) ресурсів соціо-економічної системи регіону (перша частина формули) повинний бути більший за «потенціал ентропії» (R) ресурсів регіону (друга частина), тобто $S > R$.

Якщо має місце зворотне явище, то потенціал системи деградує.

Випадкові дестабілізуючі зовнішні флуктуації не є керованими параметрами, тому їхній рівень можна прогнозувати із певним ступенем умовності і розробляти заходи для антикризового управління. Тому чим складніша система, тим більше шансів у неї зіштовхнутися в процесі розвитку із кризовою ситуацією.

Механізм реакції системи на внутрішні і зовнішні флуктуації може бути різний. У стані, близькому до рівноваги, дрібні флуктуації можуть «придушуватися», і система швидко повертається у вихідний стан. Але якщо дисперсія зовнішньої і внутрішньої флуктуації перевищує критичну межу, система, опинившись перед перспективою незворотної дезорганізації, може скористатися альтернативою і перейти в інший стан – біфуркацію.

Відповідно до принципу різноманіття У. Ешбі, доведеного в роботі [9], для забезпечення стійкості системи необхідно застосовувати досить велику розмаїтість впливів на об'єкт. Тому на першому етапі самоорганізації система спочатку може знайти структуру, віддалену від рівноваги, але яка адекватно відбиває складність зовнішнього середовища, коли за реакцію на кожне стабільне джерело зовнішніх флуктуацій відповідає один з елементів системи. Надалі система еволюціонує у бік стійкого стану з мінімальним виробництвом ентропії, сумісним із зовнішніми антиентропійними зв'язками.

І. Пригожин з цього приводу відзначав, що будь-яка система завжди прагне до «стаціонарного стану, що відповідає мінімальному виробництву ентропії, який компенсує

вплив зовнішніх зв'язків, що роблять негативну ентропію» [8]. Такий стан системи є максимально ефективним, оскільки вимагає мінімального руйнівного впливу на підсистеми.

Справедливо стверджував Бір: «...управління являє собою відновлення природного порядку для системи, піддається впливу збурень і прагне відновити свою рівновагу; воно, звичайно, не виключає прогресу, бо під рівновагою я зовсім не маю на увазі стаціонарний стан» [3].

Внаслідок закону стійкості можна розрахувати коефіцієнт оцінки рівня самозбереження [5], що визначається як різниця потенціалів творення і руйнування відносно до потенціалу творення:

$$K_S = \frac{S - R}{S} 100, \quad (3)$$

де K_S – коефіцієнт самозбереження системи;

S – потенціал творення ресурсів соціо-економічної системи підприємства;

R – потенціал ентропії ресурсів соціо-економічної системи підприємства.

За результатами наших розрахунків, діапазон, у якому знаходиться значення коефіцієнту характеризує рівень стабільності (СЕСР):

$0,2 \leq K_S \leq 1$ – ситуація сприятлива, система має великий потенціал для збереження стійкого росту;

$-0,2 \leq K_S \leq 0,2$ – система знаходиться на межі збереження стабільності;

$-1 \leq K_S \leq -0,2$ – порушення стабільності системи.

Ще одним з важливих законів, що регламентує дію системи є закон насичення інформацією. Суть цього закону - догмат функціонування будь-якої системи в ринкових умовах: чим більше інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище, тим стійкіше положення системи.

Інформація, будучи обов'язковою «сировиною» для вироблення будь-якого управлінського рішення, повинна мати властивості вірогідності, повноти, точності, актуальності, цінності і корисності. Будь-яка система, одержуючи інформацію, обробляє її, виробляє нову для ефективного функціонування.

Наступною теоретико-методологічною складовою розробки системи управління СЕСР є визначення сукупності організаційних і методичних спеціальних та загальнонаукових принципів. Серед основних виділимо:

1. Система управління СЕСР є органічною складовою частиною системи управління системоутворюючими підприємствами цього регіону, отже базується на принципах теорії управління.

2. Управління СЕСР повинно здійснюватися на всіх стадіях його відтворення - формування, розвитку та використання.

3. Управління СЕСР носить комплексний характер, що передбачає розробку єдиної системи показників оцінки рівня ефективності використання потенціалу.

4. Залежність економічних можливостей формування, розвитку й використання СЕСР від ефективності функціонування соціо-економічної системи підприємств, що формують виробничу систему цього регіону.

5. Системність ресурсного забезпечення процесу управління СЕСР, що враховує специфіку самого процесу управління, невизначеність (мінливість) структури й обсягу суспільних потреб.

6. Комплексність оцінки СЕСР, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів.

7. Методологічна єдність, актуальність, вірогідність і повнота системи кількісних показників і якісних параметрів - інформаційно-аналітична база для оцінки СЕСР. Забезпеченість управління СЕСР інформаційно-технологічним інструментарієм, що дозволяє здійснювати прогностичні, планові, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки із застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів.

8. Результативність й ефективність використання потенціалу. Управлінські рішення добре обґрунтовані з погляду теорії і підкріплені дослідженнями, являють собою лише ідеї, певні думки. Успішним рішення буде тоді, коли воно реалізується практично, тобто перетворюється на дію результативно й ефективно.

9. Гнучкість і здатність системоутворюючих підприємств регіону реагувати на зміни рівня СЕСР залежно від зміни цілей і завдань, що міняються відповідно до зовнішніх флуктуацій, бо наявність чітко сформульованої мети – це правильно обрані дії для її реалізації.

Для розкриття змісту процесу управління СЕСР конкретизувати цю діяльність з урахуванням практичних завдань можна завдяки дослідженню функцій управління СЕСР.

До основних функцій віднесемо наступні: визначення цілей і пріоритетів розвитку СЕСР в сучасних умовах; регулювання економічних проблем управління СЕСР; оцінка СЕСР в розрізі ресурсних джерел; підвищення ефективності використання СЕСР з урахуванням пріоритетів економії найбільш дефіцитних та коштовних ресурсів; розробка системи регуляторів, які дозволяють оптимально використовувати СЕСР, що сприяє розвитку і зміцненню економічної самостійності регіональної економічної системи.

Таким чином, нами сформовані методологічні основи побудови системи управління СЕСР, сама ж система нами наведена на рис. 3. Система управління визначається взаємообумовленістю її складових елементів.

Наведена система базується на моделюванні структури, взаємозв'язків, способів раціонального використання ресурсів та ефективності засобів регулювання. Моделювання системи управління СЕСР відбиває можливості до упорядкування процесів формування та використання ресурсів у відповідності з притаманними галузі внутрішніми та зовнішніми закономірностями.

Характеризуючи систему управління СЕСР, підкреслимо, що взаємозв'язок потенціалу соціо-економічної системи регіону та його інноваційної складової ґрунтується на класичних методах управління [1;2;4;5;9]. Як підкреслюють одні економісти, серед джерел підвищення ефективності управління особливого значення набувають методи управління, що дозволяють сформувати систему управління взаємодією різноманітних факторів, які визначають умови розвитку СЕСР, забезпечують досягнення встановлених цілей. Інші стверджують, що використання економічних методів дає змогу розробити методологію моделювання управляючої та системи, якою управляють, досліджувати інформаційні процеси, кількісно

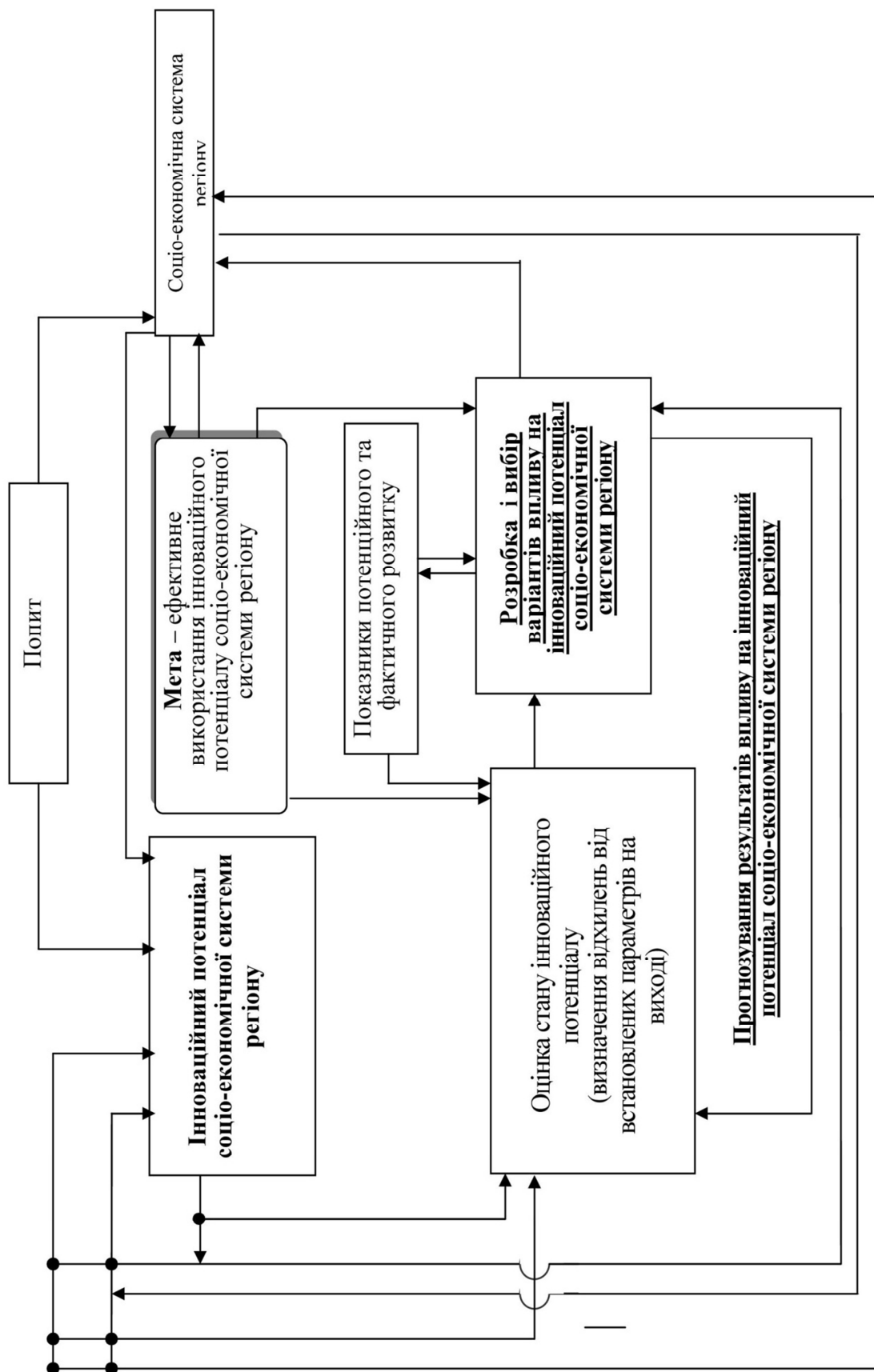


Рис. 3. Система управління інноваційним потенціалом соціо-економічної системи регіону

Джерело: авторська розробка

оцінювати інформацію, порівняльна характеристика цих підходів наведено в монографіях [5;9].

Основною метою управління СЕСР, як системи взаємозалежних важелів, що забезпечують спрямований, координований і стимулюючий вплив на потенціал економічної системи в цілому, за ресурсними джерелами, є забезпечення раціонального його використання.

Завдання управління полягає не тільки в тому, щоб озброїти людей правильним теоретичним розумінням цієї необхідної функції, а в тому, щоб допомогти на практиці виробляти принципи і рекомендації. Управління системою буде ефективним тільки в тому випадку, якщо спирається на принципи, встановлені відповідно до загальних законів і представляють собою відображення внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей системи.

Висновки. Методологія побудови системи управління СЕСР в сучасних умовах передбачає:

- багаторівневість поняття інноваційний потенціал, що вимагає обов'язкової вказівки аспекту у якому він розглядається, при цьому потенціал одного рівня обов'язково впливає на потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати економічне зростання соціо-економічної системи регіону;

- фактори, що впливають на розвиток СЕСР, досить різноманітні та не обмежуються високими темпами росту обсягів і продуктивності факторів виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку соціо-економічної системи регіону, рівень структурної перебудови тощо;

- ефективне управління СЕСР безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку регіональної і національної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється, тому відсутність позитивних і довгострокових ефектів (результатів) хоча б в одній із взаємозалежних сфер свідчить про наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни;

- адекватність реакції підприємств регіону на трансформацію економічних відносин. Система управління СЕСР повинна являти собою гнучку систему, що буде змінюватися, адаптуючись до ринкової економіки, забезпечуючи ефективність діяльності промислового регіону в довгостроковій перспективі.

1. Аль Хайек А. *Современные подходы к оценке экономического потенциала страны* / А. Аль Хайек // *Сучасна інноваційно-промислова політика України: Інвестиційні пріоритети та інфраструктура*. - Т. 1. - Чернівці: Рута, 2009.

2. *Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели* / Берсуцкий Я. Г. [и др.]. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002.

3. Бир С. *Кибернетика и управление производством* / С. Бир. – М.: Наука, 1965.

4. Гвишиани Д. М. *Организация и управление* / Д. М. Гвишиани. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998.

5. Гончаров В.М. *Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств* : [монографія] / В. М. Гончаров, М. В. Савченко, Д. В. Солоха, І. В. Савченко. - Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2008.

6. Кант И. *Основы метафизики нравственности* / И. Кант. - М.: Мысль, 1999.

7. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е.В. Якушева. - М.: Экономика, 1990.
8. Пригожин И. Время, хаос, квант / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М.: Наука, 1994.
9. Солоха Д. В. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону : [монографія] / Д. В. Солоха, М.В. Бандура, М.В. Савченко, В.В. Морева. - Донецьк: Ноулідж, 2011.
10. Управление - это наука и искусство: А.Файоль, Г.Эмерсон, Ф.Тэйлор, Г.Форд / [сост. Г. Л. Подвойский]. - М.: Республика, 1992.

УДК 502.34:574.63

Shulayeva Y.,

PhD, associate professor, Department of Management
and Economic Law,
SHEI "Donetsk National Technical University"

ELECTRONIC WASTE: TRASH TO CASH

Rapid technological advances and lower product prices for more powerful machines are contributing to shorter product life spans and frequent replacement of electrical and electronic equipment. As a result it leads to generation of e-waste, which attracts more and more attention from businesses, government authorities and civilians. Waste electrical and electronic equipment is defined as electrical and electronic equipment which has reached end of life (waste); including all components, subassemblies and consumables which are part of the product at the time of discarding. There is a growing concern over WEEE due to increasing amounts generated, coupled by the toxic content and the valuable materials. WEEE is the most rapidly growing segment of the municipal waste stream. The article defines the problem of e-waste management in Ukraine. It contains the best practices of e-waste management in the EU. It analyses and compares Ukraine and EU legislation in this field, responsibility of producers of electrical and electronic equipment (as well as importers and retailers), e-waste collection schemes and financial mechanisms. The article contains suggestions of how to solve the problem of generated and accumulated electronic waste as well as the model of economically and environmentally effective e-waste management.

Keywords: *electrical and electronic equipment, waste of electrical and electronic equipment, WEEE generation, Basel convention, EU-Ukraine Association Agreement, waste classifier, advanced recycling fee, collection schemes.*

ЕЛЕКТРОННІ ВІДХОДИ: ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕТВОРЕННЯ ВІДХОДІВ У ДОХОДИ Шулаєва Ю. Є.

Стрімкі темпи науково-технічного прогресу, розширення ринків збуту й сфер застосування електричного й електронного обладнання супроводжуються скороченням його життєвого циклу в результаті появи нових видів і моделей. Як наслідок, це призводить до утворення електронних відходів, які все більше привертають увагу бізнесу, органів управління й громадськості. У статті визначена проблема поводження з електронними відходами в Україні на основі вивчення передового досвіду управління електронними відходами в країнах ЄС. Виконано аналіз управління потоками цих відходів в Україні та в ЄС за законодавчим регулюванням, відповідальністю виробників електричного й електронного обладнання (імпортерів, ритейлерів), схемами збору електронних відходів, механізмами фінансування управління такими відходами. Наведено висновки, у яких запропоновано шляхи задля вирішення зростаючої проблеми нагромадження електронних відходів та модель економічно та екологічно ефективного управління ними.

Ключові слова: електричне й електронне обладнання, електронні відходи, утворення електронних відходів, Базельська конвенція, Угода про асоціацію між Україною та ЄС, класифікатор відходів, авансові платежі, схеми збору.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ОТХОДЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕВРАЩЕНИЯ ОТХОДОВ В ДОХОДЫ

Шулаева Ю. Е.

Стремительные темпы научно-технического прогресса, расширения рынков сбыта и сфер применения электрического и электронного оборудования сопровождаются сокращением его жизненного цикла в результате появления новых видов и моделей. Как следствие, это приводит к образованию электронных отходов, которые все больше привлекают внимание бизнеса, органов управления и общественности. В статье определена проблема обращения с электронными отходами в Украине на основе изучения передового опыта управления электронными отходами в странах ЕС. Выполнен анализ управления потоками этих отходов в Украине и в ЕС по законодательному регулированию, ответственности производителей электрического и электронного оборудования (импортеров, ритейлеров), схемам сбора электронных отходов, механизмам финансирования управления такими отходами. Приведены выводы, в которых предложены пути решения проблемы накопления электронных отходов и модель экономически и экологически эффективного управления ими.

Ключевые слова: электрическое и электронное оборудование, электронные отходы, образование электронных отходов, Базельская конвенция, соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС, классификатор отходов, авансовые платежи, схемы сбора.

Problem statement. This article reviews the growing problem of waste of electrical and electronic equipment (WEEE) generated in Ukraine, describes one model of a convenient and environmentally friendly WEEE management system, and outlines business opportunities for EEE producers, importers, local recyclers and EU take-back compliance schemes among producer associations.

WEEE is a national challenge that needs to be addressed at all levels. The Verkhovna Rada can contribute to a national solution by adopting legislation that allows temporary WEEE export and bringing Ukrainian laws on waste in line with EU legislation. EEE producers, importers and retailers need to join forces in sharing responsibility for organizing effective collection and recycling financing systems.

Analysis of the last researches and publications. There is a number of research works related to the development of an effective mechanism of management of electronic waste, which have been made by the foreign authors. This article refers to the works of Antrekowitsch H. [4] and Sinha D.K. [10]. Studies in Ukraine in this field are limited with the translated articles published in the foreign editions.

The **purpose of the article** is to offer the roadmap for WEEE management policy in Ukraine based on the analysis of the current WEEE management mechanism in Ukraine and in the EU.

The main results of the research. *What is WEEE?* The global market for electric and electronic equipment (EEE) has grown exponentially in the last 40 years as the use of equipment

such as mobile phones and computers skyrocketed, even in the poorest countries in the world. Developing countries like Ukraine are the fastest-growing markets for these goods.

More than 10 million PCs, equal to a total mass of over 400,000 tonnes, and more than 20 million mobile phones equal to about 2,400 t were imported to Ukraine over 1991-2006. In 2006, the Ukrainian PC market was the fastest-growing in Europe. In 2007, Ukraine was 3rd largest PC importer after Russia and Poland in Central and Eastern Europe [1]. Sales peaked in 2008 [2]. Demand slumped in 2009 and 2013 because of economic recession (Fig. 1).

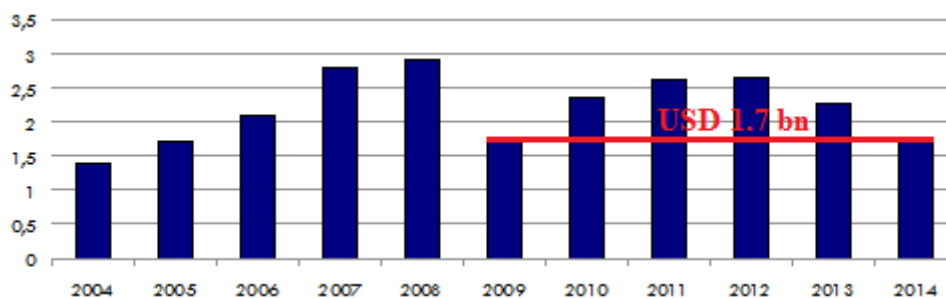


Fig. 1. Ukraine's IT equipment market, USD bn

Source: [3]

According to IDC projections [3], PCs demand is not expected to recover in the next while, as purchasing power has fallen significantly among Ukrainians. Nevertheless, the e-tablets segment in the domestic consumer electronics market was the 3rd biggest among CEE countries in 2014.

With 98.8% of its computers not made domestically, Ukraine imports large quantities of electric and electronic equipment, which means that responsibility for environmentally friendly WEEE management at the end of EEE lifespans needs to be laid on importers. This is in line with the producer-pays principle and principle of extended producer responsibility legally instituted by all developed countries to comply with the concept of sustainable development.

In Ukraine's market for electrical and electronic equipment, the main importers are: Indesit, Bosch, Phillips, Delonghi, LG, and Sony for the household appliances. The market shares of the main importers for tablets and notebooks can be seen in the pie charts below [3].

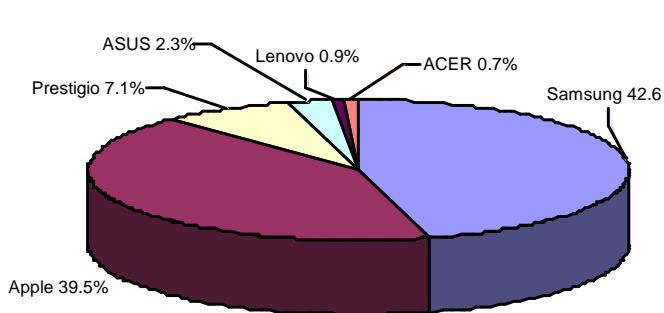


Fig. 2. Ukraine's main importers for tablets

Source: [3]

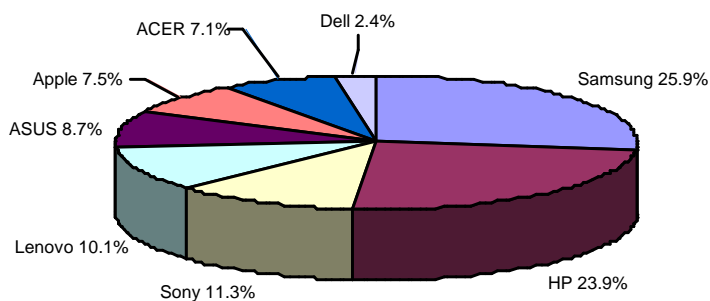


Fig. 3. Ukraine's main importers for notebooks

Source: [3]

Rapid technological advances and lower product prices for more powerful machines are contributing to shorter lifespans and frequent replacement. There is a growing concern over WEEE as increased quantities are generated, coupled with toxic content and valuable materials.

Today, WEEE is the fastest-growing segment of the municipal waste stream. There is no official data on the amount of WEEE discarded in Ukraine, but it is estimated that over 200,000 t of WEEE are generated annually and the amount keeps growing. According to one projection, by 2022 the total volume of WEEE generated in Ukraine could reach 3mn tons. In terms of per capita WEEE generated, Ukraine leaves most EU states behind (Fig. 4).

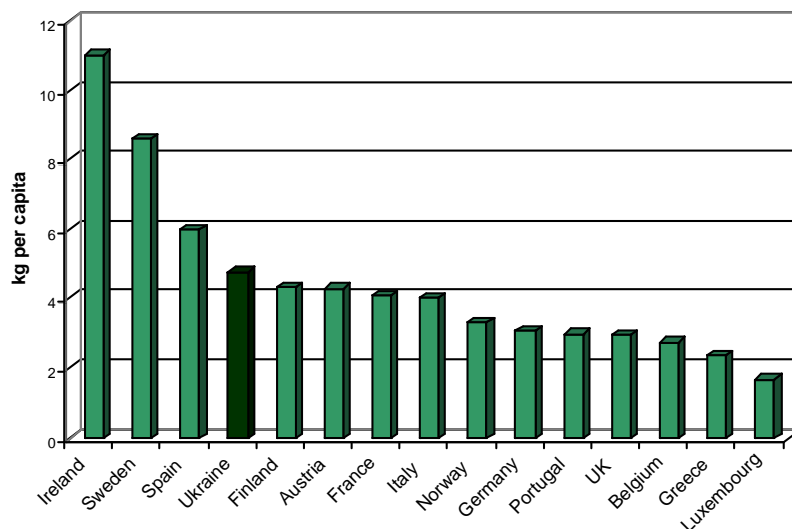


Fig. 4. WEEE generated per capita in 2012

Source: [3]

The minimum price that EU recyclers are prepared to pay for WEEE produced in Ukraine is EUR 200 per t, which means that Ukraine loses up to EUR 40mn annually.

What problems does WEEE generate? The main problem with WEEE in developing countries is uncontrolled burning and recycling using rudimentary skills and technologies to recover precious metals that pose a danger to the environment and human health.

Potentially, this is also a sizeable market that involves considerable investment from both the private and public sectors, as WEEE recycling funds depend on the quantities of EEE produced and imported in the country. Competition among WEEE recycling companies is growing dramatically in Europe. This is partly due to the growing number of companies operating in this field and partly to the rapid development of hi-tech equipment and facilities that minimize the cost of recycling and maximize the recovered secondary raw materials.

Valuable materials in WEEE. Most of the valuable substances in EEE are found in the printed circuit boards that connect and support electronic components. In a PC, these metals include iron, aluminum, copper, lead, nickel, tin, gold, silver, platinum, and palladium. Metals and other valuable materials are present in other electronics components, such as copper in wires, and iron and aluminum in household appliances. According to the US Geological Survey, 1 ton of computer waste contains as much gold as 18 tons of gold-bearing rock. The principal metal present in WEEE streams is copper, so for the purposes of comparison, the levels of valuable metals present in a

typical copper ore and typical WEEE metals contents are shown in Table 1. The comparison highlights the importance of maximizing WEEE recycling.

Table 1. Extractable metals in WEEE compared to typical copper ore (%)

Metal	Typical copper ore	Keyboard	PC	PCBs
Silver	0.00034	0.050	0.0090	0.300
Gold	0.00010	0.005	0.0010	0.008
Copper	0.80000	13.000	7.0000	25.000
Zink	0.12000	3.000	1.3000	1.500
Palladium	0.04000	0.0002	0.0004	-
Aluminium	-	18.0000	11.0000	3.000

Source: [4]

This sector of business in Ukraine is still nascent. It is a consequence of the imperfect legislative regulation and the absence of the financial mechanism of WEEE management.

WEEE management in Ukraine today. Legal Framework. Basel Convention. Ukraine ratified [5] the Basel Convention on The Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes and Their Disposal in 1999. This Convention:

- limits the transboundary movement of hazardous wastes;
- recommends that hazardous wastes and other wastes should, as far as is compatible with environmentally sound and efficient management, be disposed of in the state where they were generated;
- lays responsibility for the transport and disposal of hazardous wastes on the waste generator (producer, importer or trader).

At the same time, the Basel Convention also regulates the cross-border movement of WEEE where the state that generated the WEEE does not have the technical capacity and the necessary facilities or suitable disposal sites to dispose of the wastes in an environmentally sound and efficient manner.

Since Ukraine doesn't have enough facilities for WEEE recycling, the Basel Convention states that it should export the WEEE generated in the country to ensure its' environmentally friendly management.

Ukrainian law complicates and makes the export of such waste nearly impossible because some of it contains precious metals. Certainly, exported WEEE means a loss of valuable resources for the country, but in the meantime thousands of tonnes of WEEE are simply being dumped and accumulated in landfills around the country, causing significant environmental damage from the toxic chemicals and hazardous materials that this waste contains.

Waste Classifiers. Ukraine lacks a coherent methodology to identify the hazard class of the waste. Apart from it, classifiers consider only wastes generated from market players. The waste streams from households are not regulated.

There are several documents, so called waste classifiers, which refer waste to a certain waste group:

- Temporary Classifier, enacted by the USSR Ministry of Health. Industries still use it to identify the hazard class of waste generated during production.
- Sanitary requirements for the treatment of industrial waste.

• The State Waste Classifier groups waste according to the economic or service sector generating the waste, while producing goods or rendering services. It is based on two classifiers: the Classifier of Categories of Economic Activity and the State Classifier of Products and Services. It does not identify hazard classes. WEEE is positioned in Group Б6 with a code of 7740.3.1.04 as damaged, obsolete or irreparable electronic equipment generated in companies from different economic sectors.

EU-Ukraine Association Agreement. Currently EU companies interested in recycling and ready to handle WEEE generated in Ukraine cannot gain access to the Ukrainian WEEE market because of discrepancies between EU and Ukrainian legislation.

The Association Agreement opens up new opportunities in environmental and waste management cooperation but requires that Ukraine harmonizes its legislation with EU laws.

The EU-Ukraine Association Agreement's [7] political section was signed on the March 21, 2014, and economic section on June 27, 2014. It calls for the gradual approximation of Ukrainian legislation to EU law and policy on environment. Accordingly:

- EU Directive 2008/98/EC on waste must be adopted in national legislation within 3 years of this Agreement entering into force.
- Competent authority/ies must be designated within those 3 years.
- Full cost recovery mechanism following the polluter pays principle and extended producer responsibility principle must be established within 5 years.

As EU-Ukraine Association Agreement was supposed to have been signed in November 2013, several steps had already been taken to harmonize Ukrainian legislation on waste with EU laws and regulations:

• The law of Ukraine on waste had been significantly amended in 2010. Responsibility for collecting WEEE and recycling it was laid on the Cabinet of Ministers and other Ministers and municipal governments.

• A plan for measures to adapt Ukrainian legislation to EU legislation was developed and confirmed for 2013. The plan included a list of EU Directives on environmental protection to serve as guidelines and standards for Ukraine's lawmakers. The Directive on Waste 2008/98/EC, which also regulates WEEE stream, is one of them.

• In order to implement this plan, the Recommendations on WEEE Collection, which stipulate collecting it on sites for bulky domestic wastes and organizing a mobile collection system together with collection points, were approved. These recommendations were developed for local councils and local governments responsible for collecting and processing domestic waste.

Since then, the situation in Ukraine has not changed and no subsequent steps were taken to implement the plan or regulations.

Producer Responsibility. At the moment, none of the stakeholders in the EEE lifespan - producers, importers, wholesalers or retailers - is legally responsible for the WEEE generated.

WEEE collection schemes. Household WEEE collection schemes are stipulated by the Recommendations on WEEE Collection, but the Recommendations have not been implemented. This means that this WEEE stream is not controlled in Ukraine. Second-hand EEE is an informal market, with devices being resold for the purpose of reuse or dismantling for spare parts. This prolongs EEE lifespan and helps to temporally slow down WEEE generation, but it does not

prevent it altogether. At the end of the day, what's left goes to landfills, together with other domestic waste.

WEEE collection from business is regulated in such a way that the state legally obliges companies to make agreements with recyclers that handle waste containing precious metals. However, most such firms take WEEE only to extract precious metals: the rest of the waste goes to landfills.

Financial mechanism. There is no official/state financial mechanism developed for the collection, take-back and recycling of WEEE. An example of the financial mechanism that works among EU member states is offered in Section 5.4.

Best practice in WEEE management in the EU

Legal Framework. There are two main Directives that regulate WEEE management in the EU:

- WEEE Directive [8]. It is intended to establish collection schemes for consumers to return their WEEE free-of-charge. These schemes aim to increase the recycling and/or re-use of WEEE. The requirements for collecting and recycling volumes were revised in order to tackle the rapidly expanding WEEE stream. The revised Directive came into effect in February 2014.

- RoHS Directive [9]. Its purpose is to limit certain hazardous substances, such as mercury, chromium, cadmium, lead, PBB and PBDE, in EEE. In December 2008, the European Commission proposed revising the Directive. The RoHS recast Directive 2011/65/EU came into effect in January 2013.

WEEE and RoHS observance by the EU member states has led to leading global positions in reducing the volumes of WEEE generated and accumulated, while in increasing volumes of WEEE collected and recycled.

Waste Classifiers. The European Waste Catalogue and Hazardous Waste List [10] are used for the classification of all hazardous and non-hazardous wastes and are designed to form a consistent waste classification system across the EU. They form the basis for all national and international waste reporting obligations, such as those associated with waste licenses and permits, the National Waste Database and the transport of waste. Wastes are grouped according to the properties of wastes in the same group and the treatment method is chosen accordingly.

WEEE are positioned in Group 16 02 "Wastes from electrical and electronic equipment" in Sec. 16, which also includes end-of-life vehicles, batteries and accumulators. WEEE includes 8 subgroups, most of them marked with an asterisk, indicating that they are hazardous.

Producer Responsibility. WEEE Directive establishes producer responsibility for EEE products. Producers must contribute to financing and bear responsibility for a fully-functioning collection system for their spent products. In the Directive, "producer" refers to those manufacturing and, under their own name, importing and/or selling electric and electronic products (stakeholders).

Collection schemes. To comply with the WEEE Directive and Basel Convention, EU member states established WEEE take-back compliance schemes, which bring together the biggest producers of electrical and electronic equipment, such as Samsung, Panasonic, Electrolux and so on, behind special enterprises, such as ICT Milieu and NVMP in the Netherlands, Recupel in Belgium, El Kretsen in Sweden, El Retur in Norway, SWICO in Switzerland, and Asekol in Czech Republic.

The most common collection schemes are: collection yards run by city councils; mobile collection points, mostly for bulky WEEE; municipal collection points; EEE points of sale and service; collection points at schools, private companies and governmental offices.

Financial mechanism. Since August 13, 2005, producers must fund the recycling of WEEE basing on their current market share, by filling WEEE recycling fund with:

- Advanced Recycling Fees (ARF) charged to consumers of new EEE at the moment of its purchase, together with
- Administration Flat Fee.

The WEEE Directive requires EU member states to ensure that for a transitional period of 8 years (10 years for large household appliances) producers are allowed to show consumers the visible advanced recycling fee at the time of sale of new products. The visible advanced recycling fee consists of the costs of collection, treatment and disposal of historic WEEE in an environmentally sound way.

Fig. 5 shows the circular flow of materials, which aims to optimize a closed loop material cycle, together with the financial flow designed to fill the Recycling Fund.

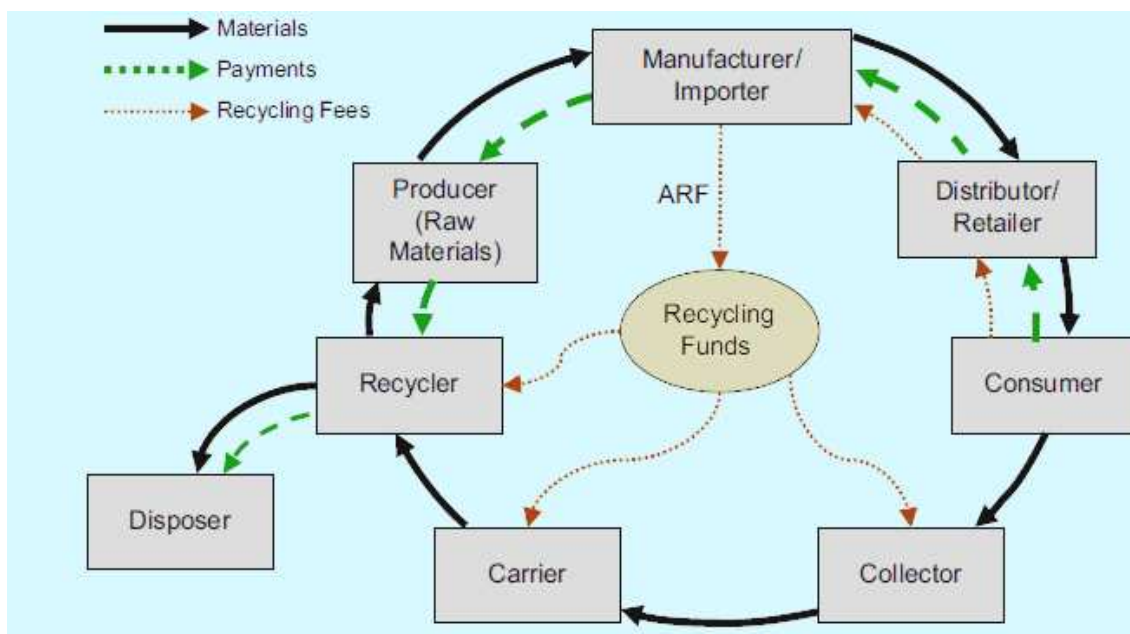


Fig. 5. Flow of materials and finances in EU WEEE management system

Source: [10]

An industry-based national WEEE registration body is responsible for keeping and updating the database of registered EEE producers or importers and their market shares, and approving environmental management costs. These costs fund collective compliance schemes operating in EU states, to enable them to pay for environmentally sound management of all household WEEE taken back by retailers or deposited by members of the public at local civic amenity sites.

Conclusions. *A roadmap for WEEE management policy in Ukraine*

A. Improve the national legal framework regulating WEEE by:

- harmonizing Ukrainian legislation on WEEE management with EU legislation (such as the Waste Classifier and the Ukrainian Law on Waste);

- adopting certain EU standards, rules and regulations in this field. This means not only the adoption of laws and so on, but also the implementation of, for example, Basel Convention requirements to comply with internationally observed rules of transboundary movement of hazardous waste, Extended Producer Responsibility and polluters pay principles;

- allowing the temporary export of WEEE for environmentally sound treatment, until Ukraine builds up its own facilities to handle domestic recycling, in accordance with the Basel Convention instructions;

- drafting new laws based on EU practice, such as WEEE and RoHS Directives.

B. Establish an industry-based national WEEE registration body responsible for the database of registered EEE producers and importers in Ukraine, and their market shares, environmental management costs, and statistics for WEEE generated, collected and recycled.

C. Introduce WEEE take-back compliance schemes, associations of WEEE producers/importers, to implement the concept of Extended Producer Responsibility by providing effective collection and treatment schemes.

D. Launch a WEEE Recycling Fund to cover the expense of environmentally sound WEEE treatment.

E. Raise awareness among decision-makers, the public and other stakeholders around issues related to EEE and WEEE. This means that, besides improving the system of checks and penalties along the entire product lifecycle, an effective information campaign is needed to raise awareness among both consumers and retailers, and among public authorities. Only a comprehensive approach will reduce the profitability of the black market and produce a new economy and new jobs that respect the environment.

1. Kutik M. *Computer market peaks out [Electronic resource]* / M. Kutik // *Kommersant Ukraine*. – 2007. – Retrieved from <http://www.kommersant.ru/doc/754384>

2. Nikolayev O. *IDC's IT market analysis before and after the revolution, the IT Channel [Electronic resource]* – Retrieved from <http://channel4it.com/publications/IDC-proanalizirovala-IT-rynok-Ukrainy-do-i-posle-revolyucii-1579.html>

3. Sokolov A. *Ukraine's PC market, General Director [Electronic resource]* – Retrieved from <http://director.com.ua/reitingi-i-statistika/rynok-kompyuternoї-tekhniki-v-ukraine>

4. Antrekowitsch H. *Metallurgical Recycling of Electronic Scrap, in The Minerals* / H. Antrekowitsch, M. Potesser, W. Spruzina, F. Prior. – US: Howard, S.M. (Ed), *Metals and Materials Society, Warrendale, PA., 2006.*

5. Закон України «Про приєднання України до Базельської конвенції про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх видаленням» // *Відомості Верховної Ради України*. – 1999. – № 34.

6. *EU-Ukraine Association Agreement, complete texts [Electronic resource]*. – Retrieved from http://eeas.europa.eu/ukraine/assoagreement/assoagreement-2013_en.htm

7. *Directive 2002/96/EC on waste electrical and electronic equipment dated January 27, 2003, European Parliament and Council // Official Journal of the European Union, 2003.*

8. *Directive 2002/95/EC on the restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment dated January 27, 2003, European Parliament and Council // Official Journal of the European Union, 2003.*

9. *European Waste Catalogue and hazardous waste list, valid as of January 1, 2002. – Ireland: The Environmental Protection Agency, 2002.*

10. *Sinha D. K., Producer Responsibility for E-waste Management: Key issues for consideration / D. Sinha, P. Kraeuchi, R. Widmer // Journal of Environmental Management, 2007.*

УДК 658.012.34:615.12

Левченко В. О.,
асистент, кафедра логістики,
Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПІДХОДУ

В статті досліджено та систематизовано підходи до оцінки ефективності логістичної системи аптечної мережі. Визначено, що найбільш поширеними є витратний, цільовий, результативний, збалансований та інтегральний підходи. Доведено, що використання інтегрального підходу дозволяє всебічно та комплексно оцінити вплив різних факторів на ефективність логістичної системи. Запропоновано методика формування інтегрального показника оцінки, який включає до себе набір комплексних та часткових показників по кожній складовій логістичної системи аптечної мережі. Визначено, що при виборі часткових показників оцінки необхідно урахувати специфічні фактори функціонування аптечних мереж, розглянуто особливості формування функціональної, інфраструктурної та ресурсної складових логістичної системи аптечної мережі.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність, логістична система, ефективність логістичної системи, аптечна мережа, інтегральний підхід.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АПТЕЧНОЙ СЕТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОДХОДА

Левченко В. О.

В статье исследованы и систематизированы подходы к оценке эффективности логистической системы аптечной сети. Определено, что наиболее распространенными подходами являются целевой, затратный, результативный, сбалансированный и интегральный подходы. Отмечено, что использование интегрального подхода позволяет всесторонне и комплексно оценить влияние различных факторов на эффективность логистической системы. Предложена методика формирования интегрального показателя оценки, который включает в себя набор комплексных и частных показателей по каждой составляющей логистической системы аптечной сети. При выборе частных показателей оценки необходимо учитывать специфические факторы функционирования аптечных сетей, в связи с этим рассмотрены особенности формирования функциональной, инфраструктурной и ресурсной составляющей логистической системы аптечной сети.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность, логистическая система, эффективность логистической системы, аптечная сеть, интегральный подход.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF LOGISTICS SYSTEM DRUGSTORE CHAIN WITH AN INTEGRATED APPROACH

Levchenko V.

The purpose of the article is to study approaches to assessing effectiveness of pharmacy chain logistics system. The article examined and a systematic approach to assessing the effectiveness of the logistics system drugstore chain. The most common approach defined target, cost, efficient, balanced and integrated approach. Using an integrated approach allows full and comprehensive assessment of the impact of various factors on the efficiency of the logistics system. The author proposed a method of forming an integral index evaluation with a set of comprehensive and individual indicators for each component of the logistics system drugstore chain. In the article the author takes into account specific factors functioning drugstore chain. The author considers the features of the formation of a functional, infrastructure and resource component of the logistics system drugstore chain. The parameters of functional subsystem includes indicators of supply, distribution, warehousing, transportation and others. Functional subsystem complemented estimation indicators of organizational systems, resources, information systems. The results of research allow to make effective management decisions.

Keywords: *logistics, logistic activities, logistics system, effectiveness of logistics system, drugstore chain, integrated approach.*

Постановка проблеми. В сучасній економічній науці багато уваги приділяються дослідженню ефективності суб'єктів та їх діяльності, що обумовлено багатогранністю та великим значенням даної категорії у розвитку економічних процесів. Слід зазначити, що логістична система суб'єкта господарювання, і це повною мірою стосується логістичної системи аптечних мереж, не знаходиться у постійному стані. Динамічні зміни системи обумовлені впливом факторів макросередовища та змінами внутрішнього характеру, які ставлять задачу розвитку системи задля забезпечення її адекватності новим умовам. Саме розвиток системи є основою підвищення ефективності її функціонування та можливості досягнення поставлених цілей через вирішення певного кола завдань. В таких умовах особливої уваги заслуговує дослідження ефективності логістичної системи аптечної мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему аналізу та оцінки ефективності логістичної системи досліджено в наукових працях вітчизняних та закордонних вчених, а саме Бауэрскса Доналда Дж. та Клосса Дейвида Дж. [1], Руденко Г. Р. [5], Сумець О. М. [7], Ткачової А. В. [8], Фролової Л. В. [9], Чернописької Н. В. [10] та ін. Результати дослідження специфічних особливостей оцінки ефективності логістичних систем та логістичної діяльності аптечних мереж представлено у роботах таких науковців як Клунко Н. С. [2], Питуляк Н. С. [4], Шабельник Т. В. та ін. При цьому ряд питань вибору підходів до оцінки ефективності логістичної системи з урахуванням особливостей функціонування об'єкту ще потребує подальших досліджень.

Мета статті. Дослідження інтегрального підходу до оцінки ефективності логістичної системи аптечної мережі.

Основні результати дослідження. В сучасних умовах можна виокремити різні підходи до аналізу та оцінки ефективності логістичних систем. Окремі закордонні та вітчизняні вчені вважають, що при оцінці ефективності логістичної діяльності основним показником слід

вважати витрати на логістичну діяльність. Так, в дослідженні ефективності організації логістичної системи Бауэрсокс Доналд Дж. та Клосс Дейвид Дж. визначають, що існує шість оперативних цілей, орієнтація на які дозволить досягти ефективності логістики: швидка реакція, мінімальна невизначеність, мінімальний обсяг запасів, укрупнення вантажних перевезень, якість, підтримка життєвого циклу. Автори відзначають, що ефективність (співвідношення прибуткових та неприбуткових угод) свідчить про ступінь задоволення потреб системи «на виході», тобто очікуваних результатів роботи логістичної системи [1].

Оцінка тільки співвідношення результатів діяльності та логістичних витрат не може повною мірою надати відомості про ефективність логістичної діяльності, необхідно оцінювати не співвідношення, а відповідність логістичних витрат. На наш погляд, аналіз логістичних витрат представляє собою важливий етап оцінки ефективності логістичної діяльності, але не є остаточною метою оцінки. Аналіз логістичних витрат необхідно проводити задля пошуку шляхів їх скорочення, при цьому ефективність логістики – більш широке поняття, яке потребує всебічного комплексного аналізу та оцінки.

Деякі автори зазначають ключову роль фінансових показників в ефективності логістичної діяльності. Автор вважає, що цінність логістики можна оцінити через її вплив на загальні фінансові показники діяльності підприємства [6].

На думку Фролової Л.В., в основі оцінки ефективності логістичної діяльності лежить збалансована система показників, при цьому пропонується використання методу експертних оцінок [9].

Інтегральний підхід для оцінки ефективності логістичної системи підприємства шляхом формування сукупного показника ефективності з ряду часткових пропонується також у роботах Чернописької Н.В. [10], Ткачової А. В. [8], Сумець О. М. [7], Кочубея Д. [3], Руденко Г. Р. [5] та інших авторів.

Логістична система аптечної мережі має певні особливості функціонування. Наявність характерних особливостей ставить за необхідне визначення методів оцінки ефективності функціонування та розвитку логістичних систем аптечних мереж.

Задля оцінки ефективності логістичної діяльності українськими вченими пропонується оцінка ефективності взаємодія фармацевтичного підприємства з ключовими суб'єктами ринку, формування мережі організацій-споживачів. Автор вважає, що критерієм ефективності логістичної системи підприємства, у тому числі фармацевтичного, слід вважати «досягнення максимальної ефективності роботи всіх учасників процесу виробництва та розподілу продукції, що веде до максимізації прибутку» [2]. Клунко Н.С. відзначає, що ефективність логістичної системи можна оцінити саме в традиційний спосіб – як відношення отриманого ефекту до рівня витрат на досягнення цього ефекту [2], що надає можливість використання цільового підходу оцінки ефективності.

Н. С. Питуляк та Р. Р. Гриник у своєму дослідженні функціонування логістичних інформаційних систем аптечних мереж [4] наполягають на необхідності використання інформаційних логістичних систем задля забезпечення можливості інтеграції всіх її функціональних підсистем.

На наш погляд, існуючі підходи до оцінки розвитку логістичної системи не виключають, а доповнюють один другий, створюючи методичні основи формування ефективних

управлінських рішень щодо логістичного управління суб'єктом господарювання. Існуючі підходи до оцінки ефективності логістичної системи аптечної мережі представлено на рис. 1.



Рис. 1. Систематизація підходів до оцінки ефективності логістичної системи

Джерело: систематизовано автором.

На наш погляд, при оцінці ефективності логістичної системи аптечної мережі найбільш прийнятним є використання системи часткових та узагальнюючих показників ефективності з формуванням інтегрального показника оцінки.

В результаті дослідження наукових праць вітчизняних та закордонних вчених по проблемі вибору та формування показників оцінки ефективності логістичних систем, нами було запропоновано систему показників оцінки за кожною складовою логістичної системи. При цьому, на наш погляд, в таку систему необхідно включати не тільки показники, які характеризують ефективність функціональних складових логістичної системи аптечної мережі (постачання, виробництво, транспортування, складування, збут), а й показники ефективності підсистем забезпечення, а саме інфраструктурної та ресурсної підсистем. Саме такий системний підхід дозволить повною мірою урахувати вплив всіх компонентів логістичної системи аптечної мережі на ефективність її функціонування. Система часткових показників по кожній складовій логістичної системи аптечної мережі дозволяє оцінити вплив кожного компоненту системи.

При формуванні системи часткових показників оцінки підсистем логістичної системи аптечної мережі необхідно ураховувати специфічні фактори функціонування, до яких слід віднести наступні:

- велика номенклатура товарної продукції, субстанцій та матеріалів;
- незначний обсяг партій товарної продукції,
- необхідність формування плану закупок з оптимальним асортиментом лікарських засобів, який з одного боку, відповідає потребам споживачів, з іншого – не створює додаткові запаси на складі аптек,
- високі вимоги до якості продукції, обмеженість термінів зберігання товарної продукції,
- висока соціальна значущість лікарських засобів та іншої фармацевтичної продукції,
- наявність сезонної залежності по окремим товарним групам лікарських засобів,
- необхідність забезпечення доступності цін для населення та пов'язані з цим особливості цінової політики.

Формування системи часткових показників базується на характеристиці особливостей функціонування окремих підсистем логістичної системи аптечних мереж, що полягає у наступному.

1. Підсистема постачання логістичної системи аптечної мережі формується виходячи з основної її мети – забезпечення оптимального обсягу та номенклатури товарної продукції своєчасно та у відповідності з потребами споживачів. Підсистему постачання необхідно формувати у відповідності з рядом критеріїв, до яких провідні вчені відносять наступні: надійність постачання, якість товарної продукції та її ціна, віддаленість генератору матеріальних потоків (постачальників) від об'єкту, терміни виконання поточних та термінових заказів, наявність резервних потужностей у джерела поставок тощо.

При виборі постачальника фармацевтичної продукції найбільш вагомими критеріями є цінові критерії (ціни, знижки, відстрочка платежу, улови платежу), часові критерії (своєчасність поставок, обробка заказів), іміджеві критерії (репутація оптової фармацевтичної фірми, кількість претензій аптек), інформаційні критерії (коректність інформації та час її отримання), повнота асортименту, якість продукції при поставці, наявність додаткового сервісу тощо.

Для аптечних мереж характерно використання у якості постачальника товарної продукції аптечного складу (бази), який представляє собою суб'єкта інфраструктури аптечного ринку, в функції якого входить оптова та роздрібна торгівля лікарськими препаратами та іншими фармацевтичними товарами. З точки зору на представлені критерії, нами було обрано ряд показників, які найбільше відображають ефективність функціонування підсистеми постачання.

Підсистема постачання аптечної мережі вирішує наступні завдання:

- оцінка потреби мережі та окремих її структурних підрозділів (аптечних закладів) в лікарських засобах;
- заключення договорів з постачальниками та здійснення закупок;
- формування бюджету з розрахунком фінансових показників витрат та доходів закладів;
- координування підсистеми постачання з можливостями підсистем транспортування, складування та збуту;
- організація контролю поставок – обсягу, якості, відповідності супроводжувальної документації тощо.

На основі вищесказаного сформовано систему часткові показники, які відображують відповідність функціонування підсистеми постачання завданням, які стоять перед нею.

2. Підсистема виробництва має на меті виробництво фармацевтичних товарів безпосередньо в аптеці. Дана підсистема має місто в оцінці ефективності логістичної системи тільки в разі, якщо аптека має виробничий підрозділ. В сучасних умовах виробнича функція аптек має недостатній рівень розвитку, перш за все, у зв'язку відсутністю необхідних площ для виробництва згідно з діючою нормативною базою, відсутністю субстанцій та високою ціною на них, необхідністю наявності штатного спеціаліста відповідної кваліфікації та інших, що взагалі призводить до низької рентабельності цього напрямку діяльності. При цьому у разі необхідності до системи показників оцінки ефективності логістичної системи можуть бути включені відповідні часткові показники.

3. Підсистема транспортування логістичної системи аптечної мережі має на меті організацію своєчасної доставки товару необхідного обсягу від постачальника до окремих закладів мережі з мінімізацією витрат на транспортування. До задач підсистеми транспортування логістичної системи аптечної мережі слід віднести:

- транспортне забезпечення доставки лікарських засобів в аптеки мережі з урахуванням оптимальних транспортних маршрутів;
- забезпечення збереження товару при транспортуванні, у тому числі необхідної упаковки, які відповідає вимогам щодо збереження фізико-хімічних властивостей лікарських засобів;
- забезпечення відповідної супровідної документації, яка підтверджує якість та збереження лікарських засобів.

4. Підсистема складування логістичної системи аптечної мережі формується виходячи з основної її мети – забезпечення наявності товару необхідного асортименту та обсягу для своєчасного задоволення потреб споживачів.

Критеріями оцінки ефективності функціонування підсистеми складування логістичної системи аптечної мережі є наступні:

- відповідність складських площ потребам у наявності запасів,
- оптимальний розмір запасів, який максимально відповідає якісним та асортиментним вимогам споживачів,
- швидкість реагування на потреби споживача,
- мінімальні витрати на управління запасами.

На наш погляд, в систему часткових показників оцінки необхідно включення відносних показників запасів аптечної мережі, що обумовлено необхідністю забезпечення можливості їх узагальненням.

5. Підсистема збуту продукції (розподільча підсистема) має відповідати основному критерію – максимальний рівень обслуговування споживачів. З огляду на специфічні особливості функціонування аптечних мереж, формування та оцінку ефективності підсистеми збуту необхідно проводити з урахуванням наступних аспектів:

- урахування кількісних та якісних характеристик асортименту лікарських засобів,
- сезонні коливання попиту на окремі групи лікарських препаратів,
- наявність спеціальних умов щодо зберігання лікарських засобів та обмежені терміни використання лікарських засобів,

– своєчасність та повнота асортименту заказу споживачів (ритмічність обслуговування та відсутність дефектури).

На наш погляд, при оцінці ефективності логістичної системи аптечної мережі недостатньо урахувати тільки ефективність функціональної складової системи.

Тому інтегральний показник включає до себе оцінку інфраструктурної складової (інформаційна, організаційна та забезпечуючи складові), а забезпечуючи складова формується як комплексний показник за видами ресурсів забезпечення – забезпечення матеріальними, фінансовими, трудовими та інформаційними ресурсами.

З огляду на розглянуті функціональні підсистеми та показники їх оцінки, можна запропонувати інтегральний показник ефективності функціональної складової логістичної системи аптечної мережі (рис. 2).

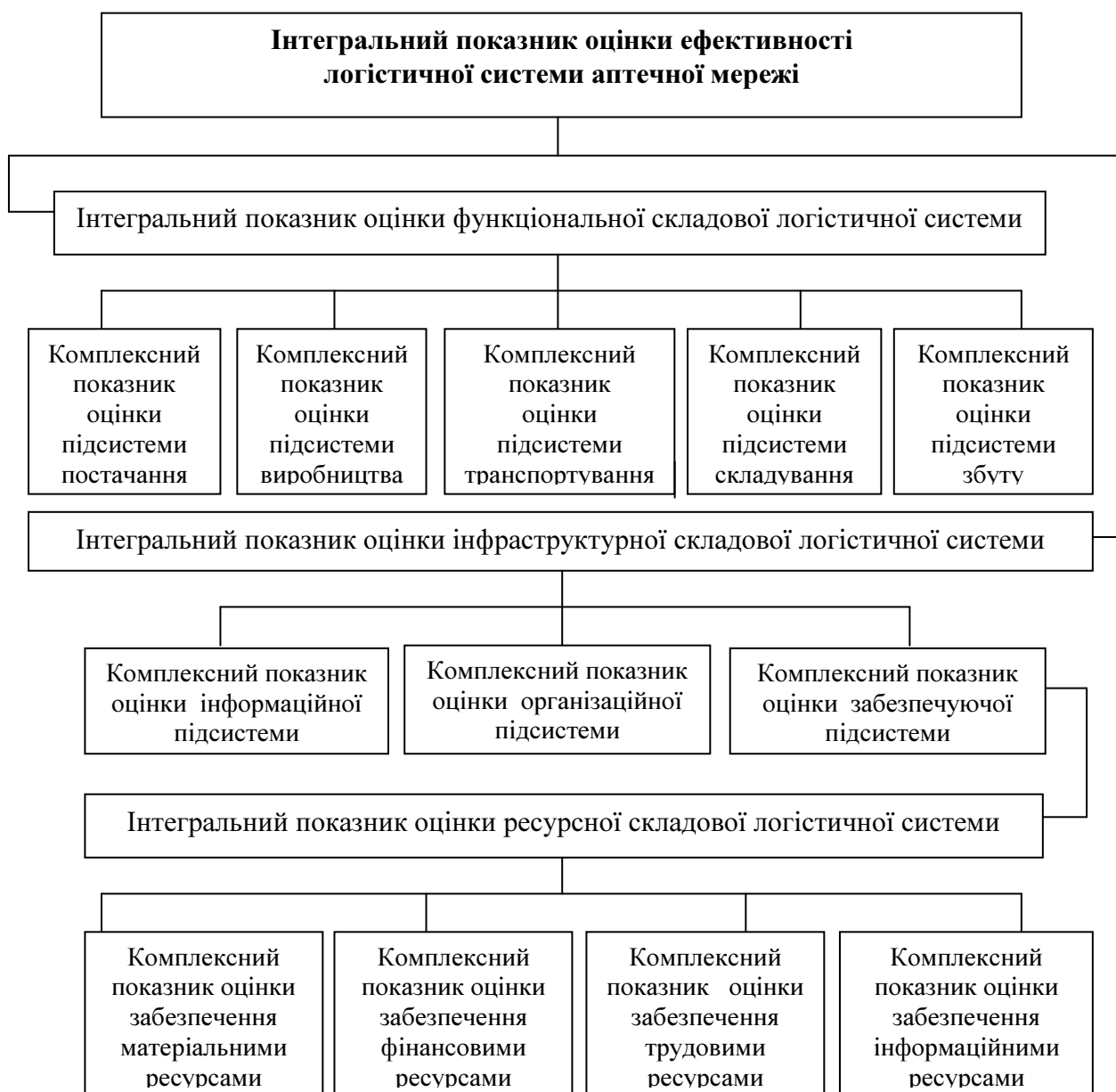


Рис. 2. Формування інтегрального показника оцінки ефективності логістичної діяльності аптечної мережі

Джерело: розроблено автором.

Запропонована схема відображає формування інтегрального показника оцінювання ефективності логістичної системи аптечної мережі, що дозволяє підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Висновок. Для оцінки ефективності логістичної системи аптечної мережі найбільш раціональним є використання інтегрального підходу. Інтегральний показник оцінки включає до себе набір комплексних та часткових показників, які характеризують підсистеми логістичної системи аптечної мережі.

Використання представленого підходу надає можливість систематизувати показники оцінки у відповідності з запропонованими елементами логістичної системи, розширити перелік показників, які повною мірою характеризують функціонування системи, підвищити об'єктивність результатів оцінки.

1. Бауэрсокс Д. *Логистика: интегрированная цепь поставок* / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс; [пер. с англ. Н. Н. Барышиновой, Б. С. Пинскера]. – М. : ЗАО «Олимп—Бизнес», 2008.

2. Клуноко Н. С. *Оцінка витрат і ефективності функціонування логістичної системи фармацевтичних підприємств України* / Н. С. Клуноко, М. В. Рета // *Бізнес – Інформ.* – 2011. – № 10.

3. Кочубей Д. *Оцінка ефективності функціонування логістичної системи торговельних підприємств* / Д. Кочубей // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* – 2009. – № 4.

4. Питуляк Н. С. *Дослідження функціонування логістичних інформаційних систем аптечних мереж* / Н. С. Питуляк, Р. Р. Гриник // *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту.* – 2011. – № 2.

5. Руденко Г. Р. *Методика оцінки ефективності логістичної діяльності на промисловому підприємстві* / Г. Р. Руденко // *Економіка розвитку.* – 2008. – № 1 (45).

6. Сток Дж. Р. *Стратегическое управление логистикой* / Дж. Р. Сток, Д. Ламберт; [пер. с 4-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2005.

7. Сумець О. М. *Система оцінних показників результативності логістичної діяльності підприємства* / О. М. Сумець // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3.

8. Ткачова А. В. *Управління логістичною діяльністю промислових підприємств* : [монографія] / А. В. Ткачова, Т. О. Загорна. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2012.

9. Фролова Л. В. *Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти* : [монографія] / Л. В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004.

10. Чернописька Н. В. *Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства* / Н. В. Чернописька // *Логістика.* – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008.

УДК 330.83

Рейкін В. С.,

канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, м. Луцьк

ПРОБЛЕМА ПОКАРАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ПРАВОПОРУШЕНЬ

У статті досліджено теоретичні аспекти вибору виду та міри покарання при здійсненні правопорушень на засадах економічного підходу Г. Беккера і його послідовників. Проаналізовано раціональність економічної поведінки правопорушників та універсальність вартісних критеріїв оцінювання їхньої вигоди. Обґрунтовано переваги використання штрафних санкцій порівняно із позбавленням волі для напівлегального сектору тіньової економіки. Наведено окремі негативні аспекти застосування економічного підходу у випадку кримінальних злочинів.

Ключові слова: економічний підхід, тіньова економіка, правопорушення, покарання, штрафні санкції, кримінальні злочини, позбавлення волі, компенсація збитків.

ПРОБЛЕМА НАКАЗАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Рейкин В. С.

В статье исследованы теоретические аспекты выбора вида и меры наказания при совершении правонарушений на основе экономического подхода Г. Беккера и его последователей. Проанализированы рациональность экономического поведения правонарушителей и универсальность стоимостных критериев оценки их выгоды. Обоснованы преимущества использования штрафных санкций по сравнению с лишением свободы для полуправового сектора теневой экономики. Приведены отдельные негативные аспекты применения экономического подхода в случае уголовных преступлений.

Ключевые слова: экономический подход, теневая экономика, правонарушение, наказание, штрафные санкции, уголовные преступления, лишение свободы, компенсация убытков.

PROBLEM OF PUNISHMENT IN OFFENCES ECONOMIC THEORY

Reikin V.

This article deals with the theoretical aspects of choosing the type and extent of punishment for offences according to economic approach of G. Becker and his followers. The possibility of applying economic approach in a unified scheme for the analysis of shadow activity of subjects on the micro and macro level are proved. It is shown that the methodology of Becker theory does not provide specific ethical and psychological assessments basing on value terms. Rationality of offenders economic behavior and universal value criteria of evaluating their benefits are analyzed. The advantage of using fines compared to imprisonment for semi-legal segment of the shadow economy is grounded: compensatory effect of losses is achieved, size of budgetary resources for the maintenance of law enforcement is reduced. Some negative aspects of applying economic approach in case of criminal offences are examined: the value of human life and

society's attitude to the forced redistribution of economic resources is not taken into consideration. It is shown that the method of the monetary equivalent in assessing the benefits of offenses based on economic approach is more suitable for semi-legal sector of the shadow economy than for criminal one.

Keywords: *economic approach, shadow economy, offences, punishment, fines, criminal offenses, imprisonment, compensation of losses.*

Постановка проблеми. Виникнення економічної теорії правопорушень пов'язане із публікацією у 1968 р. основоположної статті нобелівським лауреатом Г. Беккером – «Злочин і кара: економічний підхід» [9]. Хоча у ретроспективі окремі ідеї застосування економічного підходу до правових проблем порушення законодавства були висловлені ще у роботах європейських мислителів 18 ст. Ч. Беккарія та І. Бенґамом [1;4], проте зазначена теорія повноцінно сформувалася відносно недавно – у 70-х рр. ХХ ст. Цим самим було започатковано новий актуальний напрям наукових досліджень тіньових явищ та процесів.

Донині зберігається необхідність додаткових досліджень реальної тіньової практики із врахуванням національної специфіки окремих країн та їх законодавства на предмет асиметрії між штрафними санкціями та позбавленням волі. Цей напрям досліджень залишається актуальним, особливо для країн із суттєвою часткою тінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток і верифікацію зазначеної економічної теорії зробили такі відомі вчені як А. Ерліх, С. Камерон, П. Рубін [6], Г. Таллок [8], Л. Туроу, М. Сесновіц та ряд інших науковців. Про важливість наукового пошуку у цьому напрямі досліджень свідчить той факт, що економічним аспектам правопорушень, окрім Г. Беккера [2;3], присвячені роботи інших Нобелівських лауреатів: Д. Бьюкенена, Дж. Стіглера, М. Фрідмена, Т. Шелінга. Аналіз наукових робіт зазначених авторів засвідчив наявність окремих дискусійних положень стосовно аспекту покарання правопорушень.

Мета статті. Здійснити теоретичний аналіз стосовно проблематики покарання правопорушень на основі економічного підходу.

Основні результати дослідження. Дослідження Г. Беккера являє собою узагальнений економічний аналіз екстернальних ефектів щодо здійснених правопорушень та злочинів тіньової сфери [2]. Основоположною ідеєю досліджень Г. Беккера є домінування економічних міркувань при прийнятті життєво важливих рішень індивідами, інколи навіть неусвідомлено. Цим самим він доводить універсальну здатність економічного підходу, що інтегрує різнобічні форми людської поведінки. Фактично Г. Беккер зазначив, що свідомий вибір на користь тіньової діяльності нічим принципово не відрізняється від обрання будь-якої професії, у т.ч. кримінальної [3].

Економічні агенти досить часто суб'єктивно оцінюють однаковий розмір збитків чи доходів від окремих видів правопорушень та по різному ставляться до пріоритетних цінностей того чи іншого суспільства. Проте, на думку Г. Беккера, «людську поведінку не слід розбивати на якісь окремі сектори, в одному з яких вона носить максимізований характер, в іншому – ні, в одному мотивується стабільними уподобаннями, в іншому – нестійкими, в одному призводить до накопичення оптимального обсягу інформації, в іншому не призводить» [3]. Вчений гіпотетично допускає існування певного консенсусу щодо цієї

проблеми, залишаючи моральні аспекти за межами своєї теорії та базуючись на допустимості економічних розрахунків в роботах філософа І. Бенґама і основоположника класичного напрямку кримінології Ч. Беккарія [1;4]. При цьому в якості універсальних критеріїв оцінювання вигоди використовуються вартісні показники та одночасно постулюється відмова від складновимірюваних морально-етичних оцінок та ідеологічної упередженості недотримання суспільних норм та правил.

Успадкувавши неокласичні методи та математичний інструментарій теорії очікуваної корисності, Г. Беккер здійснив відносно простий аналіз можливих доходів від правопорушень порівняно із ймовірними втратами від покарання. Теоретична модель представлена ним у вигляді формули [2]:

$$EU = p * U(Y - f) + (1 - p) * U(Y) \quad (1)$$

де EU – очікувана корисність від здійснення правопорушення;

p – ймовірність виявлення та покарання суб'єкта правопорушення;

U – функція корисності правопорушення;

Y – дохід, виграш правопорушника (не тільки у грошовій формі);

f – показник, що трактується як грошовий еквівалент покарання.

Рівень « EU » залежить від зміни розміру штрафних санкцій « f » та динаміки ймовірності покарання « p », або одночасно обох показників. Збільшення величини змінних як « p », так і « f » призводить до зниження очікуваної корисності « EU » та створює умови для зменшення рівня правопорушень, оскільки відповідно зростає ризик викриття неправомірних дій, або (і) міра покарання. Зростання вірогідності арешту та збільшення тривалості терміну позбавлення волі стимулює до відмови від правопорушення. Але при цьому необхідно зауважити, що цей висновок є дійсним тільки до певного рівня та справедливий для тієї частини індивідів, які схильні до ризику. Якщо економічні агенти надають перевагу неризикованій діяльності (або нейтральні до ризику), то стримуючий ефект проявляється в меншій мірі.

Для того щоб зменшити «прибутковість» будь-яких правопорушень, була введена система покарань – своєрідний податок з боку державних органів, що регулюють та контролюють процес зростання витрат тіньової діяльності.

При визначенні міри покарання за вчинені правопорушення Г. Беккер послідовно відстоює економічні ідеї Бенґама та Беккарія, на відміну від соціологів та юристів, які надають перевагу немонетарним дослідженням. Особлива увага при цьому приділяється проблемі штрафних санкцій та їхніх переваг співвідносно інших форм покарання. На характерні переваги покарання у монетарній формі акцентував свою увагу ще І. Бенґам, зауважуючи що негатив від платника, перетворюється на виграш отримувача [4]. У своїй теорії Г. Беккер також цілеспрямовано доводить пріоритетність саме грошової форми покарання для добробуту суспільства, оскільки негрошова форма покарання не тільки не дає змоги досягнути компенсаційного ефекту, але й потребує додаткових фінансових затрат на здійснення покарання. Позицію вигідності для суспільства фінансових санкцій за рахунок компенсації витрат з боку правопорушника, окрім Беккера підтримали також П. Рубін та Г.

Таллок [6;8]. Критерієм оптимізації та кінцевою метою у цьому випадку є мінімізація сукупних витрат суспільства.

Г. Беккер послідовно наводить аргументи на користь більшої ефективності штрафних санкцій порівняно із позбавленням волі, оскільки у першому випадку не виникають так звані «соціальні омертвілі витрати» (специфічний термін «social dead-weight cost») – затрати на утримання злочинців, які не займаються продуктивною працею. В результаті відбувається абсолютне зменшення суспільних благ («чисті втрати»), а не їхній перерозподіл. У цьому випадку соціокультурні стереотипи та цінності окремої країни були привнесені в економічну теорію, що вважається універсальною. Необхідно обумовити, що витрати на пенітенціарну систему наносять державі прямий збиток тоді, коли дохід від примусової тюремної експлуатації правопорушників менший, ніж витрати на їх утримання у в'язниці.

Штрафні санкції – це стандартний спосіб покарання, який застосовується у випадку так званих «білокомірцевих» правопорушень. Згідно концепції «білокомірцевої злочинності», розробленої Е. Сатерлендом, економічні правопорушення ринкових суб'єктів наносять суспільству суттєво більше збитків порівняно із кримінальними злочинами [7]. Якщо завдані суспільству збитки лише монетарного чи матеріального походження без необоротних негативних наслідків, то і міра покарання повинна обмежуватися виключно економічною сферою. Це пояснюється можливістю реалізації більш ефективної міри покарання, а не поблажливостю щодо економічних агентів. Загалом вважаємо, що повинна існувати можливість вибору між певним терміном позбавлення волі та еквівалентною заміною у вигляді штрафу. Це дає змогу досягти компенсаційного ефекту та уникнути «чистих втрат», хоча будь-яке покарання не відшкодовує повністю всі витрати.

На відміну від І. Бентама, який критикував фіксований розмір штрафів та пропонував враховувати економічне положення суб'єктів, Г. Беккер оптимальний розмір грошового покарання ставить у залежність від граничної величини нанесених збитків, незалежно від доходів правопорушника, пропонуючи використовувати штрафи у всіх можливих випадках. Водночас закономірно те, що свідомі та систематичні правопорушення, які призводять до суттєвих збитків для держави і суспільства, караються у більш суворій формі, ніж ті, які наносять незначні бюджетні втрати та здійснені одномоментно. При визначенні розміру штрафних санкцій до уваги повинні також братися не тільки розмір прямих нанесених збитків, але й витрати правоохоронної системи щодо виявлення правопорушень. У процесі еволюції теорії Беккера в публікаціях окремих авторів було наведено результат, який доводить неов'язковість покарання у вигляді найбільшого розміру штрафу [10]. Оптимальні фінансові санкції можуть бути нижче максимальних у випадках несхильності (чи нейтральності) економічних агентів до ризику відносно матеріальних стимулів та схильності до ризику відносно позбавлення волі.

Загалом, коли розмір нанесених збитків перевищує матеріальні можливості правопорушника, як правило, штрафи доповнюються позбавленням волі чи іншими різновидами покарання (обмеженнями окремих прав та свобод). Для того щоб застосувати економічний аналіз до міри покарання у формі позбавлення волі, яке за походженням не підлягає монетарним оцінкам, Г. Беккер пропонує скористатися методом альтернативних витрат: враховує середній рівень потенційно втрачених легальних доходів суб'єкта в офіційній економіці за мінусом потенційних доходів засудженого протягом терміну

позбавлення волі. Фактично штрафні санкції оцінюються як універсальний еквівалент, а позбавлення волі – як ціна в одиницях часу, яку можна звести до грошового вираження.

При застосуванні фінансових санкцій оцінювання не викликає суттєвих ускладнень; якщо ж покарання призначається у формі позбавлення волі, виникають вагомі труднощі щодо адекватної оцінки особистих доходів правопорушника. Найбільш проблематичною при конкретних розрахунках є методика обчислення показника «f» у грошовій формі, яка передбачає альтернативну оцінку потенційних втрат правопорушника в офіційній економіці внаслідок настання юридичної відповідальності.

Загальні затрати правопорушника теоретично можна повністю звести до грошового еквіваленту, якщо позбавлення волі оцінювати, наприклад, методом дисконтування грошової суми втрачених доходів [2]. Однак при цьому виникає суттєва проблема суб'єктивного походження: у різних правопорушників цінність однакового терміну позбавлення волі матиме різну величину. Це пояснюється тим, що розмір оцінювання потенційно втрачених доходів та збитків від обмежень свободи у всіх індивідів надто диференційований за відмінностями у віці, освіті, інтелекті, досвіді, рівні життєвого благополуччя тощо. Для коректного виміру альтернативної вартості часових втрат можливе використання різноманітних показників: величини середніх доходів залежно від віку, регіону, освіти, професійної підготовки; рівня зайнятості та ступеня нерівності розподілу доходів, тощо. Слід очікувати, що альтернативна вартість недоотриманих доходів вища для тих людей, які мають менший працездатний вік, більш освічені, з наявністю професійних навичок, але нижча для безробітних, вихідців із депресивних регіонів.

Г. Беккер також акцентує увагу на проблемі «бідних боржників» та дотриманні соціальної справедливості щодо їх покарання, розмежовуючи «добровільну» кредитну заборгованість та примусову, внаслідок навмисних правопорушень. Вирішення цього питання лежить у законодавчій сфері, а саме – як співвідносяться між собою розмір нарахованих штрафів та терміни позбавлення волі. На прикладі аналізу законів США та математичних розрахунків Беккер робить висновок, що досить часто при винесенні судових вироків «обмінний курс» щодо тюремних термінів суттєво зміщений в бік заниження грошової оцінки періоду позбавлення волі правопорушників [2]. Поширена судова практика винесення вироків із позбавленням волі щодо економічних правопорушень в Україні пов'язана, насамперед, із неможливістю суб'єктів оплатити штрафні санкції, компенсувати нанесені збитки.

Слід визнати, що для переважної більшості правопорушень неекономічного походження розмір нанесених збитків у грошовій формі в багатьох випадках оцінити досить складно. Загальна кількість правопорушень залежатиме від середньозваженого змінних, оскільки вихідні параметри надто варіативні. Наслідком цього є неминучість допущених помилок, кількість яких зменшуватиметься в міру накопичення практичного досвіду. У співвідношенні між різними формами покарання чим більша частка штрафу, тим менша похибка розрахунків. Метою юриспунденції є забезпечення принаймі співставної відповідності між оцінюванням завданих втрат та адекватною мірою покарання.

Важливо зауважити, що вагомі переваги економічного підходу в окремих випадках можуть бути одночасно і його недоліком. До негативних аспектів штрафу найчастіше відносять аморальність (що безпосередньо не пов'язано із економічним підходом). Це

тракується як «купівля» правопорушення певної вартості, особливо у випадках кримінальних «злочинів із жертвами», коли людське життя не може апіорі бути скомпенсоване будь-яким розміром грошових санкцій. Якщо результатом кримінального злочину проти особистості є втрата людського життя, то не може коректно застосовуватися компенсаційний критерій, оскільки витрати не піддаються виміру у грошовій формі. При визначенні збитків жертви не враховується цінність самого життя людини та ставлення суспільства до примусового перерозподілу економічних ресурсів. Зокрема, на постулат «все має свою ціну» накладено неформальне табу в багатьох культурних та релігійних традиціях. Оцінка людського життя (так званий «злочин із жертвою») органічна лише в межах повсякденної судової практики окремих країн (наприклад, США) та надто дискусійна для держав пострадянського простору. Теорії цінності щодо подібного виду діяльності наразі немає, хоча окремі спроби мають місце у прикладному аспекті комерційної діяльності [5].

Вищезазначений недолік, що характерний для кримінального сектору тінізації, вдається уникнути при адаптації теорії правопорушень Г. Беккера до напівлегальної («сірої») компоненти національної економіки, внаслідок можливості застосування виключно грошових показників. У разі декриміналізаційного підходу до економічних правопорушень розрахунок величини витрат значно спрощується та зводиться до фінансових санкцій. Звідси впливає певний парадокс: методика монетарного еквіваленту при оцінюванні вигод від правопорушень на основі економічного підходу, запропонованого Г. Беккером, більш придатна для напівлегального сектору тіншової економіки, ніж для кримінального, який використовується вченим як емпірична база досліджень.

Висновок. Як показав аналіз, головний здобуток теорії Г. Беккера – можливість застосування економічного підходу у вигляді уніфікованої схеми для аналізу тіншової діяльності суб'єктів як на мікро-, так і макрорівні. Методологія теорії Беккера та його послідовників не передбачає спеціальних морально-етичних та психологічних оцінок, базуючись на вартісних показниках, але претендує на розширення загального рівня економічного аналізу до всієї тіншової сфери, оскільки дозволяє досліджувати не тільки кримінальні злочини, але й весь спектр «білокомірцевих» правопорушень.

В основі теорії Г. Беккера лежить ідея формування та реалізації таких умов, за яких би здійснення правопорушень було б економічно не вигідне: очікувані витрати повинні перевищувати вигоди від правопорушень. Дотримання принципу «правопорушення не самокупні» за Г. Беккером є умовою оптимальності.

Порівняно з іншими формами покарань штрафні санкції мають ряд переваг: досягається компенсаційний ефект від нанесених збитків, зменшується величина бюджетних ресурсів на утримання правоохоронної системи. Тому слід значно ширше використовувати альтернативу позбавлення волі у вигляді штрафів, з акцентом на відшкодування заподіяної шкоди. При застосуванні інших різновидів покарання (у т.ч. за умови неможливості повністю оплатити штраф) їхній грошовий еквівалент повинен бути співставним із розміром фінансових санкцій.

1. Беккариа Ч. *О преступлениях и наказаниях* / Ч. Беккариа. – М.: ИНФРА-М, 2004.

2. Беккер Г. С. *Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории* / Г.С. Беккер; [пер. с англ. Р.И. Капелюшников]. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.

3. Беккер Г.С. *Экономический анализ и человеческое поведение* / Г.С. Беккер // *THESIS*. – 1993. – Вып. 1.
4. Бентам И. *Введение в основания нравственности и законодательства* / И. Бентам. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998.
5. Дрошнев В.В. *Теория и методология определения стоимости жизни человека* / В.В. Дрошнев, И.Ф. Косьмин // *Журнал экономической теории*. – 2012. – № 4.
6. Рубин П. *Экономическая теория преступности* [Электронный ресурс] / П. Рубин // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. – 1999. – Вып. 1. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-04.shtml>.
7. Сатерленд Э. *Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями?* / Э. Сатерленд // *Социология преступности*. – М.: «Прогресс», 1966.
8. Таллок Г. *Сдерживают ли наказания преступность?* [Электронный ресурс] / Г. Таллок // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. – 1999. – Вып. 1. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-15.shtml>.
9. Becker G.S. *Crime and Punishment: An Economic Approach* / G.S. Becker // *Journal of Political Economy*. – 1968. – Vol. 76. – № 2.
10. Polinsky A.M. *The Economic Theory of Public Enforcement of Law* / A.M. Polinsky, S. Shavell // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – Vol. 38. – № 1.

УДК 65.014.1.008

Шелегеда Б. Г.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри менеджмента и хозяйственного права
Погоржельская Н. В.,
аспирант, кафедра менеджмента и хозяйственного права,
ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию организационной структуры развития в управлении экономическими системами на основе анализа публикаций зарубежных и отечественных ученых-экономистов во взаимосвязи с результатами эмпирического исследования действующих предприятий различных форм собственности и отраслевой принадлежности. С учетом дифференцированного подхода уточнена этимологическая сущность понятий: «организационная структура», «организационная структура предприятия», «организационная структура управления». Рассмотрено организационное развитие как системный процесс трансформации всех ключевых структурных звеньев и сфер. Выявлены и идентифицированы ключевые факторы эффективного функционирования хозяйствующего субъекта. Обоснована необходимость специального научного обеспечения и дальнейшей теоретической проработки вопросов реформирования структуры и характера взаимосвязей между звеньями экономической системы. Разработана системная классификация структурообразующих звеньев организационного развития с учетом особенностей экономических категорий и тенденций динамики изменения внешней и внутренней среды хозяйственной деятельности в различные временные периоды.

Ключевые слова: рост, развитие, структура, организация, управление, организационное развитие, организационная структура развития.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ РОЗВИТКУ

Шелегеда Б. Г., Погоржельська Н. В.

Стаття присвячена дослідженню організаційної структури розвитку в управлінні економічними системами на основі аналізу публікацій зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів у взаємозв'язку з результатами емпіричного дослідження діючих підприємств різних форм власності та галузевої приналежності. З урахуванням диференційованого підходу уточнена етимологічна сутність понять: «організаційна структура», «організаційна структура підприємства», «організаційна структура управління». Розглянуто організаційний розвиток як системний процес трансформації всіх ключових структурних ланок і сфер. Виявлені та ідентифіковані ключові фактори ефективного функціонування господарюючого суб'єкта. Обґрунтовано необхідність спеціального наукового забезпечення та подальшого теоретичного опрацювання питань реформування структури і характеру взаємозв'язків між ланками економічної системи. Розроблена системна класифікація структуроутворюючих ланок організаційного розвитку з

урахуванням особливостей економічних категорій і тенденцій динаміки зміни зовнішнього і внутрішнього середовища господарської діяльності в різні періоди часу.

Ключові слова: зростання, розвиток, структура, організація, управління, організаційний розвиток, організаційна структура розвитку.

NATURE AND SIGNIFICANCE OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE DEVELOPMENT

Shelegeda B., Pogorzhelskaya N.

The article investigates the organizational structure of the management of economic systems based on the analysis of publications of foreign and domestic scientist's economists in conjunction with the results of an empirical study of existing enterprises of various forms of ownership and industry sector. The method of the differentiated approach refined etymological essence of concepts «organizational structure», «organizational structure of the enterprise», «organizational structure of the management». The organizational development as a process of transformation of the system of key structural units and areas. Detected and identified key factors of effective functioning of the economic entity. The necessity of special scientific software and further development of the theoretical issues of reforming the structure and nature of the relationships between the components of the economic system. The article is divided into three parts. The first part is devoted to analysis of studies and publications known scholars and practitioners dealing with organizational development. In the second part of this article we discussed the difference between «growth» and «development», built organizational chart development. The third part of the article includes a review of the evolution of the individual stages of the formation and the formation of a scientific theory of the organization that allows detecting and regulating the structure-forming units, streamlined components of organizational development, as an integral system, in order of importance. Develop systematic classification structure-forming units of organizational development, taking into account peculiarities of economic categories and trends dynamics of changes in the external and internal environment and economic activity at different time periods.

Keywords: growth, development, structure, organization, management, organizational development, organizational structure development.

Постановка проблеми. Насущная потребность в разработке эффективных организационных структур развития обусловлена необходимостью адаптации действенных и высокоэффективных зарубежных моделей организационного развития к динамичным особенностям отечественной экономики находящейся в кризисном состоянии, что требует четкой регламентации структурных составляющих и ранжирование их по степени влияния на развитие экономических системы.

Организационное развитие, так же как и эволюция систем управления, обусловлено реакцией на всё возрастающую многовекторность угроз внешней среды, прогрессирующее накопление критических факторов успеха, что привело к необходимости формирования качественных преобразований, направленных на внедрение новых, отвечающих требованиям рынка, структур предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам исследования эффективности и результативности организационного развития уделяли внимание многие отечественные и зарубежные ученые и практики: Д.Киркпатрик, Дж. Филипс, Д. Русс-Ефт,

Х. Прескилл, Д. Шорт, Дж. Бинг, Д. Шпитцер, И. Вогнум, М. Шмаленбах, А. Афанасьев, А.В. Денисова, А.С. Лифшиц, В.В. Травин [3].

Множество разных, или по-разному представляемых, теоретических подходов к интерпретации понятийного и инструментального аппарата развития предприятия, в основе которых превалирует, в основном, фрагментарный подход, не отвечают потребностям решения проблемы реализации системного комплексного подхода к рассмотрению значения и сущности оптимизации структурного организационного развития.

Остаётся открытой также проблема общих методологических подходов к управлению организационным развитием предприятия. Требуют теоретического и практического осмысления научно обоснованные концепции, определяющие структурообразующие элементы развития предприятия и возможность их использования для повышения качественных характеристик управления высокоинтегрированными организационными структурами.

Цель статьи. Раскрыть сущность и содержание понятия «организационная структура развития» с использованием закономерностей развития и их влияния на потенциал предприятия. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- выявить и четко определить структурообразующие звенья организационного развития;
- выделить понятие «организационная структура развития» из существующей терминологии, с определением взаимосвязи организационных звеньев структуры;
- рассмотреть теоретические подходы, установить тождество и различия в определениях: «организационная структура», «организационная структура управления», «организационная структура предприятия».

Основные результаты исследования. Переход экономических систем от адаптивного к самоорганизующемуся развитию, глобализация, вызывающая усиление конкуренции, антагонизм статике функционирования предприятия и динамики экономических сдвигов, ускорение жизненного цикла продукции и услуг требуют поиска новых качественных путей устойчивого развития предприятий. Информационные технологии и вычислительная техника привели к сближению позиций экономических и инженерных направлений в организационных системах с интеграцией их преимуществ в организационных структурах развития.

Термин «организационное развитие» был впервые введен Робертом Блэйком, Хербом Шепардом и Джейн Моутон еще в 50-60-х гг. прошлого столетия [3]. Несмотря на то, что за полвека, на эту тему написано немало работ, открыты центры по подготовке соответствующих специалистов по развитию, в настоящее время не существует единого понимания роли и места организационного развития в современной экономической теории.

В отечественной экономической науке понятие «организационное развитие» употребляется в противовес либо стагнации, либо циклическим процессам, именуемым «функционированием организации». Рассматривая «организационное развитие» в рамках зарубежной экономической теории, следует отметить инвариантность трактовки этого термина и, как следствие, покрытие «всей гаммы техник и методов – от кружков качества до улучшения качества рабочей жизни; от упорядочения производственных и управленческих процессов до усовершенствования процессов решения проблем и обновления организации

путем более эффективного совместного регулирования культурных постулатов организации» (табл.1), модели которого разработаны авторами [3; 8].

Таблица 1. Подходы к определению понятия «организационное развитие»

Авторы	Модель и содержание понятия «организационное развитие»
Дж. Лорш, П.Лоуренс, Дж. Томпсон	<u>Структурно-ситуационная модель (вторая половина 60-х гг.)</u> Продукт сознательного приспособления структуры к требованиям внешней среды, который определяется нововведениями
М. Киртон, С.М. Сигел, И. Ансофф, Ч.Арджирис, Р. Данкан	<u>Инновационная модель (начало 70-х гг.)</u> Рационально спланированный, сознательно вызванный и контролируемый процесс структурных изменений: 1) эндогенных, в которых источник изменений – внутренняя среда предприятия; 2) экзогенных, в основе которых рассматривается динамика внешней среды
Й. Шумпетер	Изменение траектории движения, смещение состояния равновесия, переход экономической системы от заданного на определенный момент времени центра равновесия к другому, постоянная адаптация экономики к меняющимся центрам равновесия, осуществление новых комбинаций факторов производства
Х. Олдрих, Дж. Пфеффер, М. Ханнон, Дж. Фримен, Г. Кэррол	<u>Селекционная модель (конец 80-х гг.)</u> Непрерывный процесс совершенствования деятельности предприятия, которому предшествует комплексный анализ, разработка новых комбинаций за счет использования ранее выработанных образцов и рассматривается как естественный процесс качественных изменений в структуре предприятия, производных от его возраста
В.А. Забродский	Процесс перехода системы в новое качественное состояние за счет накопления количественного потенциала, изменения и усложнения структуры и состава, следствием чего является рост ее способности сопротивляться воздействиям факторов внешней среды и повышение эффективности функционирования

Источник: составлено на основе [3; 6-8].

Исследование показало, что в современных публикациях, организационное развитие сводится к совершенствованию способностей самоорганизации и саморазвития персонала. Несмотря на то, что организационное развитие определяется как оптимизация функциональной, производственной и управленческой структур предприятия и рассматривается учеными экономистами как целостная система взаимодействующих элементов, к сожалению почти не учитывается его роль в повышении уровня эффективности взаимодействия этих экономических подструктур для достижения устойчивого позитивного развития предприятия.

Анализ классических концепций показал, что организационное развитие происходит при переходе то простого к сложному и взаимопереплетении искусственного и

естественного, эволюционного и революционного, субъективного и объективного. Стоит обратить внимание на то, что процессы роста нельзя отождествлять с процессами развития.

Рост связан с появлением нового структурного элемента, имеющего свою функцию в общей структуре предприятия и соответствующее ресурсное наполнение, имеющее количественную характеристику. Следовательно, появление новых структурных единиц, не вызванных жесткой объективной необходимостью, наоборот, снижает дееспособность системы и является регрессией структуры и не может рассматриваться как организационное развитие.

При развитии элементы целого могут не подвергаться изменениям, но целое при этом характеризуется атрибутивными признаками с включением элементов роста, которые способны усиливать действие друг друга, что вызывает эффект синергии.

Следует также отметить различие между понятиями «развитие организационных структур» и «организационные структуры развития». В первом случае речь идет о количественном изменении организационной структуры и структурообразующих подсистем. Во втором случае имеется в виду качественное изменение организационной структуры, способа ее функционирования и перехода в новую траекторию развития, характеризующуюся более высокой степенью адаптации, динамичности и оперативности, что наглядно представлено на рис.1.

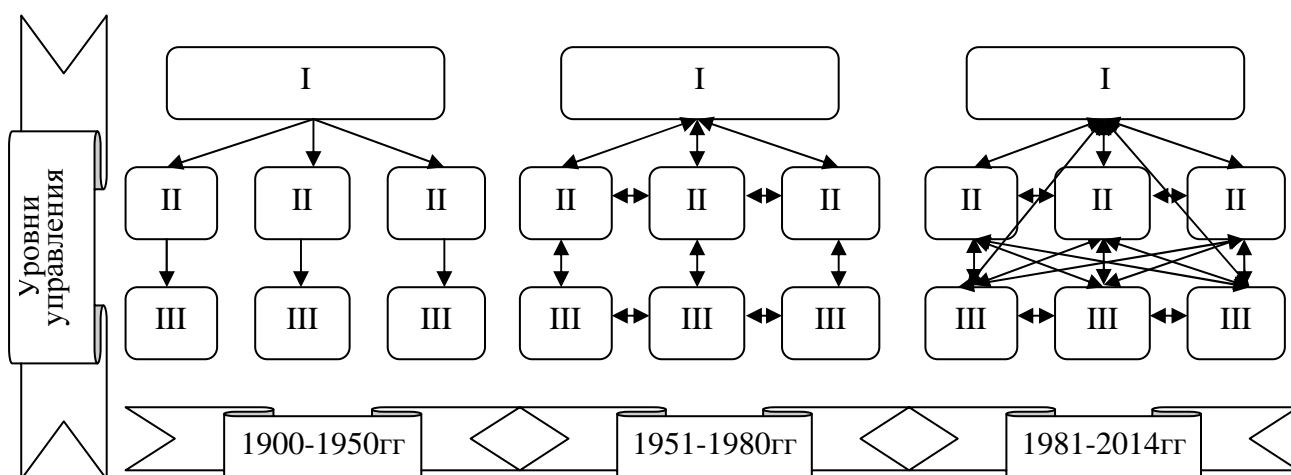


Рис.1. Организационные структуры развития

Источник: разработка авторов на основе работ [7; 8; 10].

Революция в сфере информационных технологий, глобальные процессы, создающие новые, невиданные ранее возможности для повышения эффективности управления и функционирования предприятия, обусловили переход организационных структур развития от «командно-контрольной», разделенной на департаменты, отделения и жесткой иерархии управления, к «информационно-базирующейся» структуре с динамическими, гибкими взаимосвязями между уровнями управления.

Организационные структуры развития, по нашему мнению, целесообразно рассматривать как один из подходов к управлению организационным развитием, объектом

котрого служить єдина динамічна система, дозволяюча вводити зміни в структуру цілком і одночасно.

Як зазначив В.С. Рапопорт [7], сама по собі структура – це порядок визначених відносин, який неможливо аналізувати і змінювати в відокремленні від носіїв цих відносин – елементів і підрозділів. Отже, необхідно мати в увазі особливості окремих організаційних ланок, що вимагає чіткого визначення елементів впливаючих на структуру розвитку.

Аналіз наукових публікацій останніх років дозволив виявити відсутність єдинства в визначенні організаційних ланок входять в склад структури розвитку при використанні наступної термінології: «організаційна структура» (табл. 2), «організаційна структура підприємства» (табл. 3), «організаційна структура управління» (табл. 4). Частина вчених економістів отождествляють ці терміни, інші, застосовуючи одне поняття, критикують використання інших, що робить суттєвою задачу обґрунтувати роль і місце кожної з структур в організаційному розвитку підприємства.

Таблиця 2. Підходи до визначення поняття «організаційна структура»

Автор, роки	Зміст поняття «організаційна структура»
Уоррен Бенніс 1969	Комплексна, заснована на досвіді, стратегія навчання організації, спрямована на збільшення кількості і якості альтернатив управлінських рішень при підвищенні складності і швидкості змін навколишнього середовища
Гренбэк Г.В. 1983	Органічне єдинство оргструктури виробництва і управління раніше всього по лінії виробничої організації. Виникає з необхідності управління спільною працею багатьох робітників, виробнича організація безпосередньо визначає, породжує каркас керуючої системи; вибраний варіант організаційно-виробничої структури задає первинну схему структури управління
Коно Т. 1987	Це спосіб групування і проведення ліній підпорядкування, об'єднуючої роботи
Бодді Д. Пейнон Р. 1999	Сукупність методів розподілу процесу праці на конкретні завдання з координацією їх виконання
Хоскінг А. 2005	Цілісна система, спеціально розроблена таким чином, щоб, працюючи в її межах люди могли найбільш ефективно досягти поставленої перед ними мети

Джерело: [1; 3; 4; 5]

З точки зору організаційних структур розвитку, в період 1969-2007рр., особливу увагу слід звернути на підходи Г.В. Гренбэка і А.Хоскінга, розглядають організаційну структуру, як цілісну систему виробництва і управління, для цілеспрямованого досягнення поставленої конкретної задачі з координацією їх виконання шляхом розподілу праці.

Идентификация организационной структуры требует системы установления оптимального баланса между сложившимися функциональными сферами управления и производства, стратегическими целями и условиями внешней среды для достижения наибольшей конкурентоспособности и эффективности деятельности на предприятиях и в объединениях разных форм собственности и отраслевой принадлежности.

Таблица 3. Подходы к определению понятия «организационная структура предприятия»

Авторы, годы	Содержание понятия «организационная структура предприятия»
Евенко Л.И. 1983г.	Совокупность возникающих в процессе управления связей и отношений между подразделениями организации
Федотов В.Н. 1985	Это состав внутренних подразделений аппарата управления предприятия, формы их построения и взаимосвязи
Козлова О. В. Смирнов С.В. 1999г	Состав и соподчиненность взаимосвязанных организационных единиц или звеньев, выполняющих различные функции по управлению данным предприятием
Румянцева З.П. 2002	Упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единое целое

Источник: [2; 3; 7; 10]

Применительно к организационной структуре предприятия отечественные ученые экономисты рассматривают конкретные методы управления различными звеньями и подразделениями развития, как процесс, связанный с организационной деятельностью людей направленной на упорядочение элементов единой системы в пространстве и во времени и создание взаимосвязей между ними.

Таблица 4. Подходы к определению понятия «организационная структура управления»

Автор, годы	Содержание понятия «организационная структура управления»
Б.З. Мильнер 1999	Динамичное, постоянно воспроизводимое в отношениях людей формально-неформальное распределение задач, полномочий, ответственности, установления влияний, связей и отношений между членами коллектива, подверженное эволюции, малозаметным, но иногда весьма существенным изменениям [8]
Н.Е. Николайчук 2004	Форма распределения и кооперирования управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс, направленный на достижение целей менеджмента [9]
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. 2006	Логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет эффективно достигать целей организации [6]
Л. Дидковская С. Лапицкий 2009	Один из элементов механизма хозяйствования, отражающий прежде всего процессы производственно-экономического характера и отвечающий интересам развития производства [3]

Источник: [3; 6; 8; 9]

Для организационных структур развития особенное значение имеет работы Б.З. Мильнера [7], посвященные социальному аспекту и становлению культурологического подхода в управлении, как одного из факторов активации нереализованных возможностей хозяйствующего субъекта.

Организационная структура управления есть выражение формы кооперации и разделения труда в сфере управления. Она оказывает прямое воздействие на функционирование предприятия. При более адаптивном и динамическом типе управления – оперативность и результативность воздействия на объект управления более оптимальное и качественное, что ведет к повышению эффективности хозяйственной деятельности.

До последних десятилетий прошлого столетия категории «организационных структур» рассматривались как процессы с акцентом на той или иной характеристике в различные периоды времени: наличие отдельных элементов; целенаправленные организационно-экономические связи и отношения между ними; их оптимальная подчиненность и упорядоченность с эффективным распределением функций и задач.

Прослеживается тенденция то выделения социального аспекта, то полностью его игнорирование, что объясняется динамикой изменения приоритетов и направлений развития организации, возникновением новых насущных практических проблем хозяйствования. Превалирование такого фрагментного подхода не отвечало современным требованиям оптимизации функционирования и качественного развития экономических систем и требовало системного комплексного подхода учитывающего и регламентирующего структурообразующие звенья и компоненты организационного развития как целостной системы.

Появляется новый объект исследования, который характеризуется интеграцией отдельных подходов, рассматривающих организационное развитие, как целостный комплекс звеньев и элементов, объединенных различными связями (экономическими, социальными, правовыми, технологическими, информационными) в процессе целенаправленного организационно-экономического взаимодействия данных структур и социальных образований.

Установленные тождество и различия в терминологии, дает возможность характеризовать эти экономические категории как взаимосвязанные и взаимодополняющие, а вариативность сущности и содержания понятий представить в виде эволюции отдельных этапов формирования и становления научной теории организации, что позволяет выявить и регламентировать структурообразующие звенья, упорядочить компоненты организационного развития, как целостной системы, по степени важности (рис.2).

Организационная структура развития обладает свойствами самоорганизации, что приводит к синергетическому эффекту, возрастанию результативности деятельности от соединения и интеграции отдельных частей управленческой и производственной структур, обусловленному разноуровневым и вместе с тем параллельным, непротиворечивым существованием процессов качественных и количественных изменений.

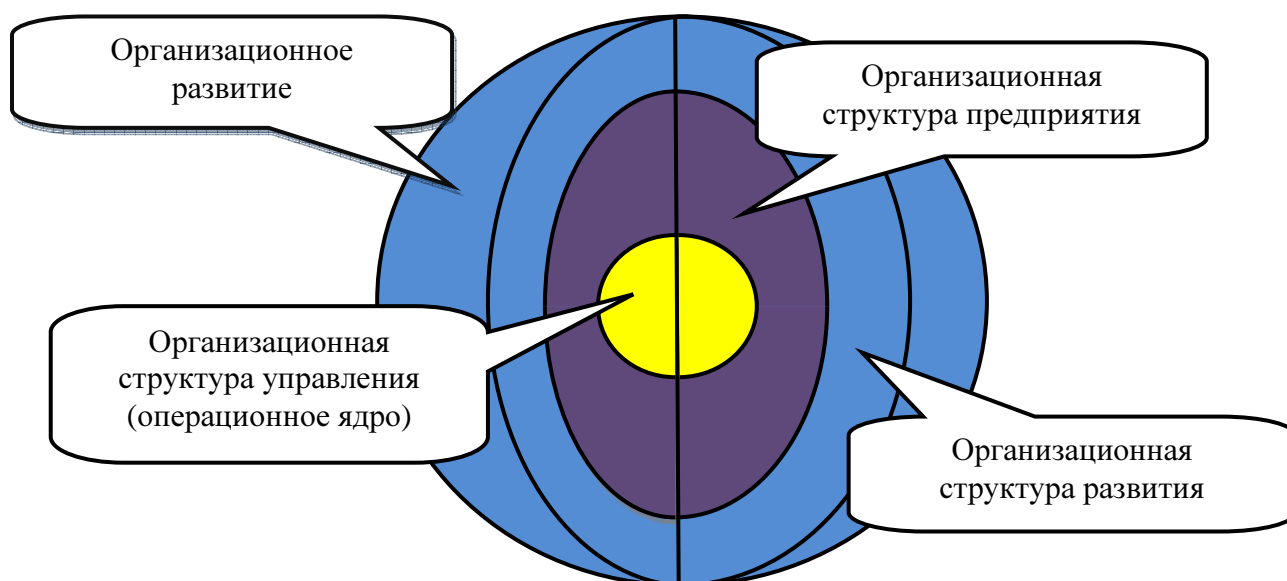


Рис. 2. Схема взаимосвязей структур предприятия

Источник: разработка авторов на основе [2; 4; 7-9].

Необходимо заметить, что данный эффект может быть как положительным, в случае сбалансированной производственной структуры и адаптивной, динамической и гибкой структуры управления, так и отрицательным, – при отсутствии слаженного взаимодействия всех подразделений предприятия и несоответствии функционирующих структурообразующих звеньев требованиям эффективного организационного развития.

Вывод. Определены сущность, содержание и значение организационных структур развития во взаимосвязи со структурообразующими подсистемами хозяйствующего субъекта на основе исследования тождеств и различий определений и теоретических подходов. Анализ публикаций ученых экономистов позволил выделить основные характеристики структуры развития: наличие отдельных элементов, целенаправленные организационно-экономические связи и отношения между ними; их оптимальная подчиненность и упорядоченность с эффективным распределением функций и задач.

Обоснована необходимость дальнейшего совершенствования организационных структур, в направлении большей гибкости, адаптивности и перехода от однобокого рассмотрения организационного развития к интегрированному, системному подходу, обусловленная информационно-коммуникационными и экономическими стимулами.

Структурированы и упорядочены по степени важности компоненты, выступающие одновременно как объектом, так и субъектом развития, при этом организационное развитие рассмотрено как целостная система с регламентированными структурными составляющими, которые в случае экономической необходимости могут изменяться от более к менее крупным составляющим.

Разработана модель организационных структур развития, позволяющая исследовать эволюцию взаимосвязей между уровнями управления и их переход в качественно новую траекторию развития во времени на предприятиях различной формы собственности и отраслевой принадлежности.

Организационные структуры развития в современных условиях становятся основой комплексного подхода для более глубокого научного исследования теоретико-методологических проблем оптимизации процессов проектирования экономических систем в кризисных условиях.

1. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Кантуревского]. – СПб.: Издательство Питер, 2007.

2. Герасимов Б. И. Моделирование организационной структуры промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Б.И. Герасимов, А.В. Шубин, А.П. Романов. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/model-kompleksnoy-diagnostiki-organizatsionnoy-struktury-upravleniya-predpriyatiya#ixzz3WdI44FJb>

3. Государственное управление. Словарь-справочник : по материалам "International Encyclopedia of Public Politic and Administration". - СПб.: Издательство Петрополис, 2000.

4. Анализ и формирование организационной структуры промышленного предприятия (вопросы методологии и методики) / [Г.В. Гренбэк, В.Г. Басарева, В.Л. Куперитох, Т.А. Сильченко] ; под ред. А. Г. Аганбегяна. - Новосибирск : Наука. Сиб. отд-е, 1983.

5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно ; [пер. с англ.]. - М.: Прогресс, 2006.

6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2007.

7. Мильнер Б. З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983.

8. Некрасов С. И. Факторы организационного развития предприятий : [монография] / С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова, О. В. Бусыгин. – М.: Издательский дом «Академия естествознания», 2009.

9. Николайчук В. Е. Маркетинг и менеджмент услуг: деловой сервис / В. Е. Николайчук, Н. Е. Николайчук. – СПб.: Питер, 2005.

10. Менеджмент организации / [З. П. Румянцева, Н. А. Соломатин, Р.З. Акбердин]; под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. - М.: Инфра-М, 2002.

УДК 379.85

Габа М. І.,

канд. екон. наук, викладач,
ДНЗ «Львівське вище професійне училище торгівлі та
сфери послуг», м. Львів

ВПЛИВ РІЗНОМАНІТНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК І ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ КАРПАТ

У статті розглянуто фактори, які впливають на ефективний розвиток сільського зеленого туризму. Визначено роль і значення цих факторів та обґрунтовано доцільність їх впровадження. Проаналізовано їх вплив на ефективність і якість управління у сільському зеленому туризмі Карпат та України загалом.

Ключові слова: фактор, туризм, сільський зелений туризм, реклама, послуги сільського зеленого туризму.

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА КАРПАТ

Габа М. И.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на эффективное развитие сельского зеленого туризма. Определены роль и значение этих факторов и обоснована целесообразность их внедрения. Проанализировано их влияние на эффективность и качество управления в сельском зеленом туризме Карпат и Украины в целом.

Ключевые слова: фактор, туризм, сельский зеленый туризм, реклама, услуги сельского зеленого туризма.

THE INFLUENCE OF VARIOUS FACTORS ON THE DEVELOPMENT AND OPERATION OF RURAL GREEN TOURISM CARPATHIANS

Haba M.

The article examines the factors that influence the effective development and activities in the field of rural green tourism. Identified and analyzed their role and importance for effective activity facilities in the area. The expediency of implementation and application of these factors for good governance and effective operation and development of rural green tourism in the Carpathian region and Ukraine in general that will enable distributed main advantages and disadvantages for the effective development and activity in this area.

Keywords: factor, tourism, rural green tourism, advertising, services rural green tourism.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки України змінюється структура туристичної галузі за рахунок розвитку перспективних видів туризму, в тому числі сільського зеленого туризму. Це специфічна форма відпочинку на селі, яка має широкі можливості використання природного, матеріального і культурного потенціалу певних регіонів. Вивчення та використання факторів, які впливають на розвиток та діяльність у сфері сільського зеленого туризму є актуальним для дослідження, які забезпечать його

ефективний розвиток та діяльність у Карпатах і покращать стан туристичної галузі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку сільського зеленого туризму досліджували такі вчені-економісти: С. О. Гуткевич [1], М. Желяк [7], Ю. В. Зінько [5], Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець [2], Х. Й. Роглев [3], О. І. Станкевич-Волосянчук [6], М. Й. Рутинський [5], В. Одзімек [7], Л. І. Тебляшкіна [2], І. М. Школа [8] та інші науковці. Проте, зважаючи на актуальність питання щодо розвитку сільського зеленого туризму виникає необхідність у більш глибокому дослідженні факторів впливу на розвиток та діяльність даного виду туризму, як перспективного напрямку розвитку загального піднесення економічного рівня Карпатського регіону.

Метою статті є аналіз факторів впливу на розвиток та діяльність у сфері сільського зеленого туризму Карпат.

Основні результати дослідження. Розвиток сільського зеленого туризму залежить від багатьох факторів, у т.ч. демографічних, економічних, технологічних, природних, політико-правових і соціально-культурних (рис.1).

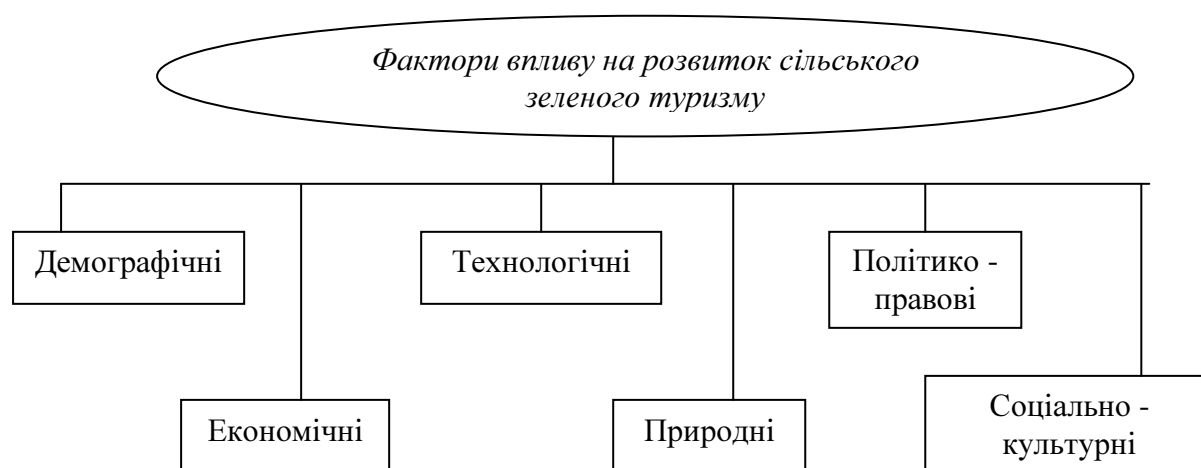


Рис.1. Фактори впливу на розвиток сільського зеленого туризму

Джерело: побудовано автором

Демографічний фактор передбачає вплив на розвиток сільського зеленого туризму населення, його віку, рівня освіти, міграції, що зумовлює асортимент туристичних послуг у цій сфері. Створення туристичних підприємств сприяє покращенню демографічної ситуації в регіоні, так як створюються додаткові робочі місця, зменшується міграція населення. Туризм – це галузь економіки, тому розвиток сільського зеленого туризму сприяє збільшенню поступлення додаткових доходів, робочих місць, зменшення безробіття.

Економічний фактор, характеризує реальна купівельна спроможність населення, рівень цін, соціально-економічний розвитку та спеціалізація регіону, де надаються послуги сільського зеленого туризму.

Технологічне середовище, впливає на розвиток сільського зеленого туризму, шляхом прискорення розвитку науково-технічних досягнень, оновлення комп'ютерних технологій, продажу турпослуг у системі он-лайн, які визначають майбутні сприятливі можливості для суб'єктів господарювання у цій сфері.

Природне середовище території, де надають послуги сільського зеленого туризму

відноситься до фактору впливу на розвиток цього виду туризму. Туристичний ринок сільського зеленого туризму представлений найбільш розвиненими областями, де популярними є гірський, лижний, мисливський, велосипедний, водний, екологічний, етнокультурний туризм тощо.

Політико–правовий фактор, як показав аналіз, пов'язаний з органами державної влади та контролю, нормативно–правовим законодавством, що регулює діяльність суб'єктів у сфері сільського зеленого туризму. Важливим фактором впливу на розвиток цього виду туризму є соціально–культурні фактори, змістом яких є ставлення людей до навколишнього природного середовища, їх індивідуальна культура, системи соціальних правил і духовних цінностей в суспільстві.

На підставі розгляду факторів впливу на розвиток сільського зеленого туризму та специфічність його послуг їх об'єднано їх у такі групи: зовнішні, внутрішні та специфічні.

До зовнішніх факторів впливу віднесено такі: – демографічні – зайнятість; економічний розвиток; технологічні; екологічні; політико-правовий розвиток; соціально – культурні – культурна спадщина. До внутрішніх факторів впливу віднесено такі: адаптованість об'єкта сільського зеленого туризму до внутрішніх і зовнішніх змін; кваліфікований обслуговуючий персонал, інші матеріальні та фінансові ресурси; якість та асортимент пропонованих турпродуктів і турпослуг у сфері сільського зеленого туризму; відповідність ціни та якості послуг; рівень задоволення споживачів цими послугами; комунікаційні процеси в організації діяльності об'єктів сільського зеленого туризму; вартість кредитних ресурсів і можливості інвестиційно-інноваційного розвитку тощо.

Велике значення для розвитку сільського зеленого туризму має особлива група факторів, які обумовлені особливостями діяльності об'єктів сільського зеленого туризму: сезонність; конкуренція; рівень розвитку реклами; розвиток інфраструктури; рекреаційно-туристичні ресурси; культурно-історичні та етнографічні особливості.

За результатами проведеного аналізу визначено, що на ринку турпослуг найбільш розвинутих районів сільського зеленого туризму пропонується багато видів сезонного відпочинку (табл. 1.)

Як показав аналіз видів сезонного відпочинку у сфері сільського зеленого туризму, основними є три групи рейтингів відповідно до сезонів, за якими споживачі обирають вид відпочинку:

- I – круглий рік;
- II – весняно-літній, літньо-осінній;
- III – осінньо-зимовий, зимовий.

Для поліпшення розвитку і діяльності об'єктів сільського зеленого туризму (садиб) у регіонах України варто поглиблено досліджувати такі напрями:

- розширення асортименту послуг, які пропонуються на ринок;
- оптимізація цінової політики;
- підвищення конкурентоспроможності на туристичному ринку;
- підвищення ефективності рекламної діяльності;
- координація діяльності учасників туристичного ринку.

Послуги сільського зеленого туризму, які пропонують власники садиб у пріоритетних областях сільського зеленого туризму є достатньо спорідненими, а саме: організація

перевезення туристів; організація їх харчування; організація екскурсій; послуги побутового обслуговування тощо. До додаткових послуг у сфері сільського зеленого туризму відносяться такі: залучення до народних обрядів, анімаційних програм; прокат човнів і туристичного спорядження; послуги зі збирання грибів, ягід та їх консервація; залучення туристів до народних промислів та сільськогосподарських робіт.

Таблиця 1. Види сезонного відпочинку у сфері сільського зеленого туризму

Види відпочинку	Сезон				Рейтинг
	Зима	Весна	Літо	Осінь	
Екскурсійні тури, піші тури	+	+	+	+	I
	-	+	+	+	II
Гірський туризм: -велотуристичні подорожі; - подорожі гірським велосипедом; -лижні походи; -гірські сходження	-	+	+	-	II
	-	+	+	-	II
	+	-	-	-	III
	-	+	+	-	I
Спортивне орієнтування, зимове орієнтування	-	+	+	-	II
	+	-	-	-	III
Парапланеризм			+	+	II
Полювання	+	-	-	+	II, III
Риболовля	-	-	+	+	II
Збір лікарських трав	-	-	+	-	II
Збір грибів	-	-	+	+	II
Кемпінг	-	+	+	-	II
Пікнік	-	+	+	-	II
Спостереження за птахами	-	-	+	+	II
Спостереження за тваринами	+	+	+	+	I
Прогулянки верхом на конях	+	+	+	+	I
Відпочинок на воді	-	-	+	-	II

Джерело: складено автором

Важливу роль у формуванні цінової політики, яка визначається власниками садиб на запропоновані ними послуги, відіграє діяльність учасників ринку сільського зеленого туризму в правовому полі, що зумовлює сплату податків і зборів у досить значних обсягах та визначає підвищення або зниження остаточної ціни на певну турпослугу чи турпродукт. Тому спостерігається певна невідповідність відсоткових ставок, які необхідно сплачувати власникам садиб за можливість здійснювати цей вид підприємницької діяльності відповідно до кількості зелених туристів, їх реальної купівельної спроможності, рівня зайнятості населення та інших складових. При визначенні ціни на послуги сільського зеленого туризму важливо враховувати доходи населення, рівень його купівельної спроможності.

Підвищити рівень конкурентоспроможності запропонованих на ринок туристичних послуг сільського зеленого туризму власник садиби може через вдалий опис її особливостей, географічного розташування, транспортної інфраструктури й іншого автентичного колориту вражень від придбання послуг саме цього об'єкту.

Якомога більш індивідуалізованою повинна бути рекламна політика у сфері популяризації турпослуг у найбільш пріоритетних областях сільського зеленого туризму в

Україні самими власниками садиб і Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму, до якої зазвичай вони входять. Особливостями рекламних кампаній, змістом яких є популяризація послуг у сфері сільського зеленого туризму, повинно бути заохочення саме такого виду відпочинку. Популяризація послуг відпочинку у сфері сільського зеленого туризму для споживачів має передбачати випуск і розповсюдження буклетів, де коротко описані послуги, що надаються, друк рекламних оголошень і рекламних звернень у засобах масової інформації у всіх регіонах, а також залучення інтернет-ресурсів.

Розуміння власниками садиб можливості одержання додаткових переваг від взаємодії усіх учасників туристичного ринку сфери сільського зеленого туризму та отримання в результаті цього синергетичного ефекту, як появи якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів у єдину систему, розглядається нами як доцільний напрям ринкового партнерства. До такої групи партнерів мають належати й інші суб'єкти підприємницької діяльності, які розташовані поряд із садибою, і є власниками кав'ярні, ресторану, магазину з продажу сувенірів тощо.

Роль участі споживача у сфері послуг сільського зеленого туризму та взаємної інтеграції бажань, очікувань дає можливість одержувати високоякісні послуги за доступними цінами, а власник садиби, як об'єкта сільського зеленого туризму може отримувати максимальний прибуток, але це потребує участі споживачів у процесі розробки та надання туристичних послуг.

Особливості процесу розробки та надання туристичних послуг і туристичних продуктів споживачам у сфері сільського зеленого туризму подано на рис. 2. Ця блок-схема включає такі блоки: I - процес розробки турпослуг і турпродуктів споживачам у сільському зеленому туризмі; II - процес надання турпослуг і турпродуктів споживачам у сфері сільського зеленого туризму.

Створення допоміжних робочих місць пов'язано з залученням сільського населення до обслуговування туристів, що сприяє внутрішній міграції населення задля отримання робочих місць.

Локальна ефективність діяльності об'єктів сільського зеленого туризму, яка є складовою мультиплікаційної ефективності, дає додаткові нові можливості підвищити рівень зайнятості населення в даному регіоні, знизити рівень безробіття у ньому та рівень виплат з державного бюджету по безробіттю, а також зняти гостру соціальну напругу в туристично розвинених регіонах України.

Ще одним фактором, який вагомо впливає на споживачів сільського зеленого туризму, є сегментування їх та визначення окремих ніш споживачів. Важливість цього полягає у тому, що на ринку туристичних послуг сільського зеленого туризму з'являються нові демографічні групи, нові потреби, що зумовлюють процес розробки та пропозиції більш індивідуалізованих тур послуг і турпродуктів. Це пов'язано з організацією різноманітних форм проведення канікул і відпусток; врахування потреби туристів купувати короткострокові турпослуги і турпродукти у сфері сільського зеленого туризму. Розуміння власниками садиб можливостей отримання додаткових переваг від взаємодії усіх учасників туристичного ринку сфери сільського зеленого туризму та отримання в результаті цього синергетичного ефекту, як появи якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності



Рис. 2. Блок-схема процесу розробки та надання туристичних послуг і туристичних продуктів споживачам у сфері сільського зеленого туризму

Джерело: побудовано автором.

діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів у єдину систему, - то такий напрям їх ринкового партнерства спостерігається як доцільний. До такої групи

партнерів відносяться і інші суб'єкти підприємницької діяльності, які знаходяться поряд з садибою, але надають послуги маючи кав'ярню, ресторан, магазин з продажу сувенірів тощо.

Змістом ефекту локального, як конкретного результату господарської діяльності приватних садиб, їх дохід (прибуток) внаслідок надання власником садиби та його сім'єю різноманітних туристичних послуг; супутніх послуг; мультиплікаційний ефект – це той сукупний ефект, який отримують усі садиби Карпатського регіону у різних сферах своєї діяльності надаючи туристичні послуги, туристичні продукти супутні послуги, а також продаючи певні товари.

Локальна ефективність діяльності об'єктів сільського зеленого туризму, яка є складовою мультиплікаційної ефективності, дає додаткові нові можливості підвищити рівень зайнятості населення в даному регіоні, знизити рівень безробіття у ньому та рівень виплат з державного бюджету по безробіттю, а також зняти гостру соціальну напругу в туристично розвинених регіонах України.

Саме мультиплікаційний ефект сільського зеленого туризму дасть можливість зміцнити основні фактори сталого розвитку національної економіки: покращити розвиток науки, посилити її зв'язок з практикою та виробництвом; інтенсифікувати управлінські процеси в підприємствах сільського зеленого туризму; знизити рівень витрат на виробництво турпослуг.

Висновок. Таким чином для ефективної діяльності та розвитку сільського зеленого туризму Карпат актуальним є застосування й впровадження факторів впливу на них, які сприятимуть зростанню обсягів внутрішнього туризму, а також підвищенню життєвого рівня сільського населення за рахунок доходів від туристичної діяльності, адже селяни мають змогу вигідно реалізувати безпосередньо на місці частину виробленої продукції; розвиток власного бізнесу; відродженню інтересу до своєї країни; вирішенню питань збереження історико-культурної спадщини і захисту навколишнього природного середовища; зміцненню здоров'я. Усі фактори, які впливають на розвиток та діяльність сільського зеленого туризму, є взаємопов'язаними. До позитивних факторів впливу на розвиток сільського зеленого туризму можна віднести: конкурентоспроможність об'єктів сільського зеленого туризму, ефективну рекламну політику; широкий асортимент турпродуктів та рівень цін; ємність ринку. Негативними факторами є: політична нестабільність; безробіття; зростання цін на туристичні послуги; недостатній обсяг фінансування.

1. Гуткевич С. О. *Сільський зелений туризм: управління та розвиток. «Карпатський регіон»* : [монографія] / С. О. Гуткевич, М. І. Габа. – Львів, 2013.

2. Лужанська Т. Ю. *Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи*: [навч. посіб.] / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна. – К.: Кондор, 2008.

3. Роглев Х.Й. *Сільський туризм – перспективний напрямок розвитку туристської індустрії України* / Х. Й. Роглев // *Туризм : теорія та практика*. – 2005. – № 1.

4. Рутинський М. Й. *Туристичний комплекс Карпатського регіону України* : [навч. посіб.] / М. Й. Рутинський, О. В. Стецюк. – Чернівці: Книги – XXI, 2008.

5. Рутинський М. Й. *Сільський туризм* : [навч. посіб.] / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. К.: Знання, 2006.

6. Станкевич-Волосянчук О. І. Сільський туризм : [метод. посіб.] / О. І. Станкевич-Волосянчук. – Ужгород, 2009.
7. Управління зеленим туризмом в регіоні: Українські Карпати та станиця Луганська / Войцех Одзімек, Маркіян Желяк. – Краків, 2009.
8. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону : [навч. посіб.] / І. М. Школа. – Чернівці: Книги – XXI, 2007.
9. Сільський зелений туризм [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http: // www.greentour.com.ua](http://www.greentour.com.ua)

ЦЕ ЦІКАВО**ГЛОБАЛІЗОВАНИЙ СВІТ ЕКОНОМІКИ, НАУКИ, ОСВІТИ**

Традиційно в рамках наукового семінару кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій та наукового журналу «Інтелект XXI» проведено круглий стіл на тему «Глобалізований світ економіки, науки, освіти». Це восьме засідання круглого столу. Актуальність теми визначається активізацією глобалізаційних процесів, які проникають у всі сфери життя людини: економіку, науку, освіту.

Голова організаційного комітету, головний редактор наукового журналу «Інтелект XXI», завідувач кафедри міжнародної економіки, доктор економічних наук, професор Гуткевич С. О., відкриваючи засідання наголосила, що на сучасному етапі тісно переплітаються економіка, наука, освіта. Як показує практика, успіх реформ в країнах сучасного світу залежить від рівня розвитку інтелектуального капіталу.

Виступили провідні науковці: д.е.н., професор Сафонов Ю.М. (МОН України), д. пол. н., професор Оніщенко І. Г. (кафедра міжнародної економіки НУХТ), д. і. н., професор Пилипенко О. Є. (зав. кафедри політології, соціології і права НУХТ). д. е. н. Солоха Д. В. (зав. кафедри економіки і менеджменту КНУКІМ).

В роботі круглого столу взяли участь викладачі, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів з різних куточків України: Києва, Рівного, Харкова, Мелітополя, Маріуполя. Студенти Національного університету харчових технологій, НТУУ «Київський політехнічний інститут», Київської духовної академії і семінарії, Київського національного університету культури та мистецтв, ВНЗ «Національна академія управління» активно обговорювали проблеми та перспективи розвитку галузей економіки, науки, освіти в сучасному глобалізованому світі. У виступах членів студентського наукового товариства «Інтелект», що діє на кафедрі міжнародної економіки, особливу увагу було приділено системам освіти провідних країн світу та їх впливу на розвиток науки та реформування економіки.

Великий інтерес та дискусії викликали питання виховання людини в інформаційному суспільстві. Зокрема, студенти Київської духовної академії і семінарії наголосили як на можливості корисного впливу ІТ-технологій на формування світогляду сучасної молоді, так і певних загроз, що вони несуть. Найбільш актуальними доповідями були виступи студентів III курсу напряму підготовки «Міжнародна економіка» Фуркайло Катерини та Прядко Ксенії та за рішенням організаційного комітету вони представлені до публікації у науковому журналі «Інтелект XXI».

*Занозовська О. Г.,
аспірантка кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій*

ЗА ПІДСУМКАМИ КРУГЛОГО СТОЛУ

Прядко К.,

студентка групи ЕіМ 3-4,

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В статті розглядаються деякі питання, пов'язані з виходом вітчизняних сільськогосподарських товарів на європейський ринок.

Ключові слова: аграрний сектор, євроінтеграція, ЄС, нетарифні бар'єри, система НАССР, стандарти.

THE EUROPEAN INTEGRATION OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE AT THE CURRENT STAGE

Pryadko K.

The problem of entering the Ukrainian agrarian products to European markets is concerned.

Keywords: agrarian sector, EU, HACCP, euro integration, standards, not tariff barriers.

В сучасних умовах основним змістом аграрної зовнішньоторговельної політики більшості економічно розвинених країн є державна підтримка аграрного сектора за допомогою різного роду субсидій, дотацій і пільг. За рівнем державних субсидій на один гектар Україна значно поступається країнам Європи. Для порівняння: в Україні на 1 га витрачається 25 євро, а в Греції - 709 євро [1]. І останні кілька років показують, що розмір таких субсидій для українських аграріїв постійно зменшувався.

Однак, відомо, що нині український агробізнес є основним в економіці за рахунок великого експортного потенціалу, а тому планується у майбутньому більша державна підтримка аграрного сектора. Тому необхідний новий стратегічний напрямок України, а саме створення в Україні агросектору європейського рівня

[3], це передбачає створення нових робочих місць, ведення та застосування високих технологій, дотримання продовольчої безпеки, покращення соціальної інфраструктури і зростання аграрного експорту.

Початок євроінтеграції аграрного сектора був покладений ще у 1994 року Угодою про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими співтовариствами та їхніми державами-членами у сфері сільського господарства та агропромислового сектора. У даній угоді задекларовано головну мету співробітництва в цій галузі [2]:

- 1) здійснення аграрної реформи;
- 2) модернізація, перебудова та приватизація сільського господарства, агропромислового сектора та сектора послуг в Україні;

3) розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків для українських товарів за умов, які забезпечують захист навколишнього середовища, враховуючи необхідність посилення безпеки в постачанні продуктів харчування.

Вступ до ЄС, інтеграція вітчизняного аграрного ринку у світовий продовольчий ринок передбачають трансформацію системи підтримки та регулювання розвитку аграрного сектора України. Аналіз обсягів і структури заходів із державної підтримки аграрного сектора України свідчить, що рівень їхньої відповідності вимогам ЄС ще надто низький і необхідна значна їх адаптація до міжнародних стандартів. Проте, не дивлячись на все вище сказане існують певні об'єктивні проблеми та переваги вступу України до Європейської спільноти.

Однією з основних проблем для українського села є низька конкурентоспроможність товарів та послуг порівняно з аналогічною продукцією європейських країн. Конкурентоспроможність товарів ЄС пов'язана з такими механізмами як технічні стандарти, санітарні та фіто-санітарні норми, а також фінансова підтримка аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн.

Наразі основною перешкодою для входження вітчизняних товарів на ринок

Євросоюзу є нетарифні бар'єри, зокрема те, що українські товари не відповідають стандартам (перешкоджаючи експорту не шляхом встановлення високого мита, а стверджуючи, що товари не відповідають стандартам). У сільському господарстві нетарифні бар'єри стосуються передусім параметрів безпеки. Відповідно до регламенту ЄС, ухваленому у 2003 році, йдеться про найголовніші критерії – safety (безпечність) і consumer protection (захист прав споживача), а також про конкуренцію. Оскільки в Україні молокопереробні підприємства приймають молоко (отримане без системи автоматизованого доїння, яке зберігається не в морозильниках) від населення, країна досі не могла експортувати молоко в ЄС.

Аналіз процесу стандартизації в Україні показав, що необхідно на державному рівні прийняти рішення про перехід до нових стандартів відповідно до Угоди з ЄС [3]. В ЄС система контролю за безпечністю продукції має назву НАССР (Hazard analysis and critical control points) – аналіз ризиків та критичних точок контролю. Система НАССР функціонально і структурно відрізняється від радянської системи контролю. Євроінтеграція України вимагає зміну стандартів якості продуктів, що дозволить підвищити конкурентоздатність продукції і, відповідно, вихід українських товарів на міжнародний аграрний ринок.

1. Держпідтримка агросектору в Україні та країнах Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id599>

2. Ставська Ю. Переваги та ризики євроінтеграції для АПК України / Ю. Ставська, І. Дмитренко // Економічні науки. – 2013. - №3(80).

3. Украина отказывается от 15 тысяч советских ГОСТов и переходит на европейскую систему стандартизации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://censor.net.ua/news/315626/ukraina_otkazyvaetsya_ot_15_tysyach_sovetskih_gostov_i_perehodit_na_evropeyskiyuyu_sistemu_standartizatsii

Фуркайло К.,

студентка ЕіМ III-4,

Національний університет харчових технологій, м. Київ

ПРІОРИТЕТИ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Дано аналіз аграрного сектору як одного з бюджетформуючих та найбільш перспективного у зовнішній торгівлі шляху розвитку держави на нових зарубіжних ринках.

Ключові слова: геополітика, геоэкономика, Спільна аграрна політика, лібералізм, протекціонізм.

PRIORITIES OF COMMON AGRICULTURAL POLICY OF EUROPEAN UNION: TARGETS FOR UKRAINE

Furkaylo K.

The well-defined course of Ukrainian economic and political reforms to European integration and the great role of agrarian sector as the budget-forming brunch caused the actuality of this issue. Agrarian sector is one of the most perspective ways for foreign trade and development of the country on international markets.

Keywords: geopolitics, geo-economy, common agricultural policy of EU, liberalism, protectionism.

На основі аналізу нами було визначено унікальність геополітичного та геокономічного становища України, що пов'язано з європейським шляхом співпраці та ставить чіткі напрями позиціонування в контексті формування стратегії подальшої побудови власного розвитку. Однією з важливих статей подальшого становлення та формування більш стабільної економіки України є її агропромисловий комплекс та його європейська спрямованість.

Спільна аграрна політика Європейського союзу представляє комплекс норм і правил, які регулюють сферу виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією. Можна стверджувати, що спільна аграрна політика полягає в наднаціональній

організації ринків деяких видів сільськогосподарської продукції (зернових, молока, м'яса, вина). Зміст і форми цієї політики відрізняються за видами сільськогосподарської продукції залежно від її значення, специфіки та ситуації на ринку [2].

Система регулювання аграрного ринку в країнах - членах ЄС передбачає формування ринкових цін на товари, в тому числі засобів протекціоністського та ліберального регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції. Спільна аграрна політика ЄС на всіх етапах її формування та розвитку охоплювала, насамперед, систему ринкового регулювання та ціноутворення. При цьому ринкові заходи Спільної аграрної політики стали доповнюватися

політикою «неринкового характеру», яка була зумовлена значною увагою до екологічних проблем та низької якості життя на селі, нерівномірністю регіонального розвитку.

Первинними напрямками, що закладені ще римськими угодами, були [2]:

- модернізація науково-технічної бази оснащення агропромислового комплексу;

- стабільне функціонування ринку сільськогосподарської продукції;

- забезпечення доходів працівників, зайнятих у галузі на рівні.

Факторами, що перешкоджають євроінтеграції вітчизняного аграрного сектору є: низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції; недосконалість механізмів державного регулювання та підтримки аграрного сектора; непослідовність здійснення економічних реформ.

Реформування аграрного сектора економіки України має орієнтуватися на таких пріоритетах [5]:

1) формування сфери суспільних благ як фактору добробуту сільського населення. До їх переліку слід віднести: продовольчу безпеку та незалежність, збереження і розвиток сільського способу життя та культури, природні ресурси, поліпшення сільських ландшафтів, рекреацію та агротуризм, соціальний контроль над територією на засадах самоврядування.

Відповідні заходи в рамках цієї реформи повною мірою задовольняють інтереси населення як платника податків, яке, вкладаючи кошти у сільське господарство, очікує одержувати від цього певну суспільну користь;

2) реформування організаційно-правових форм сільськогосподарської діяльності - аналіз форм господарювання в країнах ЄС засвідчує, що сільське господарство засновано переважно на фермерських господарствах сімейного типу. Така правова форма організації сільськогосподарських підприємств якнайбільше відповідає специфіці сільського господарства, забезпечує в одній особі функції власника землі, працівника та управлінця;

3) гармонізація стандартів якості та продовольчої безпеки сільськогосподарської продукції до вимог СОТ та законодавства ЄС;

4) екологізація аграрного виробництва - система державного управління у цій сфері має сприяти розвитку екологічного напрямку в сільському господарстві шляхом підтримки наукових розробок, узгодження стандартів, розробки технологічних та організаційних регламентів, а також державних програм екологізації з наданням фінансової підтримки;

5) удосконалення системи державної аграрної підтримки - адаптація аграрного сектора України до західноєвропейських параметрів державної підтримки спонукає до розв'язання таких основних питань: економічного обґрунтування масштабів та пріоритетів підтримки в умовах реальних та можливих державних бюджетних ресурсів; оцінки діючого механізму прямої державної підтримки; виявлення можливостей посилення політики державного регулювання вітчизняних агротоваровиробників в умовах економічної кризи.

Розвиток аграрної сфери України на новітніх, визнаних європейською спільнотою пріоритетах докорінно

осучаснить засади ведення вітчизняного сільського господарства, дасть змогу призупинити посилення негативних

соціально-економічних процесів у цій сфері.

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова. – К. : Центр учбової літератури, 2013.
2. Бетлій М. Н. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: [монографія] / М. Н. Бетлій. – У.: ІВА, 2006.
3. Горюнова Є. О. Євроінтеграція: [навч. посіб.] / Є. О. Горюнова. – К.: Академвидав, 2013.
4. Копійка В. В. Європейський Союз: історія і засади функціонування: [навч. посіб.] / В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко. – К.: Знання, 2012.
5. Новая европейская стратегия «Европа 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eulaw.ru/content/307>.

ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ

Віткаускайте Ієва	<i>virginija.jureniene@khf.vu.lt</i>
Габа Мирослава Ігорівна	<i>mirkah@ukr.net</i>
Єрмошенко Анастасія Миколаївна	<i>anastasia.yermoshenko@bamproject.org</i>
Єрмошенко Лариса Вадимівна	<i>k_fin@knteu.kiev.ua</i>
Кінаш Ірина Петрівна	<i>irinakinash@gmail.com</i>
Колобова Вікторія Володимирівна	<i>xumase@ya.ru</i>
Комарніцький Ігор Олегович	<i>igrtib@gmail.com</i>
Левченко Вадим Олегович	<i>l-vo@meta.ua</i>
Оніщенко Ірина Григорівна	<i>iryna.onishchenko@mail.ru</i>
Перевозова Ірина Володимирівна	<i>perevozova@ukr.net</i>
Погоржельська Наталія Валеріївна	<i>chernaya__volchica@mail.ru</i>
Рейкін Віталій Самсонович	<i>Vitaliyreikin@gmail.com</i>
Соломчук Людмила Миколаївна	<i>hope_luda@ukr.net</i>
Чернелевський Леонід Миколайович	<i>nauka_ofpd@ukr.net</i>
Шелегеда Белла Григорівна	<i>miraj-ognya@mail.ru</i>
Шулаєва Юлія Євгенівна	<i>shulaeva-yuliya@hotmail.com</i>

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»**Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей**

- українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (500-700 знаків українською та російською, 900-1000 знаків – англійською), ключові слова (6-8 позицій);
- стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:
 - **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
 - **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;
 - **формулювання мети статті**;
 - **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - **висновки**, у тому числі з науковою новизною, й **перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;
- стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;
- посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;
- посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;
- посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);
- формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;
- роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті [__, с.__], мають бути в списку літератури;
- джерела повинні бути оформлені за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;
- в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);
- обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків –20 мм.);
- матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;
- рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та оформлення авторських даних (українською мовою):

- прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),
- вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,
- поштова та електронна адреси,
- контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail: intelekt21@mail.ru